

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Методические рекомендации по организации самостоятельной
работы студентов факультета прикладная информатика в
экономике при изучении курса «Основы бизнеса»**

специальность 351401 – Прикладная информатика в экономике

Краснодар, 2007

Утверждены методической комиссией экономического факультета
Протокол № 3 от 19.11.07.

Разработаны проф. Соколовой А.П.

Рассмотрены и одобрены к изданию на заседании кафедры организации
предпринимательской деятельности 12.11.07., протокол № 5

Рецензент: профессор кафедры экономики и внешнеэкономической
деятельности Артемова Е.И.

**Методические рекомендации по организации самостоятельной работы
студентов факультета прикладная информатика в экономике при
изучении курса «Основы бизнеса» Специальность 351401 «Прикладная
информатика в экономике». - Краснодар. - КубГАУ. - 2007. – 112 с.**

Методические рекомендации составлены в соответствии с требованиями
Государственного образовательного стандарта высшего профессионального
образования по специальности 351401 «Прикладная информатика в экономике»

Содержание

Введение	4
Тема 1. Сущность и значение бизнеса как вида экономической активности	7
Тема 2. Виды и формы бизнеса	10
Тема 3. Объекты и субъекты бизнеса	20
Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы	23
Тема 5. Реорганизация и ликвидация предпринимательской фирмы	34
Тема 6. Конкуренция в системе бизнеса	37
Тема 7. Государственное регулирование предпринимательской деятельности	38
Тема 8. Мотивация деятельности предпринимателя	42
Тема 9. Планирование предпринимательской деятельности	44
Тема 10. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов	65
Тема 11. Коммерческая деятельность предпринимателя	72
Тема 12. Менеджмент и маркетинг в системе бизнеса	75
Тема 13. Риск и выбор стратегии в предпринимательстве	87
Тема 14. Оценка эффективности предпринимательской деятельности организации	92
Литература	102
Приложение	105
Тест для самооценки желающего стать предпринимателем	107

Введение

Дисциплина «Основы бизнеса» на факультете прикладная информатика в экономике КГАУ преподается на третьем курсе в течение первого семестра. В соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования для подготовки дипломированного специалиста по специальности 351401 «Прикладная информатика в экономике» объектом изучения дисциплины является предпринимательская деятельность организаций и индивидуальных предпринимателей, занятых в сфере бизнеса, прежде всего на стадиях, предшествующих процессу производства, обеспечивающих процесс производства, в процессе сбыта произведенной продукции, а также их взаимодействие с организациями других сфер и других отраслей народного хозяйства, обеспечивающих обслуживание производственного процесса на предприятии.

Цель дисциплины – сформировать у студентов теоретические знания и практические навыки в сфере бизнеса.

В процессе изучения курса должны быть решены следующие задачи:

- изучена сущность современного бизнеса, его особенности, цели и задачи бизнесмена, субъекты и объекты предпринимательской деятельности;
- рассмотрены особенности различных организационно-правовых форм предприятий, целесообразность создания предприятий той или иной формы в зависимости от сферы бизнеса;
- изучены этапы регистрации предприятий, необходимые документы для регистрации предприятий различных организационно-правовых форм;
- изучена последовательность планирования деятельности предприятия, особенности составления оперативных, текущих и перспективных планов, этапы бизнеспланирования;
- изучена совокупность законодательных актов, регламентирующих деятельность предпринимателя;
- изучена инфраструктура бизнеса, динамика его развития;
- изучена сущность риска в предпринимательстве, менеджмент риска;
- освоена методика определения оптимального объема производства при существующей структуре затрат;
- изучена методика определения «порога безубыточности» при производстве различных видов продукции;
- освоена методика оценки инвестиционного проекта с учетом временной ценности денег.

В результате изучения дисциплины студент должен **знать**:

- условия становления и развития бизнеса в различных сферах народного хозяйства, его виды и логику принятия решений;
- экономические и правовые аспекты регулирования предпринимательской деятельности;
- методы оценки рисков, стратегию и тактику предпринимательства;
- методы и приемы оценки деятельности;

- этикет предпринимателя.

В результате изучения дисциплины студент должен **уметь**:

- планировать предпринимательскую деятельность, разрабатывать бизнес-план;
- формировать необходимый объем информации для принятия решения;
- моделировать решения в условиях риска и неопределенности.

В результате изучения дисциплины студент должен **владеть**:

- методами и правилами управления рисками;
- методами анализа платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия;
- методами и приемами ведения деловых переговоров.

Учебная работа студента складывается из занятий, которые проводятся по расписанию, и самостоятельного изучения дисциплины. Занятия по расписанию предусматривают лекции, семинарские занятия и практические занятия. Ведущая роль в учебном процессе принадлежит лекциям, на которых излагается самый важный материал по дисциплине, основные положения по наиболее сложным темам, даются рекомендации для самостоятельной подготовки студентов. На семинарских и практических занятиях студент усваивает лекционный материал, изучает лучшие способы применения теоретических знаний для решения конкретных задач, обучается различным методам ведения расчетов, закрепляет знания, полученные при самостоятельном изучении дисциплины. Кроме этого, на семинарских занятиях проводится текущий контроль степени усвоения необходимого материала по курсу. По всем необходимым вопросам студент получает консультации преподавателя, которые проводятся во внеучебное время.

Учебный процесс в высшей школе предусматривает и большой объем самостоятельной работы студента, которая включает:

закрепление материала, полученного на лекциях и практических занятиях;

самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов;

подготовку рефератов по индивидуальным заданиям;

подготовку докладов на семинары и конференции;

выполнение студенческой научной работы;

выполнение расчетов по предлагаемым индивидуальным заданиям.

Только систематическая самостоятельная работа над учебным материалом дает прочные знания, приучает студента к самостоятельному мышлению, закладывает основы дальнейшей творческой работы в своей профессии. Цель самостоятельной работы состоит не только в получении необходимых знаний и умений, но и в выработке навыков учиться, которые будут необходимы студенту и после окончания университета.

Темы, которые необходимо освоить студенту в курсе дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», предполагают различные виды самостоятельной работы. Некоторые темы практически полностью излагаются в лекционном материале и требуют только закрепления материала,

усвоенного на лекции, и подготовки рефератов и докладов. Другие практически полностью усваиваются студентами при изучении рекомендуемой основной и дополнительной литературы. Если студент в процессе обучения проявляет особый интерес к тем или иным темам программы, он составляет совместно с преподавателем план индивидуальной углубленной научной работы, проводит исследования, результаты которых докладывает на научной конференции.

Преподаватель систематически контролирует выполнение самостоятельной работы студента путем проведения текущего тестирования, опроса на семинарских занятиях, заслушивания рефератов, индивидуальной беседы.

Виды самостоятельной работы по изучаемым темам

Тема 1. Сущность и значение бизнеса как вида экономической активности

Контрольные вопросы и задания:

1. Что понимается под бизнесом? Каково содержание бизнеса?
2. Какие концепции бизнеса вы знаете?
3. Назовите составляющие критической концепции бизнеса.
4. Назовите составляющие позитивной концепции бизнеса.
5. Назовите составляющие позитивной концепции бизнеса.
6. Сформулируйте основные отличия предпринимателя от других участников экономического процесса.
7. Каковы цели и задачи предпринимательской деятельности?
8. Охарактеризуйте основные задачи предпринимательства на разных этапах и в различных рыночных ситуациях.
9. Каковы основные стимулы предпринимательства? Охарактеризуйте их особенности в разных социально-экономических условиях.
10. Что понимают под предпринимательской средой? Дайте характеристику макро-, медиа- и микросреды.
11. Как влияет предпринимательская среда на организацию и результаты деятельности предприятия?
12. Охарактеризуйте основные принципы эффективного предпринимательства.
13. Что можно использовать из отечественного и зарубежного опыта в организации бизнеса в России на современном этапе?
14. Эволюция предпринимательского бизнеса в России.

Темы предлагаемых рефератов:

1. Современное предпринимательство в России, этапы его развития, особенности формирования предпринимательской среды.
2. История развития бизнеса в экономически развитых странах.
3. Особенности развития бизнеса в различных отраслях народного хозяйства.
4. История предпринимательства и меценатства в России.
5. Возможности использования отечественного дореволюционного и зарубежного опыта в предпринимательской деятельности в России.
6. Отношение к бизнесу в различных учениях – христианских, протестантских, иудаизме, исламе.
7. Развитие критической концепции бизнеса в исторической, философской и художественной отечественной и зарубежной литературе.

Схемы и таблицы:

Рис. 1. Три концепции бизнеса

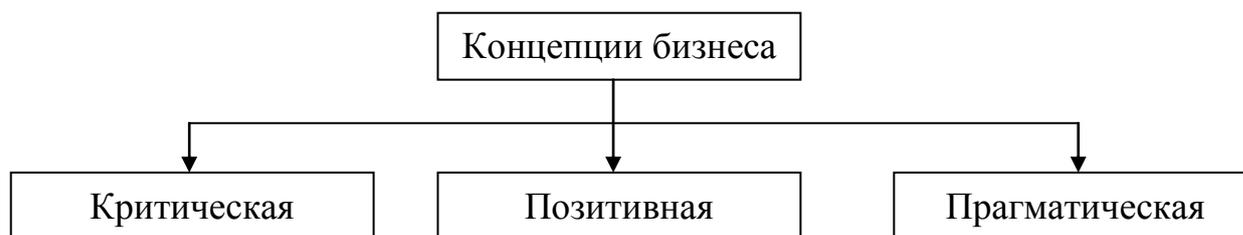


Рис. 2. Составляющие критической концепции бизнеса



Рис. 3. Составляющие позитивной концепции бизнеса



Рис. 4. Составляющие прагматической концепции бизнеса



Таблица 1 – Концепции бизнеса

	Позитивная концепция бизнеса	Критическая концепция бизнеса	Прагматическая концепция бизнеса
Цель бизнеса	Всеобщее благо	Корысть бизнесменов	Удовлетворение потребностей членов общества
Для кого осуществляется	В интересах всего общества	В интересах бизнесменов	В интересах и бизнесменов, и общества
Характеристика	Явление непротиворечивое	Явление нежелательное в жизни общества	Противоречивое, но не безысходное

Рис. 5. Юридическая трактовка предпринимательской деятельности



Тема 2. Виды и формы бизнеса

Контрольные вопросы и задания:

1. Какие существуют виды предпринимательского бизнеса?
2. В чем сущность производственного предпринимательства? Какова его взаимосвязь с другими видами предпринимательства?
3. В чем отличие инновационного предпринимательства от традиционалистского?
4. Каково содержание коммерческого предпринимательства?
5. Какова роль посредников в коммерческом предпринимательстве? Какие посредники действуют в этом виде предпринимательства?
6. В чем сущность финансового предпринимательства? Какова роль основных финансовых институтов?
7. В каких формах осуществляется консультационное предпринимательство?
8. Какие предприятия относятся к малым? Что общего и специфического в малом и крупном предпринимательстве?
9. В чем специфика предпринимательской деятельности в аграрной сфере?
10. Организационно-правовые формы предприятий, определенные ГК РФ: хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, объединения юридических лиц.
11. Основные принципы выбора организационно-правовой формы бизнеса с учетом преимуществ и недостатков каждой формы и специфических особенностей сферы предпринимательства.
12. Каковы особенности и условия трансформации организационно-правовых форм.
13. Каковы критерии определения субъектов малого предпринимательства?
14. Каковы преимущества и недостатки малого предпринимательства?
15. Каковы особенности деятельности некоммерческих организаций?
16. Какова цель создания и структура холдинговой компании?
17. Финансово-промышленные группы, их отличительные признаки, структура, типы организации.
18. Особенности деятельности оффшорных компаний.

Контрольные вопросы для более углубленной проверки знаний по вопросу «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности»:

Общие положения

1. Что такое «юридическое лицо»?
2. Чем отличаются коммерческие и некоммерческие организации?
3. В какой форме могут создаваться юридические лица, являющиеся коммерческими организациями?

4. В какой форме могут создаваться юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями?

5. Могут ли некоммерческие организации осуществлять предпринимательскую деятельность?

6. Допускается ли объединение коммерческих и некоммерческих организаций?

Хозяйственные товарищества

1. Что такое хозяйственные товарищества?

2. В каких формах могут создаваться хозяйственные товарищества?

3. Кто может быть участником полных товариществ и товариществ на вере?

4. Какое товарищество называется «полным товариществом»?

5. На основании какого документа создается и действует полное товарищество?

6. Как осуществляется управление в полном товариществе?

7. Распределение прибыли и убытков полного товарищества?

8. Как отвечают участники полного товарищества по его обязательствам?

9. Что такое «товарищество на вере»?

Общество с ограниченной ответственностью

1. Что такое общество с ограниченной ответственностью?

2. Какими нормативными документами регулируются правовой статус и деятельность общества с ограниченной ответственностью?

3. Что является учредительными документами общества с ограниченной ответственностью?

4. Что является высшим органом общества с ограниченной ответственностью?

5. Реорганизация и ликвидация общества с ограниченной ответственностью?

6. Выход участника общества с ограниченной ответственностью из общества.

7. Может ли общество с ограниченной ответственностью иметь филиалы и представительства?

8. Что такое дочерние и зависимые общества?

9. Кто может быть участником общества с ограниченной ответственностью?

10. Могут ли быть участниками общества государственные органы и органы местного самоуправления?

11. Какое количество участников должно иметь общество с ограниченной ответственностью?

12. Из чего составляется уставный капитал общества с ограниченной ответственностью?

13. Что такое общество с дополнительной ответственностью?

Акционерное общество

1. Что такое акционерное общество?

2. Какими нормативными документами регулируется деятельность акционерного общества?

3. Какое акционерное общество признается открытым?

4. Какое акционерное общество признается закрытым?

5. Ответственность акционерного общества.

6. Может ли акционерное общество создавать филиалы и представительства?

7. Что является филиалом общества?

8. Что является представительством общества?

9. Являются ли филиалы и представительства акционерного общества юридическими лицами?

10. Каким должно быть число акционеров открытого акционерного общества?

11. Какова должна быть численность акционеров закрытого акционерного общества?

12. Каков порядок создания акционерного общества?

13. Учреждение общества.

14. Кто может быть учредителем акционерного общества?

15. Устав общества.

16. Из чего составляется уставный капитал общества?

17. Каким должен быть минимальный уставный капитал акционерного общества?

18. Акции общества.

19. Как может быть увеличен уставный капитал общества?

20. Как может быть уменьшен уставный капитал акционерного общества?

Производственный кооператив

1. Что понимается под производственным кооперативом?

2. Какими нормативными документами регулируется деятельность производственных кооперативов?

3. Как образуется производственный кооператив?

4. Какова должна быть численность членов производственного кооператива?

5. Имущество производственного кооператива.

6. Как осуществляется управление в производственном кооперативе?

7. Прекращение членства в производственном кооперативе и переход пая.

8. Как происходит реорганизация и ликвидация производственных кооперативов?

9. Кто может быть членом кооператива?

10. Могут ли наследники члена кооператива быть приняты в кооператив?

11. Как регулируются трудовые отношения членов кооператива?

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

1. Каковы основные черты государственного предпринимательства?

2. Какие функции выполняет государственное предпринимательство?

3. Каковы наиболее типичные формы государственного предпринимательства?

4. Что называется унитарным предприятием?
5. Особенности правоспособности унитарного предприятия.
6. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.
7. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления.
8. Как приобретается и прекращается право хозяйственного ведения и хозяйственного управления?
9. Каковы особенности права оперативного управления?
10. Каким нормативным актом определен порядок планирования деятельности казенного предприятия?
11. Как происходит процесс планирования на казенных предприятиях?
12. Какие основные показатели устанавливаются в плане-заказе?

Некоммерческие организации

1. Что такое некоммерческая организация?
2. Какими нормативными документами регулируется деятельность некоммерческих организаций?
3. Какими могут быть виды деятельности некоммерческих организаций?
4. Как некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность?
5. Кто может быть учредителем некоммерческой организации?
6. Что является высшим органом управления некоммерческой организацией?
7. В каких формах могут существовать некоммерческие организации?

Индивидуальные предприниматели

1. Каковы основные полномочия гражданина, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица?
2. Кто может являться индивидуальным предпринимателем?
3. Кто не имеет права заниматься предпринимательской деятельностью?
4. Переходит ли право заниматься предпринимательской деятельностью по наследству?
5. В какой форме осуществляется индивидуальное предпринимательство в сельском хозяйстве?
6. Каковы преимущества предпринимательской деятельности без образования юридического лица?

Задание для практического применения усвоенного материала:

Применительно к модельным условиям хозяйствующего субъекта (выдает преподаватель) обосновать наиболее приемлемую организационно-правовую форму предпринимательства, ответив на следующие вопросы:

- какая форма предлагается при создании новой организации или реорганизации действующей;
- почему в данных условиях именно она будет наиболее приемлемой;
- в чем ее преимущества перед действующей и другими возможными формами;

- каковы возможные недостатки и как их нейтрализовать в конкретных условиях.

Темы предлагаемых рефератов:

1. Производственное предпринимательство, его функции, особенности, этапы осуществления.
2. Коммерческое предпринимательство, виды посредников, особенности их деятельности и источник получения доходов.
3. Особенности развития финансового предпринимательства в условиях российской экономики.
4. Фондовые биржи, особенности их функционирования в РФ и зарубежных странах.
5. Развитие инвестиционных компаний и фондов, цель их создания и особенности функционирования.
6. Консалтинг как вид предпринимательства, особенности различных методов консультирования. Сущность деятельности трастовых и аудиторских фирм.
7. Развитие предпринимательской деятельности малых предприятий в РФ, их значение в социально-экономической жизни страны.
8. Особенности развития малого предпринимательства в странах с различным уровнем социально-экономического развития.
9. Холдинговые компании. Особенности их деятельности в условиях российского рынка.
10. Финансово-промышленные группы как особый вид некоммерческих организаций. Особенности их деятельности в РФ.
11. Развитие оффшорных компаний, их необходимость и значение для развития экономики России.

Схемы и таблицы:

Таблица 2 – Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками

<i>Классификационный признак</i>	<i>Классификация предпринимательской деятельности</i>
Вид и назначение	Производственная
	Коммерческая
	Финансовая
	Консультативная
Формы собственности	Частная
	Государственная
	Муниципальная
Количество собственников	Индивидуальная
	Коллективная
Организационно-правовые формы	Товарищества
	Общества
	Кооперативы
Организационно-экономические формы	Концерны
	Ассоциации
	Консорциумы
	Синдикаты
	Картели
Распространение деятельности на различные территории	Финансово-промышленные группы
	Местная
	Региональная
	Национальная
	Международная
Формы ответственности	Мировая
	Полная
	Солидарная
	Субсидиарная

Рис. 6. Состав основных видов предпринимательской деятельности

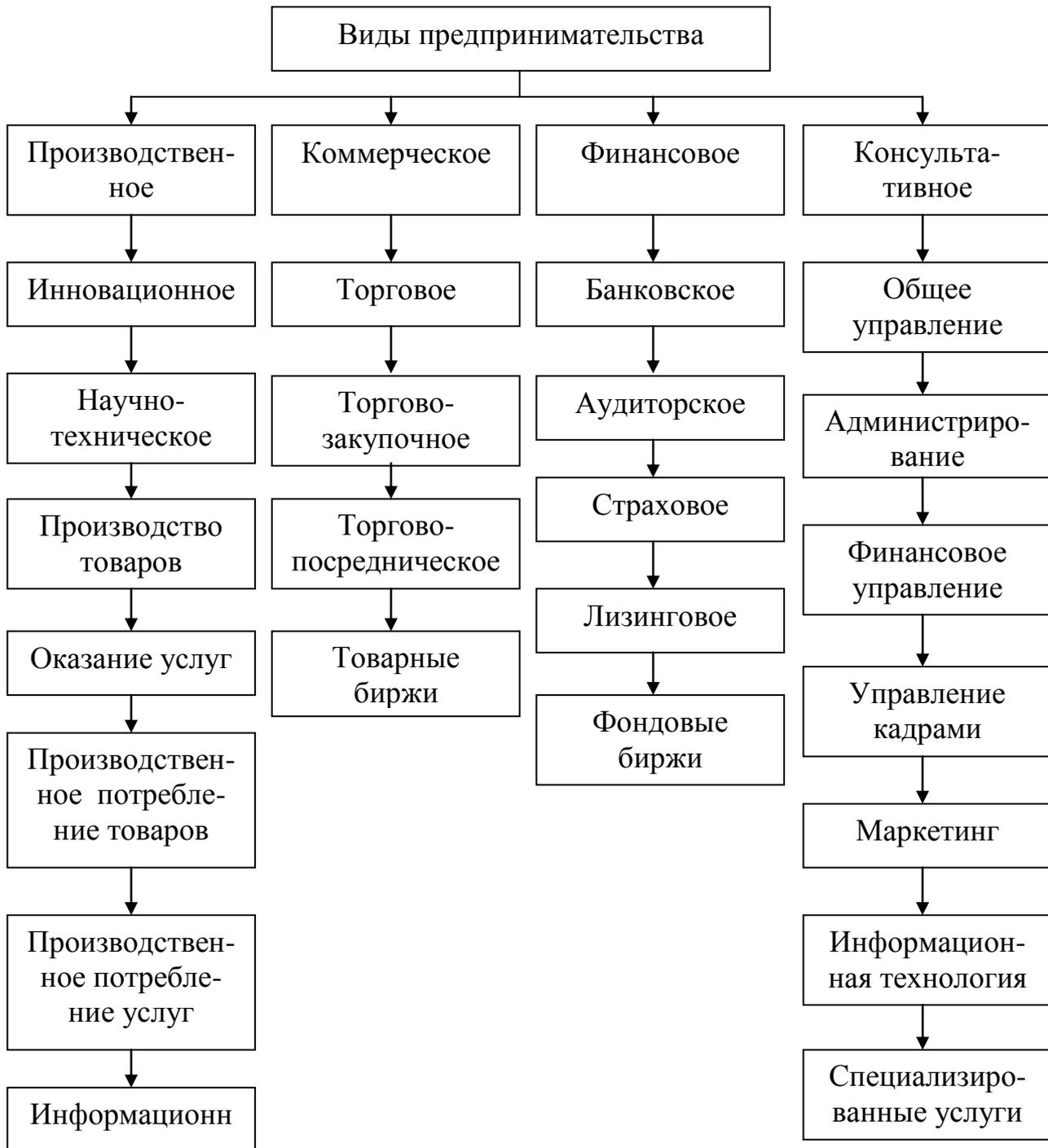


Рис.7. Виды организационно-правовых форм предприятия



Таблица 3 – Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм хозяйствования юридических лиц

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки
Производственные кооперативы (артели)	Прибыль распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом, что материально заинтересовывает членов кооператива более добросовестно относиться к своему труду	Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек, что существенно ограничивает возможность его создания
	Имущество, оставшееся после ликвидации, распределяется в соответствии с их трудовым вкладом	Члены кооператива несут дополнительную ответственность по его долгам, хотя и не всем своим имуществом, а в заранее определенном уставом размере
	Законодательно не ограничивает максимальное число членов кооператива, что представляет большие возможности физическим лицам для вступления в кооператив	Каждый член кооператива имеет только 1 голос в управлении делами независимо от размеров своего имущественного вклада
	Равные права всех членов в управлении кооперативом, так как каждый имеет только один голос	
Полное товарищество	Возможность аккумуляции значительных средств в относительно короткие сроки	Между полными товарищами должны быть особые доверительные отношения, в противном случае может быстро наступить распад организации
	Каждый член товарищества имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими	Каждый член товарищества несет полную, солидарную и неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т. е. в случае банкротства каждый член отвечает не только вкладом, но и личным имуществом
	Более привлекательны для кредитов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества	Для увеличения капитала не могут привлекаться средства вкладчиков
	Прибыль и убытки распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным или иным соглашением участников	

Товарищества на вере	Имеют те же преимущества и недостатки, что и полные товарищества	
	Для увеличения капитала могут привлекать средства вкладчиков	
Общество с ограниченной ответственностью	Возможность быстрого аккумулирования значительных средств	Уставной капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством
Общество с ограниченной ответственностью	Может быть создано одним лицом	Менее привлекательны для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по обязательствам общества
	Члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества лишь в пределах их вклада в уставный капитал	Число участников не должно превышать предела, установленного законом об обществе с ограниченной ответственностью
		В законе предусматриваются более высокие требования к уставному капиталу, его определению и формированию, чем к складочному капиталу товарищества
Общество с дополнительной ответственностью	Имеет те же преимущества и недостатки, что и общество с ограниченной ответственностью, за исключением дополнительной личной ответственности по обязательствам общества	
Акционерное общество	Только акционерное общество имеет право выпускать акции	Отсутствие возможности у всех акционеров принимать участие в управлении обществом, так как для реального контроля необходимо иметь около 20% акций
	Акционер несет ограниченную ответственность (в пределах своих акций) в случае банкротства общества	В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблениям при его использовании
		Акционер при выходе из общества не может потребовать никаких выплат, причитающихся на его долю, так как осуществить такой можно лишь путем продажи, уступки или иной передачи своих акций другому лицу

Тема 3. Объекты и субъекты бизнеса

Контрольные вопросы и задания:

1. Что понимают под объектом и субъектом бизнеса?
2. Назовите основные виды товаров как объектов предпринимательской деятельности. Охарактеризуйте их особенности.
3. Дайте характеристику субъектов предпринимательской деятельности. В чем специфика целей, которые они преследуют в экономическом процессе?
4. Каковы основные права предпринимателей? В чем заключаются обязанности и ответственность предпринимателей?
5. В чем заключается смысл предпринимательства как профессии?
6. В чем заключается интерес потребителей как одного из субъектов предпринимательства?
7. Что понимается под рабочей силой? Каковы условия удовлетворения интересов наемных работников как одной из сторон предпринимательской деятельности?
8. В чем заключается роль государства в развитии отечественного бизнеса?

Схемы и таблицы:

Рис.8. Свойства товара как объекта предпринимательской деятельности



Рис. 9. Классификация товара с позиций потребителя в зависимости от способа выделения товара из общей товарной массы

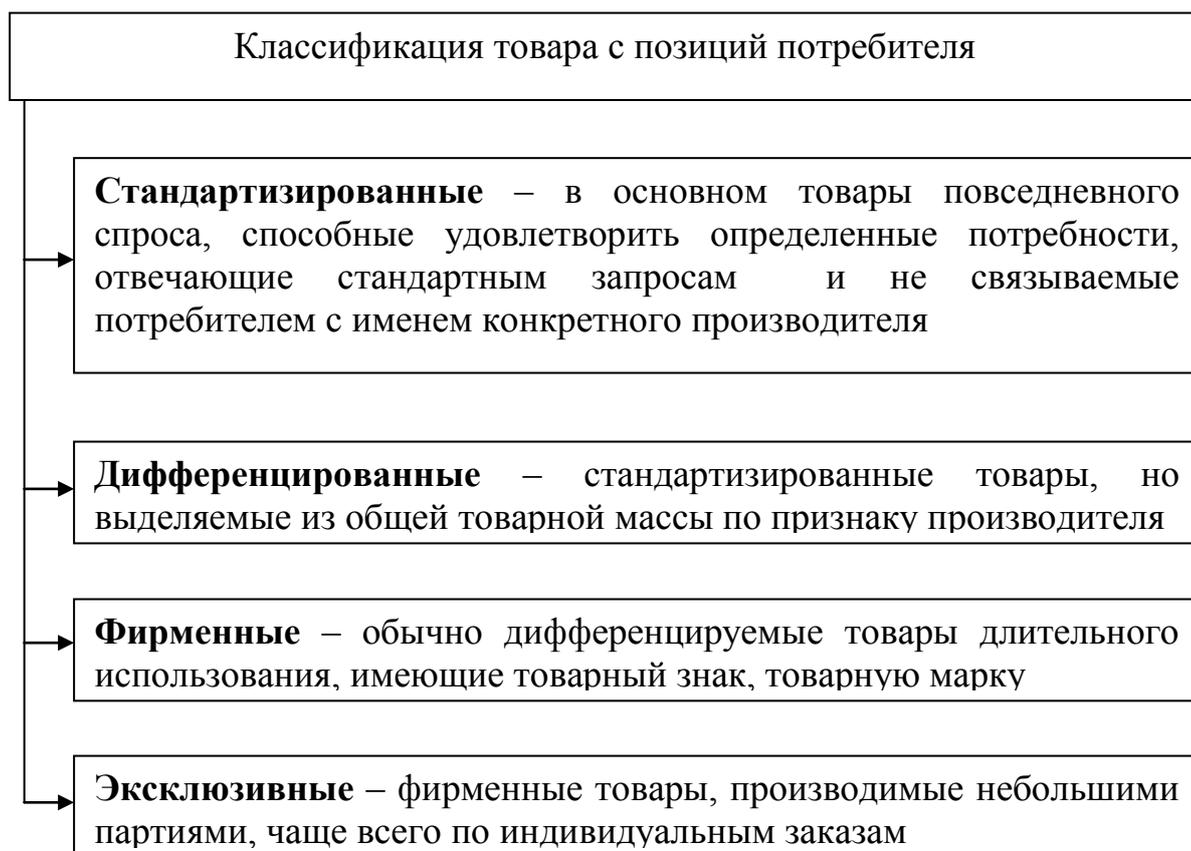


Рис. 10. Субъекты предпринимательской деятельности

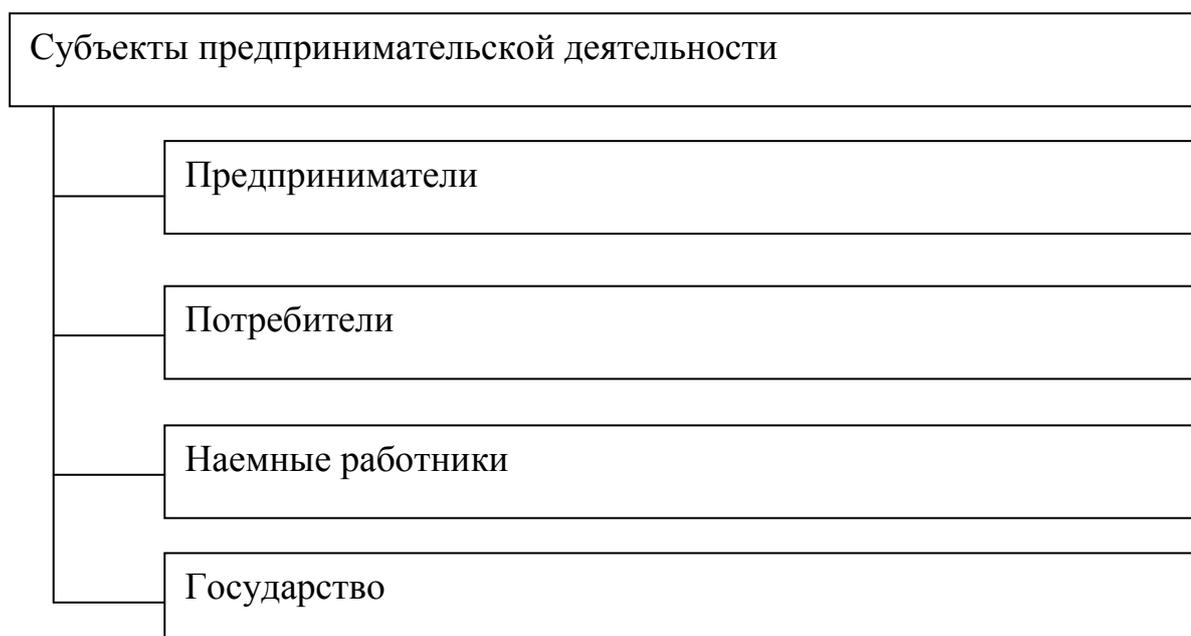


Рис. 11. Основные средства воздействия предпринимателя на потребителя



Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы

Контрольные вопросы:

1. Какие действия подразумевает подготовительный этап создания предпринимательской фирмы?
2. Что подразумевает государственная регистрация юридического лица в качестве предпринимателя?
3. Каков порядок проведения государственной регистрации юридического лица при его создании?
4. Какие документы необходимы для регистрации предпринимательской фирмы?
5. Каков порядок и условия приобретения действующего предприятия для создания собственного дела?
6. Каков порядок организации предпринимательской фирмы путем аренды предприятия с последующим выкупом?
7. В чем сущность франчайзинга как формы организации бизнеса?
6. Что представляет собой лицензирование деятельности юридического лица? Каков порядок проведения процедуры лицензирования?

Контрольные вопросы для более углубленной проверки знаний:

1. Какими нормативными актами регулируется регистрация юридических и физических лиц?
2. Как осуществляется государственная регистрация юридического лица, изъявившего желание заниматься предпринимательской деятельностью?
3. Что является моментом государственной регистрации?
4. Каковы возможные причины отказа в регистрации?
5. Как можно обжаловать отказ в регистрации?
6. В каких случаях свидетельство о государственной регистрации утрачивает силу?
7. Какая ответственность установлена для предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без государственной регистрации?
8. Что представляет собой Государственный Реестр юридических лиц? Какую информацию он содержит?
9. Какие документы необходимо предоставлять юридическим лицам при государственной регистрации создаваемого юридического лица?
10. Содержание договора продажи предприятия при его покупке для осуществления предпринимательской деятельности.
11. Состав предприятия как имущественного комплекса.
12. Организация аренды предприятия с целью осуществления предпринимательской деятельности.
13. Содержание договора аренды предприятия. Права и обязанности арендодателя и арендатора.
14. Виды и формы арендной платы при аренде предприятия.
15. Порядок и условия постановки создаваемой организации на налоговый учет.

16. Порядок регистрации организаций в качестве страхователей в территориальной органе Пенсионного фонда РФ
17. Порядок открытия счетов в кредитных организациях.
18. Разработка организацией товарного знака и его регистрация.
19. Порядок применения субъектами предпринимательства контрольно-кассовой техники.
20. Особенности прохождения процедуры регистрации коммерческими и некоммерческими организациями.
21. Что представляет собой лицензия на осуществления деятельности?
22. Каковы основные принципы осуществления лицензирования?
23. Какие виды деятельности в сфере АПК подлежат обязательному лицензированию?
24. Какие документы необходимо представить для получения лицензии?
25. В какой срок лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии?
26. Что является основанием отказа в выдаче лицензии?
27. В каких случаях лицензирующий орган вправе приостановить действие лицензии?
28. В каком случае лицензия теряет юридическую силу?
29. Какой лицензионный сбор взимается за предоставление лицензии?
30. Что является основанием для аннулирования лицензии?
31. Что такое партнерские связи предпринимателей? Какие формы партнерских связей вы знаете?
32. Что такое аренда? Каковы объекты и субъекты арендных отношений? В чем особенности аренды земли?
33. Раскройте содержание договора аренды, перечислите основные права и обязанности арендодателя и арендатора.
34. Какие типы и формы арендной платы вы знаете? Дайте характеристику методов установления ставок арендной платы за землю.
35. В чем особенности отдельных видов аренды и аренды отдельных видов имущества?
36. Что такое лизинг? Каковы объекты и субъекты лизинговых сделок? В чем преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов лизинговых сделок?
37. Какие вы знаете формы, типы и виды лизинга? Дайте классификацию видов лизинга.
38. Каково содержание договора лизинга?
39. Что такое лизинговые платежи? Классифицируйте их виды. Какова методика расчета лизинговых платежей?
40. Каковы условия и порядок закрытия лизинговых сделок?
41. Что такое франчайзинг? Кто является участником договора франчайзинга? В чем преимущества и недостатки франчайзинга для различных его субъектов?
42. Какие виды франчайзинга вы знаете? Дайте их характеристику.
43. Каково содержание договора франчайзинга?

44. Что такое договор простого товарищества? Кто может быть участником договора, в чем состоят их права и обязанности?

45. Как формируется имущество простого товарищества, распределяется его прибыль и убытки?

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

1. **Цель задания:** рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с правом выкупа имущества – предмета лизинга по остаточной стоимости по истечении срока договора.

Условия договора (в качестве одного из предлагаемых вариантов):

- балансовая стоимость имущества – 160 млн. руб.;
- срок договора – 6 лет;
- годовая норма амортизационных отчислений – 10% (16 млн. руб.);
- процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, -20% годовых;
- комиссионное вознаграждение – 4% годовых;
- дополнительные услуги лизингодателя (всего) – 4,2 млн. руб.;
- ставка НДС – 20%.

Лизингополучатель имеет право выкупать имущество по истечении срока договора по остаточной стоимости. Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года.

Рассчитать:

- размер лизингового платежа за каждый год лизингового договора;
- общую сумму лизинговых платежей;
- размер годовых лизинговых взносов.

Студент получает индивидуальное задание для самостоятельного проведения расчетов.

2. **Цель задания:** рассчитать сумму закрытия сделки.

Условия договора (в качестве одного из предлагаемых вариантов):

- стоимость объекта лизинга – 630 тыс. руб.;
- срок полной амортизации – 10 лет;
- годовая норма амортизационных отчислений – 10%;
- срок договора – 10 лет;
- процентная ставка по кредиту, привлекаемому для закупки оборудования, - 20% годовых;
- комиссионное вознаграждение – 4% годовых.

Через 3 года после начала договора лизинга наступило событие, в результате которого лизингодатель прекратил его действие. Общий размер лизингового платежа – 2242,2 тыс. руб., ежегодный платеж – 224,22 тыс. руб.

Рассчитать:

- невыплаченную сумму лизинговых платежей;
- остаточную стоимость (если был предусмотрен выкуп оборудования);
- неустойку;

- общую сумму закрытия сделки.

Студент получает индивидуальное задание для самостоятельного проведения расчетов.

Схемы и таблицы:

Рис. 12. Порядок создания нового предприятия



Рис. 13. Основные факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предпринимательской единицы



Рис. 14. Основные элементы деятельности хозяйствующего субъекта, на которые влияет выбор организационно-правовой формы

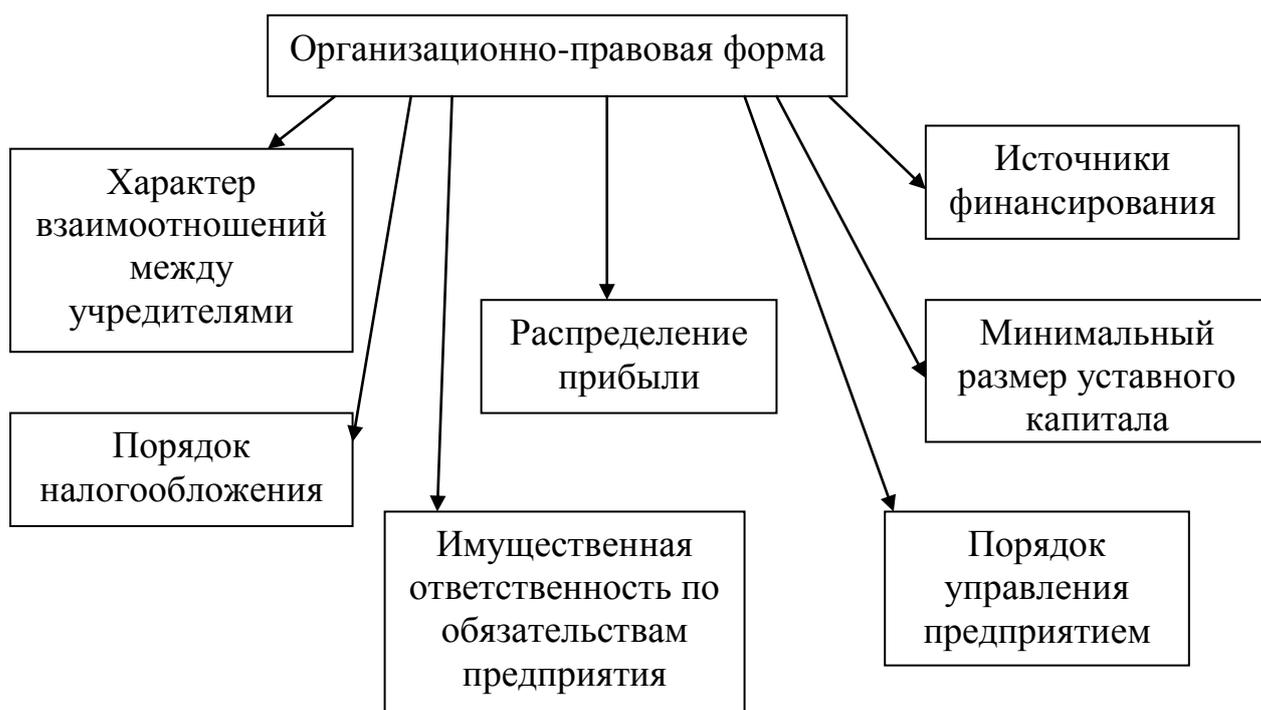
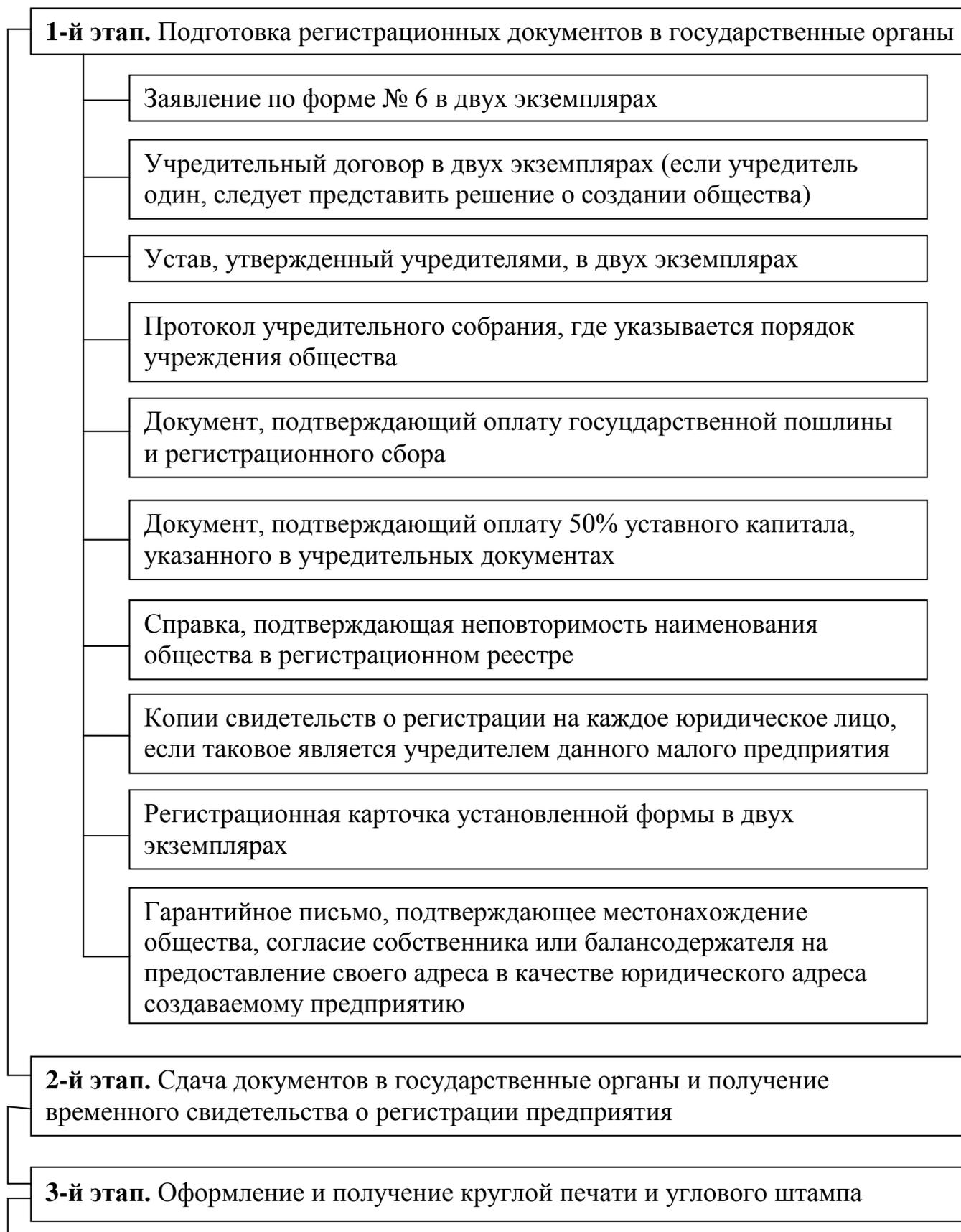


Рис. 15. Порядок государственной регистрации предприятия



4-й этап. Получение информационного письма о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО) в местном отделении государственного комитета РФ по статистике

5-й этап. Открытие расчетного счета в банке. Для этого в банк необходимо представить пакет документов

Заявление правлению банка об открытии счета

Заверенные нотариально копии временного свидетельства о регистрации предприятия, Устава, Учредительного договора

Карточка с образцами подписей и оттиском печати в двух экземплярах, одна из карточек заверяется нотариально

Договор на расчетно-кассовое обслуживание

Копия свидетельства о государственной регистрации, заверенная нотариально

Устав предприятия (можно нотариально заверенную копию)

Решение учредителя, где подтверждены полномочия директора фонда и главного бухгалтера

Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе

Справки о регистрации в Пенсионном фонде, в областном Фонде обязательного медицинского страхования, в Фонде социального страхования

6-й этап. Постановка на учет в территориальном отделении Пенсионного фонда по месту нахождения юридического адреса предприятия

7-й этап. Постановка на учет в территориальном отделении Фонда социального страхования по месту нахождения юридического адреса предприятия

8-й этап. Постановка на учет в территориальном отделении Фонда медицинского страхования по месту нахождения юридического адреса предприятия

9-й этап. Получение постоянного свидетельства о регистрации предприятия в государственном регистрационном органе на основе предоставленного пакета документов

Временное свидетельство о регистрации

Справка из местного отделения по статистике

Справка из банка об открытии расчетного счета и внесении вклада в Уставный фонд предприятия

Справка из территориального отделения налоговой инспекции о постановке на учет

Справка из территориального пенсионного фонда о постановке на учет

Справка из территориального Фонда социального страхования о постановке на учет

Справка из территориального Фонда медицинского страхования о постановке на учет

Декларация на эскиз круглой печати и углового штампа с наименованием создаваемого предприятия, заполненная и заверенная обеими сторонами

Таблица 4 – Основные формы предпринимательского сотрудничества

Сфера предпринимательской деятельности	Формы предпринимательского сотрудничества	Комментарий
Производственная сфера	Совместные предприятия	Совместные предприятия – это предприятия, уставный фонд которых создан на основе паевых взносов нескольких предпринимателей, один из которых является иностранным физическим или юридическим лицом
	Производственная кооперация	Кооперация в России развивалась трудно и противоречиво. Новый этап в развитии кооперации начался с принятия Гражданского кодекса РФ.
	Лизинг	Лизинг – это операции по размещению движимого и недвижимого имущества, которое закупается лизинговой фирмой, остается в ее собственности, но сдается в аренду предпринимателю
	Франчайзинг	Франчайзинг – предоставление известной фирмой, имеющей престижную на рынке марку, более мелкой и неизвестной фирме возможности использовать эту марку в предпринимательских целях. Наряду с предоставлением марки практикуется также предоставление определенных прав на технологии, ноу-хау и т. д.
	Проектное финансирование	Такая форма партнерских связей имеет место в двух случаях: 1. Когда одна сторона, имеющая разработанный проект, предлагает другой стороне практическую его реализацию; причем первая сторона финансирует проект, а вторая обязуется вернуть кредит товарами и услугами, которые будут произведены в ходе реализации 2. Первая сторона финансирует, а вторая реализует имеющийся у второй стороны проект
	Лицензирование	Субъектами отношений лицензирования является лицензиар, т. е. обладатель прав и технических средств, и лицензиат – лицо, приобретающее эти права на постоянной или временной основе
	Концессия	Концессия – это форма сотрудничества, которая, как правило, выражается во взаимоотношениях иностранного предпринимателя и государственного или муниципального органа по поводу аренды хозяйственных объектов, находящихся в монопольной собственности этого органа. Объектами концессии являются прииски, леса, реки, заводы и т. п. Обычно концессия – это долгосрочная аренда с целью интенсивного или эффективного использования ресурсов при помощи иностранного партнера

	Управление по контракту	Один предприниматель передает другому патент в области управления и организации производства
	Подрядное производство	Один предприниматель заключает договор с другим на предмет производства товара, работ или же заключает договор с поставщиками первой стороны (при этом с поставщиками расплачивается первая сторона)
	Толлинг	Под толлингом подразумевают договоренность, достигаемую партнерами (путем разработки и подписания соответствующего договора), об обработке или переработке давальческого сырья
Сфера товарообмена	Бартер	Бартер – это сделка между предпринимателями, при которой предполагается обмен товарами между сторонами без опосредования его деньгами
	Коммерческая триангуляция	В осуществлении бартерной сделки могут принимать участие не две, а три (и более) стороны, когда того требует поиск необходимого товара; в этом случае ведутся переговоры о совершении сделки в форме коммерческой триангуляции
Сфера торговли	Обычная сделка	Сделка купли-продажи, где сторонами договора выступают продавец и покупатель или поставщик и потребитель
	Форвардная сделка	Срочная сделка, заключаемая на срок, как правило, от 6 до 14 месяцев
	Сделка по передаче информации типа ноу-хау	Отношения партнеров по передаче, как правило, одного или нескольких незапатентованных «секретов производства» за определенное вознаграждение на условиях, предусмотренных контрактом
	Сделка по установлению прямых производственных связей	Отношения партнеров, основанные на непосредственном сотрудничестве между фирмами, предприятиями, учреждениями в производственной, научно-технической и других областях деятельности
	Спот	Вид операций по купле-продаже наличного товара с немедленной оплатой и доставкой. Чаще всего такая сделка практикуется в биржевой торговле, а также при продаже наличной валюты
	Сделка по экспорту товара (услуги)	Договор о поставке товара партнеру другой страны
	Сделка по реэкспорту	Отношения, при которых один из партнеров приобретает товар за рубежом с целью его поставки партнеру из третьей страны
	Сделка по импорту товара (услуги)	Операция, в основе которой лежат отношения между партнерами, связанные с ввозом товара из-за рубежа (с точки зрения партнера, приобретающего товар)

Финансовая сфера	Факторинг	Факторинг – это купля-продажа долговых обязательств покупателей, которая осуществляется между поставщиком товара и факторинг-фирмой
	Коммерческий трансферт	Представляет собой взаимное приобретение партнерами друг у друга капиталов и национальных валют в установленном договором размерах по договорной цене. Однако такое приобретение капитала не предполагает его перемещения через национальные границы

Тема 5. Реорганизация и ликвидация предпринимательской фирмы

Контрольные вопросы и задания:

1. Предпосылки и условия реорганизации предпринимательской фирмы
2. Виды реорганизации предпринимательской фирмы.
3. Каков порядок регистрации юридического лица при его реорганизации?
4. Каковы условия и порядок ликвидации юридического лица?
5. Каков порядок регистрации юридического лица при его ликвидации?
6. Какие действия подразумевает процедура ликвидации юридического лица?

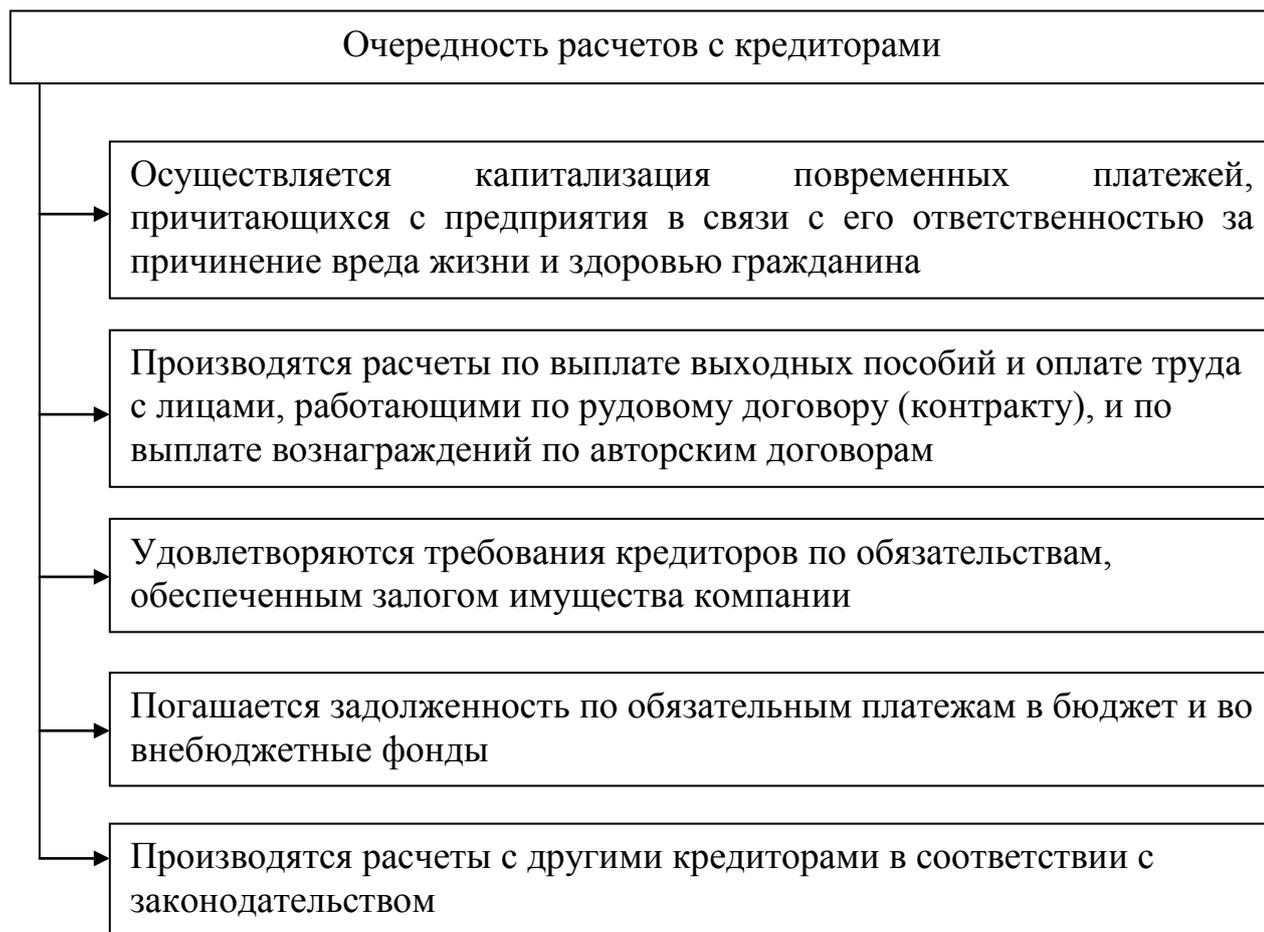
Контрольные вопросы для более углубленной проверки знаний:

1. Что представляет собой реорганизация юридических лиц? Какие виды реорганизации существуют?
2. Правопреемство при реорганизации юридического лица?
3. Какие документы необходимо представить при регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации?
4. Что представляют собой передаточный акт и разделительный баланс? Для чего они составляются?
5. Какие документы предоставляются при внесении изменений в документы юридического лица?
6. Какими законодательными актами регулируется процесс признания банкротства юридического лица?
7. Каковы причины ликвидации юридического лица?
8. Каков порядок проведения процедуры ликвидации юридического лица?
9. Каковы функции ликвидационной комиссии?
10. Каков порядок удовлетворения требований при ликвидации юридического лица?
1. Кто имеет право на имущество ликвидируемого юридического лица после удовлетворения требований работников предприятия и кредиторов?
12. Каковы условия и порядок рассмотрения дел о банкротстве юридического лица в арбитражном суде?
13. Какие действия подразумевает финансовое оздоровление организации-должника?
14. Каким образом осуществляется внешнее управление организации-должника?
15. Что собой представляет процедура конкурсного производства?
16. Что такое мировое соглашение?
17. Какова ответственность за нарушение законодательства о банкротстве?
18. В чем заключается сущность антикризисного управления?

Рис. 16. Алгоритм ликвидации акционерного общества



Рис. 17. Очередность расчетов с кредиторами при ликвидации предприятия



Тема 6. Конкуренция в системе бизнеса

Контрольные вопросы и задания:

1. Сущность конкуренции в рыночной экономике.
2. Виды конкуренции, классификация конкурентных систем.
3. Развитие конкуренции в современных условиях.
4. Роль конкуренции в развитии рыночных отношений в России.
5. Какова роль предпринимательской тайны в развитии конкуренции?

Темы предлагаемых рефератов:

1. Особенности развития конкуренции в современной экономике России.
2. Влияние конкурентной среды на условия развития предприятия.
3. Суть девиза «конкуренция – двигатель прогресса»
4. Международная конкуренция, ее влияние на развитие экономики отрасли.
5. Влияние законодательной базы РФ на поддержание конкурентной среды и соблюдение интересов предпринимательских структур.
6. Современное состояние конкуренции в экономически развитых странах Западной Европы и США.
7. Особенности конкуренции в различных сферах экономики.

Таблица 5 – Характеристика рыночных структур

Модель рынка	Число фирм	Характер продукции	Условия вступления в отрасль	Контроль над ценой	Доступ к информации
Совершенная конкуренция	Очень большое число	Однородная	Очень легкие	Отсутствует	Равный
Монополистическая конкуренция	Много	Разнородная	Сравнительно легкие	Ограниченный	Некоторые ограничения
Олигополия	Несколько	Однородная или разнородная	Возможны препятствия	Ограниченный взаимной зависимостью	Ограниченный
Монополия	Одна	Уникальная	Блокировано	Полный	Отсутствует

Тема 7. Государственное регулирование предпринимательской деятельности

Контрольные вопросы и задания:

1. Каковы основные направления и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности?
2. Какие действия хозяйствующих субъектов и властных органов считаются направленными на ограничение конкуренции?
3. Как регулируется государством деятельность организаций-монополистов?
4. Каковы основные задачи и методы воздействия антимонопольных органов?
5. Какие виды цен используются в предпринимательской деятельности, и каковы методы их установления? Расскажите о правах и обязанностях предпринимателей по установлению и применению цен?
6. В чем заключается государственный контроль за соблюдением дисциплины цен? Какова ответственность предпринимателей за нарушение дисциплины цен?
7. Как организована работа по стандартизации продукции, работ, услуг?
8. Что представляет собой система сертификации продукции, работ, услуг?
9. В чем состоит роль хозяйственных договоров в определении требований к качеству продукции? Какова ответственность предпринимателей за качество продукции?
10. Как организовано государственное регулирование налогообложения предпринимателей в РФ?
11. Какие протекционистские меры могут использоваться государством в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности предпринимателей?
12. Как организовано регулирование внешнеэкономической деятельности предпринимателей в РФ?
13. Какие меры дотационного и поощрительного характера используются государством для поддержания и экономического стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей?

Темы предлагаемых рефератов:

1. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в зарубежных странах с развитой экономической системой.
2. Государственное регулирование деятельности предпринимателей как необходимый элемент развития экономики в РФ.
3. Динамика развития рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Основные направления вмешательства государства в функционирование рынка.
4. Организация и проведение государственных закупочных и товарных интервенций на сельскохозяйственную продукцию.

5. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности. Меры регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, направленные на ограничение или устранение конкуренции.

6. Основные направления регулирования цен на товары, работы и услуги. Сущность государственного контроля за соблюдением дисциплины цен.

7. Организация государственного регулирования налогообложения предпринимателей в РФ.

8. Современный уровень развития внешнеэкономической деятельности предпринимателей. Меры по защите национальных товаропроизводителей в РФ и зарубежных странах.

Схемы и таблицы:

Таблица 6 – Государственное регулирование цен

Вид цены	Роль государства	Формы государственного воздействия
Фиксированные государственные	Цены устанавливает само государство	1. Государственные преysкурнты 2. «Замораживание» рыночных свободных цен 3. Фиксирование монопольных цен
Регулируемые государством	Государство устанавливает правила для предприятия, а предприятие само устанавливает цены	1. Установление предельного уровня цен 2. Установление предельных надбавок или коэффициентов к фиксированным ценам преysкуранта 3. Установление предельных значений элементов розничной цены 4. Установление предельного уровня разового повышения цен 5. Государственный контроль над монопольными ценами 6. Регулирование рыночных цен путем установления цен государственным предприятием
Свободная (договорная) цена	Государство устанавливает «правила игры» на рынке, вводя ряд запретов на недобросовестную конкуренцию	1. Запрет на горизонтальное фиксирование цен 2. Запрет на вертикально фиксирование цен 3. Запрет на ценовую дискриминацию 4. Запрет на демпинг 5. Запрет на недобросовестную ценовую рекламу

Рис. 18. Классификация налогов в соответствии с классификационными признаками

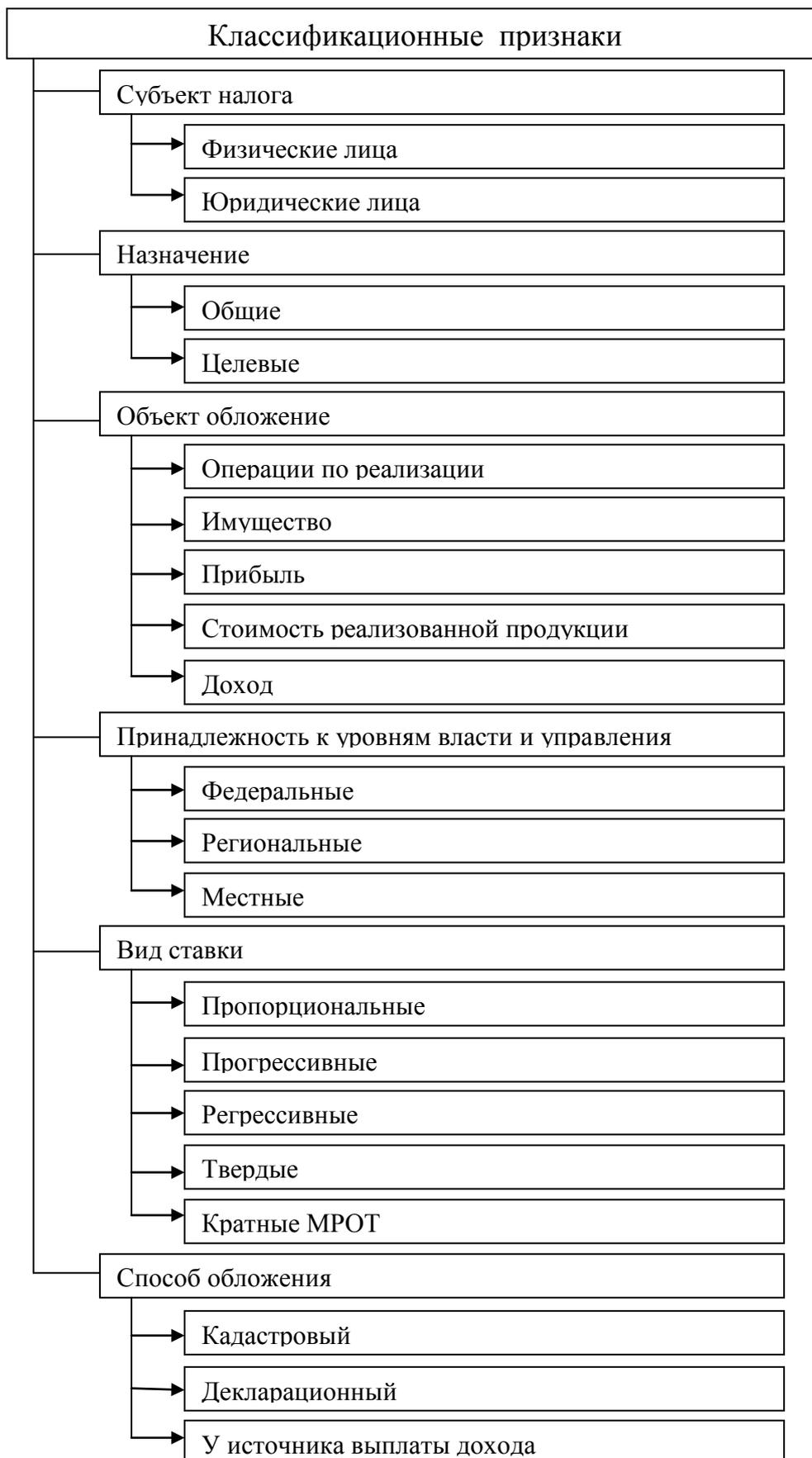
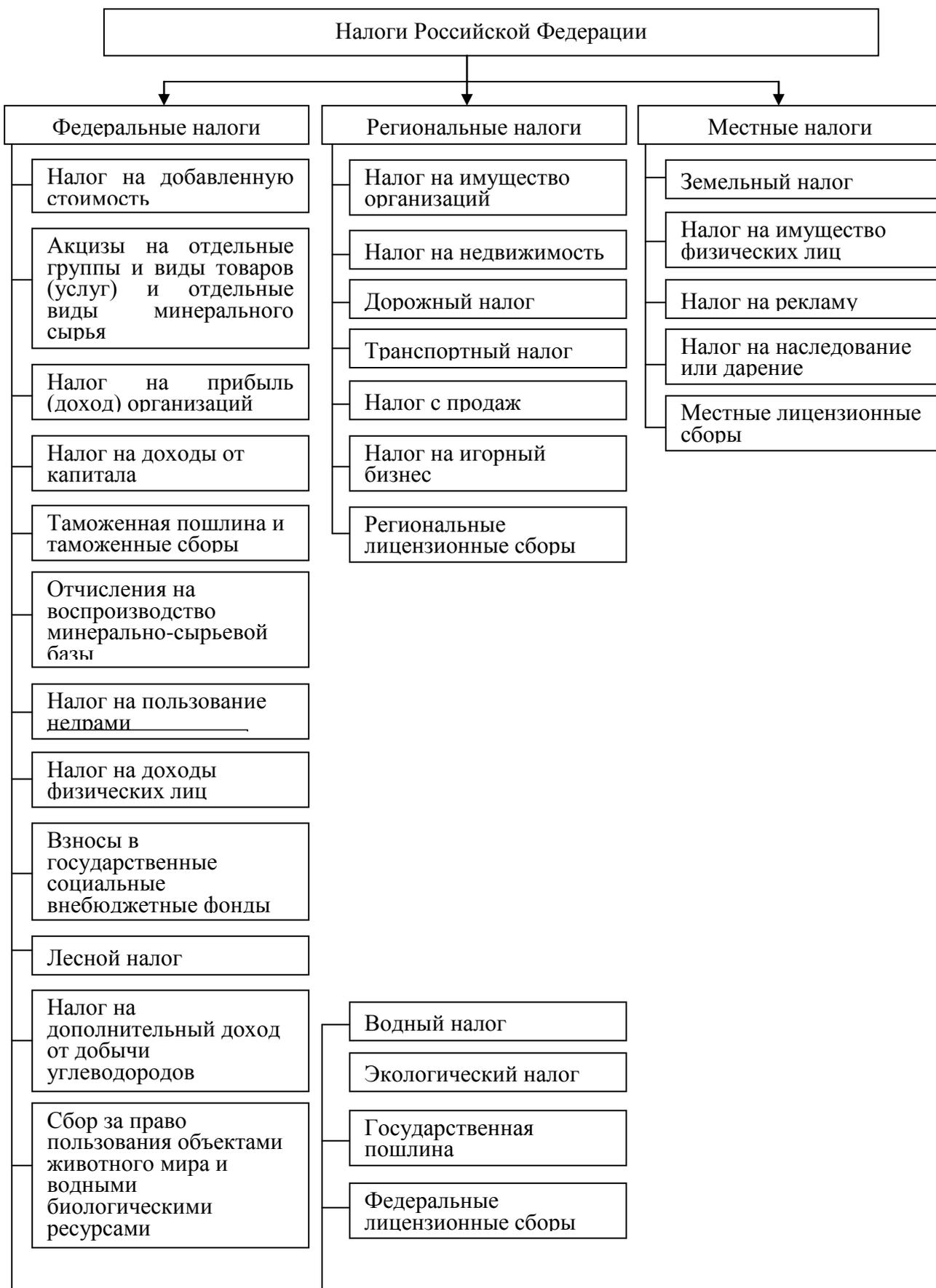


Рис. 19. Классификация налогов РФ по принадлежности к уровням власти и управления согласно Налоговому кодексу РФ



Тема 8. Мотивация деятельности предпринимателя

Контрольные вопросы и задания:

1. Какова сущность издержек производства
2. Приведите известные классификации издержек производства в зависимости от назначения анализа.
3. В чем сущность бухгалтерского и экономического подхода к оценке затрат
4. Сущность постоянных и переменных издержек фирмы, их динамика.
5. Краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы.
6. Сущность закона убывающей отдачи.
7. Определение оптимального объема производства в краткосрочном периоде: принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками.
8. Определение оптимального объема производства в краткосрочном периоде: принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками.
9. Построение графика предложения фирмы при различных вариантах рыночных цен.
10. Динамика издержек фирмы в долговременном периоде и поведение предпринимателя.
11. Построение графика предложения фирмы в долговременном периоде.
12. Положительный и отрицательный эффект масштаба производства, его проявление в различных отраслях.

Задание 1.

Задание выполняется на основании произведенных расчетов «порога безубыточности» и оптимального объема производства в краткосрочном периоде для предприятия, выпускающего полуфабрикат. На практических занятиях студент освоил методику расчета издержек производства для предприятий, работающего в краткосрочном периоде, объем производства которого ограничивается существующими производственными мощностями. Студенту необходимо:

1. рассчитать издержки производства при условии расширения производственных мощностей предприятия (в долгосрочном периоде);
2. рассчитать оптимальную цену реализации продукции;
3. определить оптимальный объем производства;
4. рассчитать результативные экономические показатели деятельности предприятия: прибыль от продаж, рентабельность производства.

Источником информации для выполнения задания служат методические указания по определению объемов производства фирмы с учетом «порога безубыточности» и максимизации прибыли в краткосрочном периоде при составлении бизнес-плана.

Задание 2.

Задание выполняется на основании освоенной на практических занятиях методики по определению уровня урожайности культур и продуктивности животных, обеспечивающего безубыточность производства. Задание выполняется в следующей последовательности:

1. Студент выбирает вид продукции для выполнения самостоятельного задания. Основанием для выбора продукции служит тема проводимых студентом научных исследований. Выбор согласовывается с преподавателем.

2. На основании отчетов и документов текущего учета студент собирает данные о структуре затрат на производство выбранного вида продукции.

3. Определяется минимальная урожайность (продуктивность), обеспечивающая безубыточность производства продукции.

4. В случае, когда «порог безубыточности» по урожайности находится на заведомо недостижимом для хозяйства уровне, рассчитывается, до какого размера необходимо снизить средние переменные издержки при различных уровнях урожайности (продуктивности), чтобы достичь безубыточности.

Источником информации для выполнения задания служат методические указания по проведению практических занятий студентов на тему: «Оценка эффективности инвестиционного проекта по показателям валовой прибыли и по уровню урожайности культур и продуктивности животных, обеспечивающего безубыточность производства».

Задание 3.

Задание выполняется на основании освоенной на практике методики расчета валовой прибыли в расчете на 1 га посева культуры. На основании информации, полученной во время прохождения производственной практики, студент выполняет задание в следующей последовательности:

1. Анализирует структуру затрат по культурам, возделываемым в хозяйстве.

2. Делит издержки по каждой культуре на постоянные и переменные.

3. Рассчитывает прибыль на 1 га посева культуры.

4. Сравнивает полученные результаты и делает вывод о целесообразности принятой в хозяйстве структуры производства.

Источником информации для выполнения задания служат методические указания по проведению практических занятий студентов на тему: «Оценка эффективности инвестиционного проекта по показателям валовой прибыли и по уровню урожайности культур и продуктивности животных, обеспечивающего безубыточность производства».

Тема 9. Планирование предпринимательской деятельности

Контрольные вопросы и задания:

1. С какой целью составляется бизнес-план? Какие функции он выполняет?
2. Для кого предназначена информация, содержащаяся в бизнес-плане? На какой период его составляют? От чего зависит степень детализации его разработки?
3. Назовите основные разделы стандартного бизнес-плана, покажите последовательность их разработки. От чего зависит число разделов в бизнес-плане и степень глубины их разработки?
4. Расскажите о содержании и порядке разработки отдельных разделов бизнес-плана.
5. Как оцениваются конкурентные преимущества товара на рынке?
6. Охарактеризуйте этапы обоснования уровня цен в бизнес-плане. Каковы цели предпринимателя в сфере ценообразования?
7. Какие факторы влияют на уровень продажной цены товара?
8. Каковы методы определения уровня базисной цены на товар? Как производится корректировка цен с учетом этапа жизненного цикла товара и уровня инфляции?
9. Покажите порядок разработки прогноза объема продаж, денежных поступлений и расходов, затрат и прибыли, баланса активов и пассивов в финансовом разделе бизнес-плана.
10. Какие программные документы предназначены для комплексной автоматизации расчетов и подготовки документации при разработке бизнес-планов инвестиционных проектов?
11. Чем отличаются «закрытые» системы расчетов от «открытых»?

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

1. Ознакомьтесь с содержанием методических указаний «Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности аграрного предприятия».
2. Составить бизнес-план для одного из предлагаемых преподавателем вида предпринимательской деятельности. Так как бизнес-планирование – трудоемкая работа, требующая больших затрат времени на сбор необходимой информации и ее обработку, группа студентов разбивается на 4-6 рабочих групп, каждая из которых занимается выполнением индивидуального задания по разработке бизнес-плана для конкретного вида деятельности. Внутри рабочей группы студенты самостоятельно распределяют между собой разделы бизнес-плана и выбирают (по согласованию с преподавателем) координатора, который будет руководить работой группы. Для разработки предлагаются следующие разделы бизнес-плана:
 - титульный лист;
 - резюме проекта;
 - инициатор проекта (досье компании);

- сущность предлагаемого проекта (предлагаемые продукты, услуги);
- производственный план;
- анализ положения дел в отрасли, рынок сбыта, тенденции;
- план маркетинга;
- план продаж;
- маркетинговая стратегия проекта;
- организационный план (организация, управление, кадры);
- финансовый план;
- оценка рисков, меры по их снижению и страхованию;
- основные направления совершенствования.

Координатор группы составляет план исследований и следит за его выполнением. Результаты исследований студенты обсуждают в рабочей группе и представляют в окончательном варианте преподавателю.

После проверки работы преподавателем и корректировки целесообразно обсудить результаты полученных исследований на практических занятиях. Для этого координаторы групп обмениваются разработанными бизнес-планами и составляют заключения по бизнес-плану, разработанному другой группой. При обсуждении каждого бизнес-плана на практических занятиях координаторы выступают с заключениями по анализируемому проекту.

Расчетный материал рекомендуется представить в следующих таблицах.

Таблица 1 - Виды и объемы деятельности инициатора проекта

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение показателя за последние три года (поквартально)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Объем произведенной продукции (работ, услуг) в натуральном выражении													
2. Объем произведенной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении													
3. Объем реализованной продукции (работ, услуг)													
4. Валовая прибыль													
5. Прибыль после уплаты налогов													
6. Основные средства													
7. Среднесписочная численность работающих, всего													
В том числе													
8. управленческий персонал													
9. ИТР													
10. специалисты службы маркетинга и сбыта													
11. рабочие и служащие													

Таблица 2 – Объем инвестиций по проекту

Структура инвестиций	Всего по проектно-сметной документации	Выполнено на начало текущего года	Выполнено на момент подачи заявки	Подлежит выполнению до конца строительства по годам с поквартальной разбивкой
1. Капитальные вложения по утвержденной проектно-сметной документации, всего в том числе: - строительно-монтажные работы - оборудование (с учетом таможенных пошлин) - прочие затраты				
Из общего итога:				
1.1. Капитальные вложения производственного назначения				
1.2. Капитальные вложения в объекты сбыта				
1.3. Капитальные вложения в объекты жилищно-гражданского назначения				
2. Затраты на приобретение оборотных средств				
3. Другие инвестиции в период строительства, освоения и эксплуатации, не предусмотренные проектно-сметной документацией				
4. Общие инвестиции по проекту				
5. НДС на СМР и оборудование				
6. Общие инвестиции по проекту (без капвложений в объекты жилищно-гражданского назначения) за минусом НДС на СМР и оборудование				

Таблица 3 – Программа производства и реализации продукции

Показатели	Един. измерения	1-й год всего, в т. ч. с поквартальной разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом, в т. ч. год окупаемости проекта – с поквартальной разбивкой. При сроке окупаемости проекта с учетом налоговых льгот свыше трех лет – год окончания льготного периода с поквартальной разбивкой
1. _____ (вид продукции*)			
- Объем производства в натуральном выражении			
- Процент использования мощности			
- Объем реализации в натуральном выражении – всего			
в том числе:			
на внутреннем рынке			
на внешнем рынке			
- Цена реализации за единицу продукции (с НДС):			
на внутреннем рынке			
на внешнем рынке (в иностранной валюте)			
- Выручка от продаж:			
на внутреннем рынке			
на внешнем рынке (в иностранной валюте)			
- Общая выручка от продаж			
в том числе:			
НДС			
Акцизы			
Пошлины			
2. _____ (вид продукции*)			
.....			
3. Общая выручка от продаж всех видов продукции			
в том числе			
НДС			
Акцизы			
Пошлины			
4. Чистая выручка от продаж всех видов продукции			

*) по основным видам продукции

Таблица 4 – Численность работающих, расходы на оплату труда отчисления на социальные нужды

Показатели	1-й год – всего, в т. ч. с поквартальной разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом, в т. ч. год окупаемости проекта – с поквартальной разбивкой. При сроке окупаемости проекта с учетом налоговых льгот свыше трех лет – год окончания льготного периода с поквартальной разбивкой
1. Численность работающих по проекту, всего, человек		
в том числе:		
1.1. Рабочие, непосредственно занятые производством продукции		
1.2. Рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции		
1.3. Сотрудники аппарата управления на уровне подразделений и предприятия в целом		
1.4. Сотрудники, занятые сбытом продукции		
2. Расходы на оплату труда, всего, тыс. руб.		
из них:		
зарботная плата		
Отчисления на социальные нужды		
в том числе:		
2.1. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего,		
из них:		
зарботная плата		
Отчисления на социальные нужды		
2.2. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего		
из них:		
зарботная плата		
Отчисления на социальные нужды		
2.3. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне подразделений и организации, всего		
из них:		
зарботная плата		
Отчисления на социальные нужды		
2.4. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта, всего		
из них:		
зарботная плата		
Отчисления на социальные нужды		

Таблица 5 – Амортизационные отчисления

(тыс. руб.)

Показатели	Норма амортизации в %	1-й всего, в т. ч. с поквартальной разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом, в.т. ч.
1. Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего			
в том числе:			
- здания и сооружения			
- оборудование			
- нематериальные активы			
1.2. Начисленная амортизация по проекту, всего			
в том числе:			
- здания и сооружения			
- оборудование			
- нематериальные активы			
1.3. Остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов по проекту (для расчета налога на имущество)			
2. Ранее созданные основные фонды и нематериальные активы, относимые на себестоимость продукции по проекту (общепроизводственные, общехозяйственные и сбытовые) всего			
в том числе:			
- здания и сооружения			
-оборудование			
- нематериальные активы			
2.1. Начисленная амортизация, всего:			
в том числе:			
- здания и сооружения			
- оборудование			
- нематериальные активы			
2.2. Остаточная стоимость ранее созданных основных фондов			
3. Начисленная амортизация, всего			
4. Остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов, всего			

Таблица 6 – Расчет материальных затрат на производство продукции
(на 1 единицу продукции)

Вид затрат	Ед. изм.	Норма расхода	Цена 1 единицы, тыс. руб.	Затраты на 1 единицу продукции, тыс. руб.
1. _____ (вид продукции*)				
1.1. Сырье и основные материалы, всего				
в т. ч. по видам: _____ _____				
1.2. Вспомогательные материалы, всего				
в т. ч. по видам: _____ _____				
1.3. Запчасти, комплектующие, всего				
в т. ч. по видам: _____ _____				
1.4. Топливо, всего				
в т. ч. по видам: _____ _____				
1.5. Электроэнергия на технологические нужды				
1.6. Газ на технологические нужды				
1.7. Вода на технологические нужды				
1.8. Прочие затраты				
2. _____ (вид продукции*)				
в т. ч. по видам затрат:				

*) заполняется по основным видам продукции

Таблица 7 – Затраты на производство и сбыт продукции

(тыс. руб.)

Показатели	1-й год всего, в т. ч. с поквар- тальной разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом, в т. ч. год окупаемости проекта – с поквартальной разбивкой. При сроке окупаемости проекта с учетом налоговых льгот свыше трех лет – год окончания льготного периода с поквартальной разбивкой
1. Прямые (переменные) затраты (заполняются по видам продукции)		
1.1. _____ (вид продукции*)		
Прямые (переменные) затраты, всего		
в том числе:		
- затраты на сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты		
- затраты на топливо и энергию на технологические цели		
- затраты на оплату труда производственных рабочих		
- отчисления на социальные нужды		
1.2. _____ (вид продукции*)		
Прямые (переменные) затраты, всего		
2. Общие (постоянные) затраты, всего		
в том числе:		
2.1. Общепроизводственные расходы, всего,		
из них:		
- затраты на материалы, инструменты, приспособления		
- затраты на топливо, энергию		
- отчисления на социальные нужды		
2.2. Общехозяйственные расходы, всего,		
из них:		
- затраты на материалы и др.		
- затраты на топливо, энергию		
- затраты на оплату труда		
- отчисления на социальные нужды		
2.3. Расходы на сбыт продукции, всего		
из них:		
- затраты на материалы и др.		
- затраты на топливо, энергию		
- затраты на оплату труда		
- отчисления на социальные нужды		
3. Общие затраты на производство и сбыт всех видов продукции (услуг), всего		
из них:		
- затраты на сырье, материалы и др.		
- затраты на топливо, энергию		
- затраты на оплату труда		
- отчисления на социальные нужды		
в том числе:		
3.1. НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и др.		

Таблица 8 – Источники финансирования инвестиционного проекта

Наименование источников	Всего по проекту	Профинансировано на дату подачи заявки	Подлежит финансированию по годам с поквартальной разбивкой
1. Собственные средства, всего			
в том числе:			
1.1. Выручка от реализации акций (взнос в уставный капитал в денежной форме)			
1.2. Нераспределенная прибыль (фонд накопления)			
1.3. Амортизация основных средств			
1.4. Амортизация нематериальных активов			
1.5. Выручка от реализации имущества			
2. Заемные и привлеченные средства, всего			
в том числе:			
2.1. Кредиты банков			
2.2. Заемные средства других организаций			
2.3. Долевое участие в строительстве			
2.4. Средства от продажи акций			
2.5. Прочие (указать)			
3. Итого			

Таблица 9 – Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности

Показатели	(тыс. руб.)	
	1-й год всего, в т. ч. с покварт. разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом
1. Общая выручка от реализации продукции (включая НДС, акцизы, экспортные пошлины)		
2. НДС, акцизы и аналогичные платежи от реализации продукции		
3. Уплачиваемые экспортные пошлины		
4. Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов, пошлин и аналогичных платежей		
5. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг) (включая НДС, акцизы, экспортные пошлины)		
6. НДС, акцизы и аналогичные платежи, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию		
7. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг) без НДС и аналогичных платежей		
8. НДС, акцизы к зачислению в бюджет		
9. Амортизационные отчисления		
10. Выплата процентов по кредитам (кроме связанных с приобретением основных средств)		
11. Лизинговые платежи		
12. Налоги, включаемые в себестоимость, всего		
в том числе:		
- налог на пользователей автомобильных дорог		
- налог с владельцев транспортных средств		
- налог на приобретение транспортных средств		
- земельный налог		
- прочие налоги и сборы (расшифровать)		
13. Финансовый результат (прибыль)		
14. Налоги, относимые на финансовый результат, всего		
в том числе:		
- налог на имущество		
- сбор на содержание милиции, благоустройство территории, другие		

Показатели	1-й год всего, в т. ч. с покварт. разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом
цели		
- налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы		
- прочие налоги и сборы (расшифровать)		
15. Погашение основного долга и процентов по заемным средствам, направленным на инвестиционные цели (используется для расчета налогооблагаемой прибыли)		
16. Налогооблагаемая прибыль (с учетом льгот по федеральному законодательству)*		
17. Налог на прибыль		
18. Чистая прибыль (разность показателей пункта 13 и пунктов 14, 17)		
19. Платежи в бюджет (сумма показателей пунктов 3, 8, 12, 14, 17)		
20. Краевые налоги по установленной ставке, всего		
в том числе:		
- налог на имущество		
- налог на пользователей автомобильных дорог		
- налог с владельцев транспортных средств		
- налог на приобретение транспортных средств		
21. Краевые налоги с учетом льгот, всего		
В том числе:		
- налог на имущество		
- налог на пользователей автомобильных дорог		
- налог с владельцев транспортных средств		
- налог на приобретение транспортных средств		
22. Сумма краевых налоговых льгот (разница показателей пункта 20 и 21 по соответствующим налогам), всего		
в том числе:		
- налог на имущество		
- налог на пользователей автомобильных дорог		
- налог с владельцев транспортных средств		
- налог на приобретение транспортных средств		
23. Чистый финансовый результат от деятельности в льготных условиях налогообложения (сумма показателей пунктов 18 и 22)		
24. Платежи в бюджет с учетом предоставленных льгот (разница показателей пунктов 19 и 22)**		

* налогооблагаемая прибыль (разница между финансовым результатом и налогами, относимыми на него) уменьшается на суммы, направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам, при условии полного использования на эти цели амортизационного фонда. При этом сумма налога на прибыль не должна уменьшаться более чем на 50%.

** при предоставлении местных налоговых льгот они учитываются в расчетах по аналогии с пунктами 20-24 в этой и последующих таблицах.

Таблица 10 – План денежных поступлений и выплат (без учета налоговых льгот) (тыс. руб.)

Показатели	1-й год всего, в т. ч. с покварт. разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом
Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг)		
1. Денежные поступления, всего		
в том числе:		
1.1. Выручка от продаж конечной продукции (с НДС)		
1.2. Выручка от продаж патентов, лицензий и др. нематериальных активов, созданных в ходе реализации проекта		
1.3. Возмещение НДС на приобретенное оборудование и СМР по проекту		
2. Денежные выплаты (с НДС), всего		
в том числе:		
2.1. Затраты по производству и сбыту продукции (услуг)		
2.2. Платежи в бюджет (таблица 9 пункт 19)		
3. Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции (разность показателей пунктов 1 и 2)		
Инвестиционная деятельность		
4. Поступление средств, всего		
в том числе:		
4.1. Денежные средства претендента на начало реализации проекта		
4.2. Продажа имущества		
4.3. Продажа финансовых активов (паи, ценные бумаги других эмитентов)		
5. Выплаты (инвестиционные затраты) по проекту		
6. Сальдо потока от инвестиционной деятельности		
7. Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности (сумма показателей пунктов 3 и 6)		
Финансовая деятельность		
8. Поступление средств, всего		
в том числе:		
8.1. Поступления от продаж своих акций		
8.2. Кредиты, займы (указать каждый в отдельности)		
8.3. Средства от операций по финансовому лизингу		
8.4. Прочие поступления		
9. Выплата средств, всего		
в том числе:		
9.1. Уплата процентов по кредитам и займам (по каждому кредиту в отдельности)		
9.2. Погашение основного долга (по каждому кредиту и займу в отдельности)		
9.3. Выплата по финансовому лизингу		
10. Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пунктов 8 и 9)		
Общие показатели производственной, инвестиционной и финансовой деятельности		
11. Общее сальдо потока (сумма показателей пунктов 7 и 10)		
12. То же нарастающим итогом		
13. Коэффициент дисконтирования		
14. Дисконтированные денежные поступления (рассчитываются по пункту 3)		
15. То же нарастающим итогом		
16. Дисконтированные инвестиционные затраты (рассчитываются по пункту 5)		
17. То же нарастающим итогом		
18. Чистый приведенный доход		
19. Индекс прибыльности		

Таблица 11 – План денежных поступлений (с учетом налоговых льгот)
(тыс. руб.)

	1-й год всего, в т.ч. с покварт. разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом
Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг)		
1. Денежные поступления, всего		
в том числе:		
1.1. Выручка от продаж конечной продукции (с НДС)		
1.2. Выручка от продаж патентов, лицензий и др. нематериальных активов, созданных в ходе реализации проекта		
1.3. Возмещение НДС на приобретенное оборудование и СМР по проекту		
2. Денежные поступления (с НДС), всего		
в том числе:		
2.1. Затраты по производству и сбыту продукции (услуг)		
2.2. Платежи в бюджет (таблица 9 пункт 19)		
3. Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции (разность показателей пунктов 1 и 2)		
Инвестиционная деятельность		
4. Поступление средств, всего		
в том числе:		
4.1. Денежные средства претендента на начало реализации проекта		
4.2. Продажа имущества		
4.3. Продажа финансовых активов (паи, ценные бумаги других эмитентов)		
5. Выплаты (инвестиционные затраты) по проекту		
6. Сальдо потока от инвестиционной деятельности		
7. Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности (сумма показателей пунктов 3 и 6)		
Финансовая деятельность		
8. Поступление средств, всего		
в том числе:		
8.1. Поступления от продаж своих акций		
8.2. Кредиты, займы (указать каждый в отдельности)		
8.3. Средства от операций по финансовому лизингу		
8.4. Прочие поступления		
9. Выплата средств, всего		
в том числе:		
9.1. Уплата процентов по кредитам и займам (по каждому кредиту в отдельности)		
9.2. Погашение основного долга (по каждому кредиту и займу в отдельности)		
9.3. Выплата по финансовому лизингу		
10. Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пунктов 8 и 9)		
Общие показатели производственной, инвестиционной и финансовой деятельности		
11. Общее сальдо потока (сумма показателей пунктов 7 и 10)		

12. То же нарастающим итогом		
13. Коэффициент дисконтирования		
14. Дисконтированные денежные поступления (рассчитываются по пункту 3)		
15. То же нарастающим итогом		
16. Дисконтированные инвестиционные затраты (рассчитываются по пункту 5)		
17. То же нарастающим итогом		
18. Чистый приведенный доход		
19. Индекс прибыльности		

Таблица 12 – Общий бюджетный эффект от реализации проекта (тыс. руб.)

	За льготный период		По годам, следующим за льготным периодом
	по годам, в т. ч. год начала и окончания льготного периода – с поквартальной разбивкой	всего за льготный период	
1. Выплаты из бюджета, всего			
в том числе:			
1.1. Государственная поддержка проекта			
1.2. Возмещение НДС на приобретенное оборудование и СМР			
1.3. Сумма налоговых льгот			
2. Поступление средств в бюджет, всего			
в том числе:			
2.1. Налоги и платежи в бюджет, всего (таблица 9, пункт 19)			
из них:			
- НДС, акцизы и др. обязательные платежи			
- уплачиваемые экспортные пошлины			
- налог на пользователей автомобильных дорог			
- налог с владельцев транспортных средств			
- налог на приобретение транспортных средств			
- земельный налог			
- налог на имущество			
- сбор на содержание милиции, благоустройство территории и др. цели			
- налог на содержание жилфонда и объектов социально-культурной сферы			
- налог на прибыль			
- прочие налоги и сборы (расшифровать)			
2.2. Отчисления на социальные нужды (таблица 7, пункт 3)			
2.3. Единовременные затраты при			

оформлении земельного участка			
2.4. Подоходный налог на зарплату 0,12 x ФОТ (таблица 7, пункт 3)			
2.5. Выручка от продажи государственного пакета акций			
2.6. Возврат процентов по государственному кредиту (таблица 11, подпункт 9.1. при оказании господдержки)			
2.7. Возврат основного долга государству (таблица 11, подпункт 9.2. при оказании господдержки)			
3. Сальдо потока (разность показателей пунктов 2 и 1) – чистый доход государства			
4. Сальдо потока нарастающим итогом			
5. Коэффициент дисконтирования			
6. Чистый дисконтированный доход государства			
7. Чистый дисконтированный доход государства нарастающим итогом			

Таблица 13 – Расчет срока окупаемости проекта (тыс. руб.)

	За период, предшествующий году подачи заявки	1-й год всего, в т. ч. с покварт. разбивкой	2-й и последующие годы – по годам в целом
Без учета налоговых льгот			
1. Общие инвестиции по проекту (без капвложений в объекты жилищно-гражданского назначения) за минусом НДС на СМР и оборудование (таблица 1 пункт 6)			
2. Проценты за пользование кредитными ресурсами			
3. Общие затраты по проекту			
4. То же нарастающим итогом			
5. Сумма чистой прибыли (таблица 9 пункт 18)			
6. Амортизационные отчисления (таблиц 9 пункт 9)			
7. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений			
8. То же нарастающим итогом			
9. Сальдо (разность показателей пункта 8 и пункта 4)			
10. Срок окупаемости			
С учетом налоговых льгот			
11. Сумма краевых налоговых льгот (таблица 9 пункт 22)			
12. Сумма чистой прибыли, амортизационных отчислений и налоговых льгот (сумма показателей пунктов 5, 6 и 11)			
13. То же нарастающим итогом			
14. Сальдо (разность показателей пункта 13 и пункта 4)			
15. Срок окупаемости			

Схемы и таблицы:

Таблица 7 – Виды планирования по видам цели

Виды планирования	Типы целей	Период охвата	Время действия	Уровень ответственности за разработку
Стратегическое	Охватывает цели, которые не считаются достигнутыми, но к которым предусматривается приближение в планируемом периоде или за его пределами	Долгосрочный	3-10 лет	Высший уровень управления
Тактическое	Охватывает цели, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или которые могут быть достигнуты позднее	Среднесрочный и краткосрочный	1-3 года	Средний и низший уровень управления
Оперативное	Охватывает цели, которые необходимо достичь в пределах планируемого периода	Краткосрочный	1 год, квартал, месяц, неделя	Низший уровень управления

Рис. 20. Структура планирования в коммерческой организации



Рис. 21 . Структура оперативного планирования коммерческой организации

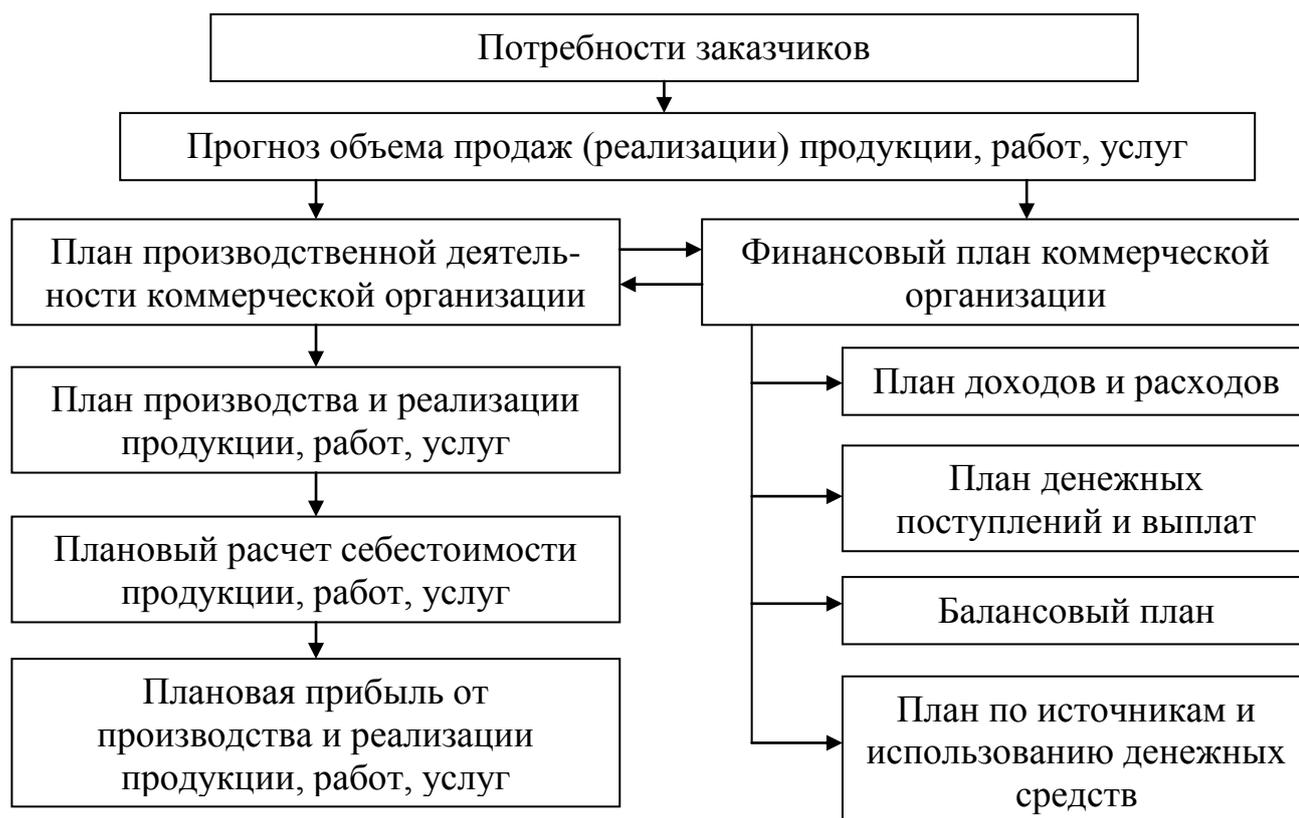


Рис. 22. Классификация основных целей бизнес-планирования

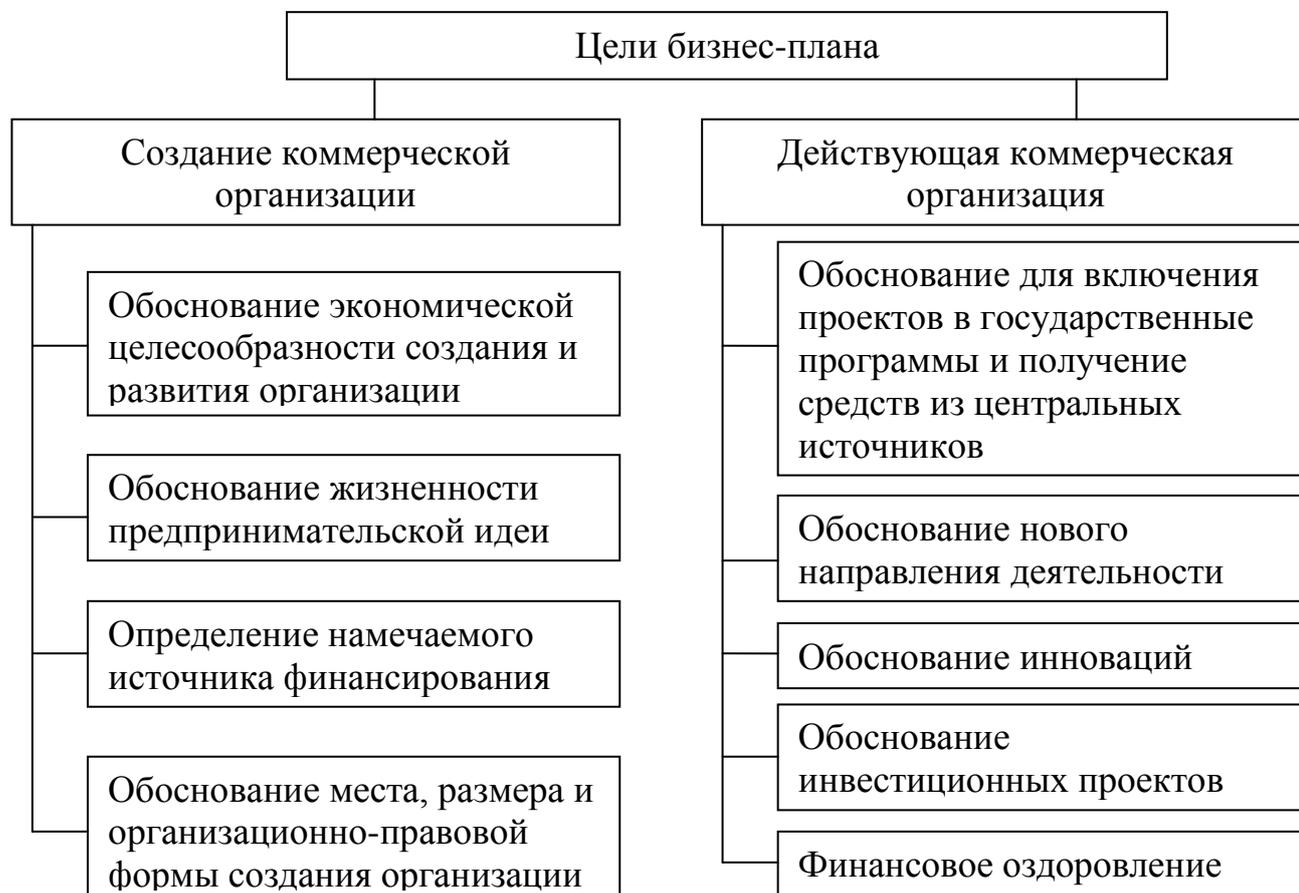


Рис. 23. Преимущества бизнес-планирования деятельности фирмы



Рис. 24. Основные функции бизнес-плана



Рис. 25. Процесс бизнес-планирования с момента возникновения экономического замысла до получения и распределения прибыли между его участниками



Рис. 26. Схема построения процесса разработки бизнес-плана, его цели и участники



Тема 10. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов

Контрольные вопросы и задания:

1. Сущность и виды инвестиций. Классификация инвестиций.
2. Принципы инвестирования.
3. Формирование инвестиционного капитала. Приоритетные направления инвестиций с учетом конъюнктуры рынка.
4. Источники инвестирования. Эффективность использования собственного и заемного капитала.
5. Акционерный и паевой капитал как источник инвестирования предпринимательского проекта.
6. Инвестиционные посредники.
7. Приоритетные направления вложения иностранных инвестиций.
8. Организация поиска инвестиционных возможностей.
9. Роль финансово-экономической оценки при выборе инвестиционных проектов.
10. Понятие о дисконтировании, причины необходимости применения метода дисконтирования для оценки экономического проекта.
11. Понятие текущей и будущей стоимости. Будущая и текущая стоимость аннуитета.
12. Методы оценки инвестиций. Чистая текущая стоимость. Рентабельность инвестиций. Внутренняя норма прибыли. Период окупаемости инвестиций.
13. Комплексная оценка инвестиционных проектов с учетом применения различных методов. Принятие окончательного инвестиционного решения.

Задание для практического выполнения

Ознакомиться с содержанием методических указаний «Оценка эффективности инвестиционного проекта с учетом корректировки денежных потоков методом дисконтирования». Для закрепления изученного материала решить контрольные задачи.

1. Коммерческая организация приняла решение инвестировать на пятилетний срок свободные денежные средства в размере 30 тыс. руб. Имеются три альтернативных варианта вложений. По первому варианту средства вносятся на депозитный счет банка с ежегодным начислением сложных процентов по ставке 20%. По второму варианту средства передаются юридическому лицу в качестве ссуды, при этом на полученную сумму ежегодно начисляется 25%. По третьему варианту средства помещаются на депозитный счет с ежемесячным начислением сложных процентов по ставке 16% годовых. Требуется, не учитывая уровень риска, определить наилучший вариант вложения денежных средств.

2. Компания рассматривает возможность покупки оборудования, денежные поступления от эксплуатации которого она представляет следующими:

Конец периода	Поступления, тыс. руб.
1	5000
2	3000
3	2000
4	1000
5	500

Предполагаемая стоимость капитала – 10%. Какую максимальную сумму могла бы заплатить компания за машину и не проиграть экономически по сравнению с ситуацией, если бы она не покупала машину?

3. Имеются три варианта (А, В, С) начисления процентов по средствам, размещенным на депозитном счете банка. По варианту А начисление процентов осуществляется раз в год по ставке 30%; по варианту В – ежемесячно по ставке 24% годовых; по варианту С – раз в квартал по ставке 28% годовых. Требуется определить эффективную годовую процентную ставку (*EAR*) по каждому варианту начисления процентов.

4. Для расширения складских помещений коммерческая организация планирует через два года приобрести здание. Эксперты оценивают будущую стоимость недвижимости в размере 1 млн. руб. По банковским депозитным счетам установлены ставки в размере 32% с ежегодным начислением процентов либо 28% с ежеквартальным начислением процентов. Требуется определить, какую сумму средств необходимо поместить на банковский депозитный счет, чтобы через два года получить достаточную сумму средств для покупки недвижимости. Какой из двух вариантов вложения средств выгоднее?

5. Компания планирует через пять лет осуществить замену ведущего оборудования. Предполагаемые инвестиционные затраты составят 2110 тыс. руб. Чтобы накопить необходимую сумму средств, предприятие из прибыли, остающейся в его распоряжении, ежегодно перечисляет средства на депозитный счет банка. Требуется определить величину ежегодных отчислений на проведение капиталовложений, если ставка по банковским депозитам составляет 24% (начисление раз в квартал), 28% (начисление раз в год).

6. Компания продает полис страхования жизни (срок страхования – 20 лет), по которому необходимо в конце каждого года выплачивать 3 тыс. руб. По условию сделки в конце установленного срока страхователь не получает обратно какой-либо суммы средств (полис А). По альтернативному варианту (полис В) компания страхует на весь срок жизни с уплатой в конце каждого года 8,3 тыс. руб. на протяжении 20 лет. Если по завершении 20 лет страхователь обращается в компанию, он получает 220 тыс. руб. Требуется оценить наиболее выгодный вариант страхования, если ставка инфляции составляет 8% годовых.

7. Предположим, что стоимость капитала составляет 10%. Сколько вы могли бы себе позволить заплатить за 10 тыс. руб. в год (получаемых в конце каждого года, с первой выплатой через год), чтобы получать их а) пять лет; б) десять лет; в) двадцать лет; г) тридцать лет?

8. Имеются три независимых инвестиционных проекта, каждый из которых предполагает вложение 100 тыс. руб. По каждому из этих проектов доходы по годам распределены следующим образом:

Инвестиционный проект	Период	
	1	2
А	20 тыс. руб.	120 тыс. руб.
В	105 тыс. руб.	
С	120 тыс. руб.	

С помощью методов внутренней нормой окупаемости и чистой текущей стоимости (базовая ставка 10%) определите, следует ли принять инвестиционные проекты или отказаться от них.

9. Компания хочет приобрести один из двух станков, предназначенных для выполнения одной и той же работы. Сравнение денежных потоков для двух станков показывает, что выбор более дешевого станка позволяет сэкономить в момент покупки 100 тыс. руб., но ежегодные дополнительные затраты при этом варианте составят 33300 руб. на протяжении всех пяти лет службы станков. Стоимость капитала для компании составляет 10%. Вычислите внутреннюю норму окупаемости дополнительных денежных потоков и определите, следует ли покупать более дешевый станок. Сделайте тот же выбор при помощи метода чистой текущей стоимости.

10. Чтобы приобрести новую машину, ежегодные доходы от эксплуатации которой составляют 100 тыс. руб. в течение пяти лет, требуется вложить 200 тыс. руб. Ставка по банковским депозитам составляет 10%. Сколько вы можете позволить себе заплатить за патент на эту машину, чтобы экономически не проиграть при отсутствии машины.

11. Имеются три варианта инвестирования, предполагающие вложение 100 тыс. руб. Доходы, получаемые от этих инвестиций, приведены в таблице.

Инвестиции	Год				
	1	2	3	4	5
А	10000 руб.	10000 руб.	10000 руб.	10000 руб.	110000 руб.
В	26400 руб.				
С					161100 руб.

Стоимость капитала составляет 10%. Выполните следующие расчеты:

А) Рассчитайте чистую текущую стоимость для каждого из приведенных вариантов инвестиций.

В) Вычислите внутреннюю норму окупаемости для каждого денежного потока.

С) Вычислите период окупаемости для каждого денежного потока. Если максимально приемлемый период окупаемости – четыре года, какие денежные потоки будут приняты как привлекательные инвестиционные проекты?

Д) Вычислите чистую текущую стоимость денежных потоков, если стоимость капитала составляет 5%, 15%.

12. Инвестиционный проект с внутренней нормой окупаемости 25% порождает следующие денежные поступления:

Период	Денежные поступления, тыс. руб.
1	8000
2	10000

Рассчитать стоимость вложений.

13. Имеются следующие инвестиционные проекты:

Инвестиции	Сумма инвестиций, руб.	Денежные поступления, руб.	
		1 год	2 год
A	100000		132200
B	100000	61500	61500
C	100000	115000	

Для каждого проекта вычислите чистую текущую стоимость (при стоимости капитала 20%, 15%, 5%) и внутреннюю норму прибыли. Какой из проектов является наиболее выгодным?

14. Определите внутреннюю норму окупаемости проекта, предполагающего вложение капитала в сумме 912 тыс. руб., а поступление доходов по следующей схеме:

Период	Денежный поток, тыс. руб.
1	100
2	500
3	1000

На сколько бы вы могли увеличить капиталовложения, если стоимость капитала была бы 10%?

15. Компания использует ставку дисконтирования 10%. Предположим, что ежегодные поступления одинаковы. Какой максимально приемлемый срок окупаемости должно иметь приобретаемое оборудование с жизненным циклом 5 лет? Каким будет максимально приемлемый срок окупаемости для жизненного цикла 10, 20 и 40 лет?

16. Предположим, что $r = 5\%$. Решите для этого условия задачу 15.

17. Предположим, что $r = 6\%$. Новый станок стоит 70000 руб., а ежегодные денежные поступления от его использования одинаковы и период окупаемости 7 лет. Сколько полных лет должен составлять жизненный цикл этого станка, чтобы его приобретение было, по крайней мере, приемлемым?

18. Предприниматель принимает решение о целесообразности вложения 100 тыс. руб. Доходы по двум наиболее приемлемым проектам распределены следующим образом.

Инвестиции	Периоды		
	1	2	3
А	47470 тыс. руб.	47470 тыс. руб.	47470 тыс. руб.
В			172800 тыс. руб.

Какой из этих проектов следует предпочесть?

19. Найдите чистую текущую стоимость каждого из следующих инвестиционных проектов при ставке дисконтирования 5%:

Инвестиции	Период		
	0	1	2
А	-18594 тыс. руб.	10000 тыс. руб.	10000 тыс. руб.
В	-18140 тыс. руб.	0	20000 тыс. руб.
С	-19048 тыс. руб.	20000 тыс. руб.	0

20. Предположим, что ставка дисконтирования составляет 5% с периода 0 по период 1 и 7% - с периода 1 по период 2. Определите чистую текущую стоимость для каждого инвестиционного проекта в задаче 19.

21. Предположим, что ставка дисконтирования составляет 5% с периода 0 до периода 1 и 3% - с периода 1 по период 2. Определите чистую текущую стоимость для каждого инвестиционного проекта в задаче 19.

22. Инвестиционный проект стоимостью 316990 руб. генерирует денежные потоки величиной 100 тыс. руб. ежегодно в течение восьми лет. Ставка дисконтирования 10%. Чему равен дисконтированный период окупаемости?

23. Компания анализирует инвестиционный проект, который обещает следующие денежные потоки:

Период 0	Период 1	Период 2	Период 3
-100 тыс. руб.	150 тыс. руб.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.

Если фирма подождет один год, она сможет инвестировать в альтернативный проект (проекты взаимоисключающие), который обещает следующие денежные потоки:

Период 1	Период 2	Период 3
-150 тыс. руб.	250 тыс. руб.	50 тыс. руб.

Предположим, что стоимость денег во времени составляет 5%. Какой инвестиционный проект должна предпочесть фирма? Используйте методы текущей стоимости и внутренней нормы окупаемости.

24. Рассмотрим следующие взаимоисключающие инвестиции:

Период	Инвестиции, тыс. руб.		
	A	B	C
0	-200	-80	-145
1	20	0	50
2	100	60	70
3	140	60	70

Какой из инвестиционных проектов наиболее привлекателен, если стоимость денег во времени равна 6%? Рассчитать чистую текущую стоимость и внутреннюю норму окупаемости проектов.

25. Фирма приобретает новый компьютер и программное обеспечение за 25,3 тыс. руб., которые будут использоваться только в целях автоматизации бухгалтерского учета. При этом планируется в течение ближайших пяти лет получить экономию затрат по ведению бухгалтерского учета (за счет сокращения сотрудников этой службы и снижения фонда заработной платы) в размере 10 тыс. руб. за год. Требуется определить, насколько целесообразна данная инвестиция, если средние ставки по банковским депозитам составляют 35% годовых.

26. Коммерческая организация планирует приобрести торговые павильоны и получить разрешение на осуществление торговой деятельности, при этом первоначальные затраты оцениваются в пределах 432 тыс. руб. В течение первого года планируется дополнительно инвестировать 216 тыс. руб. (в прирост оборотного капитала и реконструкцию). Денежный поток составляет 103 тыс. руб. за год. Ликвидационная стоимость павильонов (с учетом торгового места) через 10 лет оценивается в размере 320 тыс. руб. Требуется определить экономический эффект в результате реализации данного проекта, если проектная дисконтная ставка составляет 10%. Расчеты представить в таблице.

Период времени, лет	Денежный поток, тыс. руб.	Фактор текущей стоимости	Текущая стоимость, тыс. руб.
0	-432,0	1,0000	
1	-113,0		
2-10	103,0		
10	320,0		
<i>NPV</i>			

27. Фирма планирует осуществить модернизацию оборудования одного из своих подразделений. Объем инвестиционных затрат оценивается в 257 тыс. руб. В течение предстоящих семи лет в результате данных мероприятий ожидается получать денежный поток в размере 42,6 тыс. руб. В конце пятого года на проведение плановых мероприятий по капитальному ремонту основных фондов дополнительно планируется вложение средств в размере 37,3 тыс. руб. Ликвидационная стоимость оборудования в конце седьмого года составит 279

тыс. руб. Определите экономический эффект в результате реализации проекта, если дисконтная ставка составляет 10%. Расчеты представьте в таблице.

Период времени, лет	Денежный поток, тыс. руб.	Фактор текущей стоимости	Текущая стоимость, тыс. руб.
0	-257,0	1,0000	
1-7	42,6		
5	-37,3		
7	279,0		
<i>NPV</i>			

28. Перед заключением двухлетнего договора аренды фирма рассматривает два варианта выплаты арендных платежей. По варианту А фирма ежемесячно выплачивает 32 тыс. руб., по варианту В платежи производятся раз в год в размере 384 тыс. руб. Определите наиболее выгодные для предприятия-арендатора условия аренды, если уровень инфляции составляет 12% годовых.

29. В таблице представлены денежные потоки за пять лет реализации инвестиционного проекта. Проектная дисконтная ставка равна 20%. Определите экономическую целесообразность реализации данного варианта капитальных вложений.

Период времени, лет	Денежный поток, тыс. руб.	Фактор текущей стоимости	Текущая стоимость, тыс. руб.
0	-900,0	1,0000	
1	300,0		
2	280,0		
3	420,0		
4	350,0		
5	385,0		
<i>NPV</i>			

При проведении расчетов целесообразно использовать Приложения для методических указаний по проведению практических занятий студентов на тему: «Оценка эффективности инвестиционного проекта с учетом корректировки денежных потоков методом дисконтирования», изданные кафедрой организации предпринимательской деятельности.

Тема 11. Коммерческая деятельности предпринимателя

Контрольные вопросы и задания:

1. В чем сущность коммерческой сделки? Как классифицируются коммерческие сделки? Дайте их характеристику.
2. Какие существуют методы проведения коммерческих сделок? Дайте их характеристику, покажите возможность их использования в предпринимательской деятельности в аграрном производстве.
3. Каковы этапы и стадии заключения коммерческой сделки? Дайте их характеристику.
4. В чем назначение и содержание основных видов договора с участием сельскохозяйственных предпринимателей?
5. Каков порядок изменения и расторжения договора?
6. Дайте характеристику договора купли-продажи как основного документа коммерческой сделки, покажите его структуру.
7. Каковы содержание и порядок разработки отдельных разделов договора купли-продажи?
8. Охарактеризуйте способы обеспечения обязательств по договорам.
9. В чем состоит ответственность предпринимателей за нарушение договорных обязательств (формы обоснования)?
10. Каковы основные последствия и виды ущерба при невыполнении хозяйственных договоров в сельскохозяйственном предпринимательстве?
11. Изложите методику расчета ущерба при разных последствиях невыполнения хозяйственных договоров.

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

1. Ознакомиться с последствиями нарушения договоров и составом убытков.
2. По материалам, представленным преподавателем, или по материалам конкретной сельскохозяйственной организации произвести расчет убытков:
 - если в результате недопоставки сырья (материалов) произошло уменьшение объема производства и реализации продукции;
 - если из-за недопоставки контрагентом по договору сырья возникли простой и последующее форсирование производства;
 - по другим последствиям нарушения договорных обязательств.
3. Установить, как производится расчет убытков, если в результате нарушения договорных обязательств одновременно возникли разные последствия.
4. Подготовить проект искового заявления в суд (арбитраж) о взыскании с виновной стороны причиненных убытков.

Таблица 8 – Структура предпринимательского договора

Содержание раздела		Примечание
Преамбула		
Название (наименование) договора		Например, купли-продажи, поставки и т. д.
Указание места и времени заключения договора		Эти сведения могут быть отнесены в заключительную часть
Фиксирование факта заключения договора		Производится в соответствии с теми условиями, которые указываются в тексте договора
Наименование сторон		При этом продавец, или передающая сторона, называется первой, а покупатель, или принимающая сторона - второй
Основная часть		
Специфические условия	Предмет договора или количество товара	К специфическим относятся лишь те условия, которые характерны для данной сделки, но к другим сделкам они вряд ли будут применимы. Именно специфические условия договора составляют тему и содержание обсуждения при переговорах партнеров о заключении сделки. Именно конкретную форму каждого из специфических условий обдумывает предприниматель при подготовке к переговорам
	Качество товара	
	Цена товара	
	Скидки с цены или надбавки к цене	
	Базисные условия поставки	
	Форма платежа	
	Срок поставки, сроки исполнения обязательств	
	Маркировка, упаковка товара	
	Переход права собственности на товар	
	Ответственность сторон	
Запретительная оговорка		
Общие условия	Арбитражная оговорка	К общим условиям договора относятся те положения, которые включаются во все договоры, независимо от их содержания
	Форс-мажор	
Заключительная часть		
Юридические адреса сторон		
Приложения		Указываются те которые являются неотъемлемыми частями договора.
Подписи сторон		
Указание места и даты заключения договора		В случае, если это не было сделано в преамбуле

Таблица 9 – Органы, рассматривающие экономические споры

Органы, рассматривающие экономические споры	Перечень видов споров
Арбитражный суд	О разногласиях по договору, заключение которого предусмотрено законом Об изменении условий или расторжении договора О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств
Суд общей юрисдикции	Споры, возникающие из гражданских правоотношений, где одной из сторон выступает физическое лицо (потребительские отношения) Споры, возникающие из трудовых отношений между работодателем (организацией) и работником (физическим лицом) Споры, возникающие из административных правоотношений в случаях, когда граждане оспаривают в судебном порядке действия организаций, нарушающих их права и свободы Споры с участием иностранных организаций, если международным договором эти дела отнесены к подведомственности судов общей юрисдикции

Рис. 27. Основные типы договоров, используемые предпринимателями в процессе осуществления деятельности



Тема 12. Менеджмент и маркетинг в системе бизнеса

Контрольные вопросы и задания:

1. Что понимается под трудовыми ресурсами предприятия?
2. Какова структура трудовых ресурсов предприятия?
3. Какие факторы влияют на формирование структуры персонала предприятия?
4. Что представляет собой трудовой потенциал работника?
5. Назовите методы управления персоналом предприятия и дайте определение каждому из них.
6. Дайте определение понятиям «управление персоналом», «кадровая политика предприятия».
7. Какова роль службы управления персоналом в управлении современным предприятием?
8. Какой может быть структура службы управления персоналом?
9. Опишите процесс подбора работников в вашей организации.
10. Какие источники набора персонала наиболее эффективны?
11. Как на практике реализована взаимосвязь подбора и оценки персонала?
12. Каков порядок проведения аттестации персонала?
13. Каковы основные направления анализа качества управления персоналом предприятия?
14. Дайте определение следующих понятий «индивидуальный маркетинг», «концепция интенсификации коммерческих усилий», «концепция маркетинга-микс», «концепция общего маркетинга», «концепция совершенствования производства», «концепция совершенствования товара», «концепция социально-этичного маркетинга», «концепция стратегического маркетинга», «маркетинг»
15. Почему в советское время маркетингу не находилось места в экономической жизни страны?
16. В чем проявляется накопление маркетингового потенциала в современном российском обществе?
17. В чем особенность маркетинга в торговой и сервисной компаниях?
18. Какой из принципов маркетинга является определяющим?
19. В чем различие стратегического, тактического и оперативного маркетинга?
20. Дайте характеристику состояния маркетинга в экономике России.
21. Как, на наш взгляд, скажется вступление России во Всемирную торговую организацию на развитии маркетинга российских предприятий и организаций?
22. Какие источники маркетинговой информации в сфере, которая Вас интересует профессионально, Вы считаете наиболее существенными для рыночного успеха?
23. Где в вашем регионе готовят маркетологов и как можно оценить качество этой подготовки?

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

1. Проведите оценку персонала предприятия, используя пятибалльную шкалу со следующим описанием.

I. Оценка уровня деловых качеств:

5 – уровень мастерства, позволяющий проявлять данное качество в сверхсложных условиях, развивать его стандарты и обучать других;

4 – уровень расширенного опыта, позволяющий проявлять качества не только в стандартных, но и в сложных условиях;

3 – уровень базового опыта, позволяющий проявлять качество в большинстве рабочих ситуаций;

2 – уровень развития, когда деловое качество проявляется далеко не всегда, но сотрудник уже понимает важность его проявления и старается его развивать;

1 – качество не проявляется

II. Оценка уровня креативности:

5 – всегда исполнен множества новых целей, использует каждую возможность для того, чтобы предложить новое решение;

4 – инициативно предлагает руководству новые подходы и решения;

3 – с готовностью откликается на предложения руководства подумать о новых методах и технологиях;

2 – в работ стремится придерживаться проверенных подходов, с осторожностью относится к новым идеям, реализует новые методы только под давлением руководства;

1 – никогда не выступает с новыми предложениями, отвергает предложения других.

Оцените полученные результаты и определите резервы предприятия. Предложите руководству предприятия использовать полученную информацию на совещании руководящего состава предприятия.

2. Оцените качество и эффективность работы службы маркетинга предприятия по следующим показателям.

I. Показатель использования активов:

1.1. Доля реализации товаров за денежные средства, %

1.2. Прирост объема портфеля заказов, % к предшествующему году.

1.3. Оборачиваемость запасов готовой продукции, оборотов в год.

1.4. Степень использования производственных мощностей, %.

1.5. Отношение стоимости нереализованной продукции к общей стоимости продаж, %.

II. Показатели маркетинговых издержек

2.1. Уровень маркетинговых затрат, % к объему реализованной продукции.

2.2. Отношение маркетинговых затрат к прибыли от реализации товаров, %.

2.3. Отношение суммы скидок с цены к объему продаж, %.

2.4. Доля маркетинговых услуг сторонних организаций в общей сумме маркетинговых расходов, %.

2.5. Удельный вес управленческих расходов в маркетинговых издержках, %.

III. Показатели уровня обслуживания потребителей

3.1. Уровень выполнения договорных обязательств по своевременности, комплектности и качеству продукции, % к договорным параметрам.

3.2. Удельный вес доходов от реализации услуг в общем объеме реализации товаров и услуг, %.

3.3. Скорость продаж (время от получения заказа до его использования), дней.

3.4. Объем заказов в расчете на одного клиента, тыс. руб.

3.5. Число жалоб покупателей и возвратов товара.

На основании полученных результатов сделайте анализ маркетинговой деятельности предприятия и ее оценку. Изложите выводы письменно. Сделайте предложения по использованию полученной информации при осуществлении премирования персонала.

Схемы и таблицы:

Рис . 28. Структура трудовых ресурсов

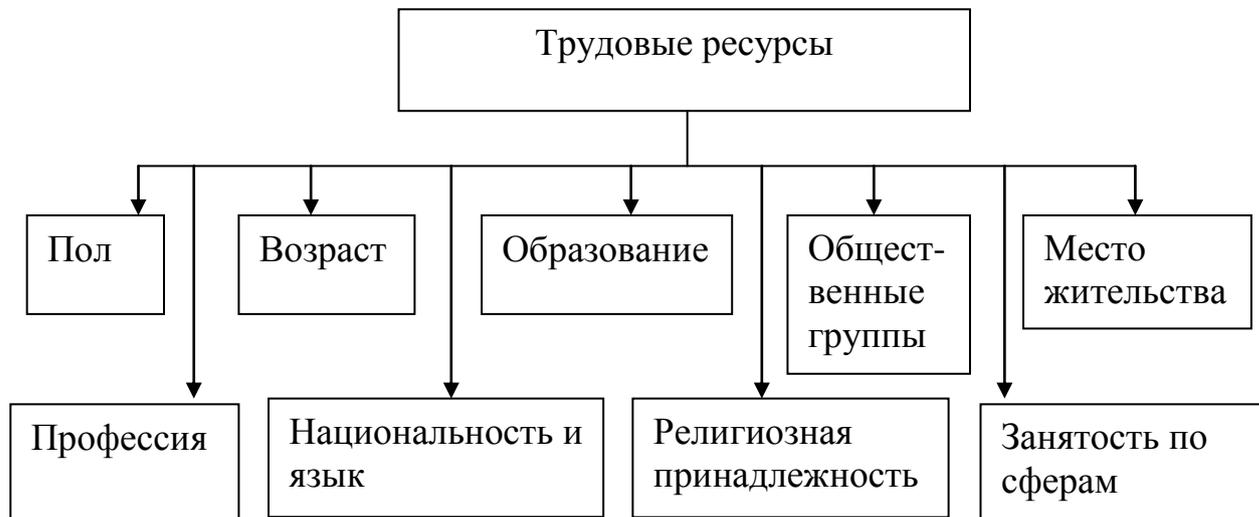


Таблица 10 – Методы управления персоналом предприятия

<i>Административные</i>	<i>Экономические</i>	<i>Социально-психологические</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Формирование структуры управления персоналом • Разработка и утверждение административных норм и нормативов • Правовое регулирование • Издание приказов и распоряжений • Отбор, подбор и расстановка кадров • Разработка положений, должностных инструкций, стандартов предприятия • Установление административных санкций и поощрений 	<ul style="list-style-type: none"> • Техничко-экономический анализ и обоснование • Планирование • Материальное стимулирование и установление материальных дотаций • Кредитование • Ценообразование • Участие в прибылях и капитале • Налогообложение • Установление экономических норм и нормативов • Страхование 	<ul style="list-style-type: none"> • Социально-психологический анализ работников коллектива • Социальное планирование • Участие работников в управлении • Социальное стимулирование развития коллектива • Удовлетворение культурных и духовных потребностей персонала • Установление социальных норм поведения • Развитие у работников инициативы и ответственности • Установление моральных санкций и поощрений

Рис. 29. Элементы системы управления персоналом предприятия

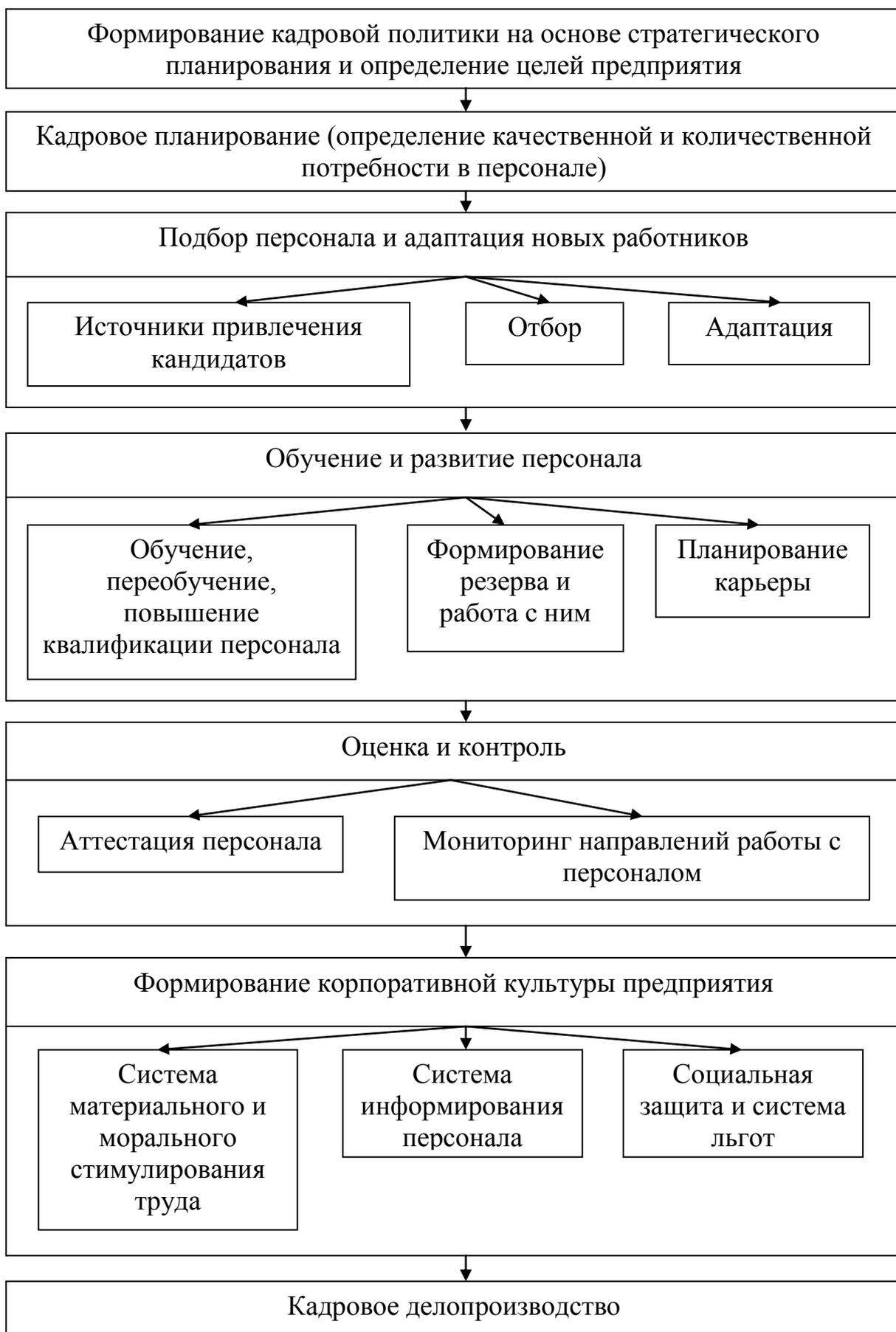


Рис. 30. Структура службы управления персоналом

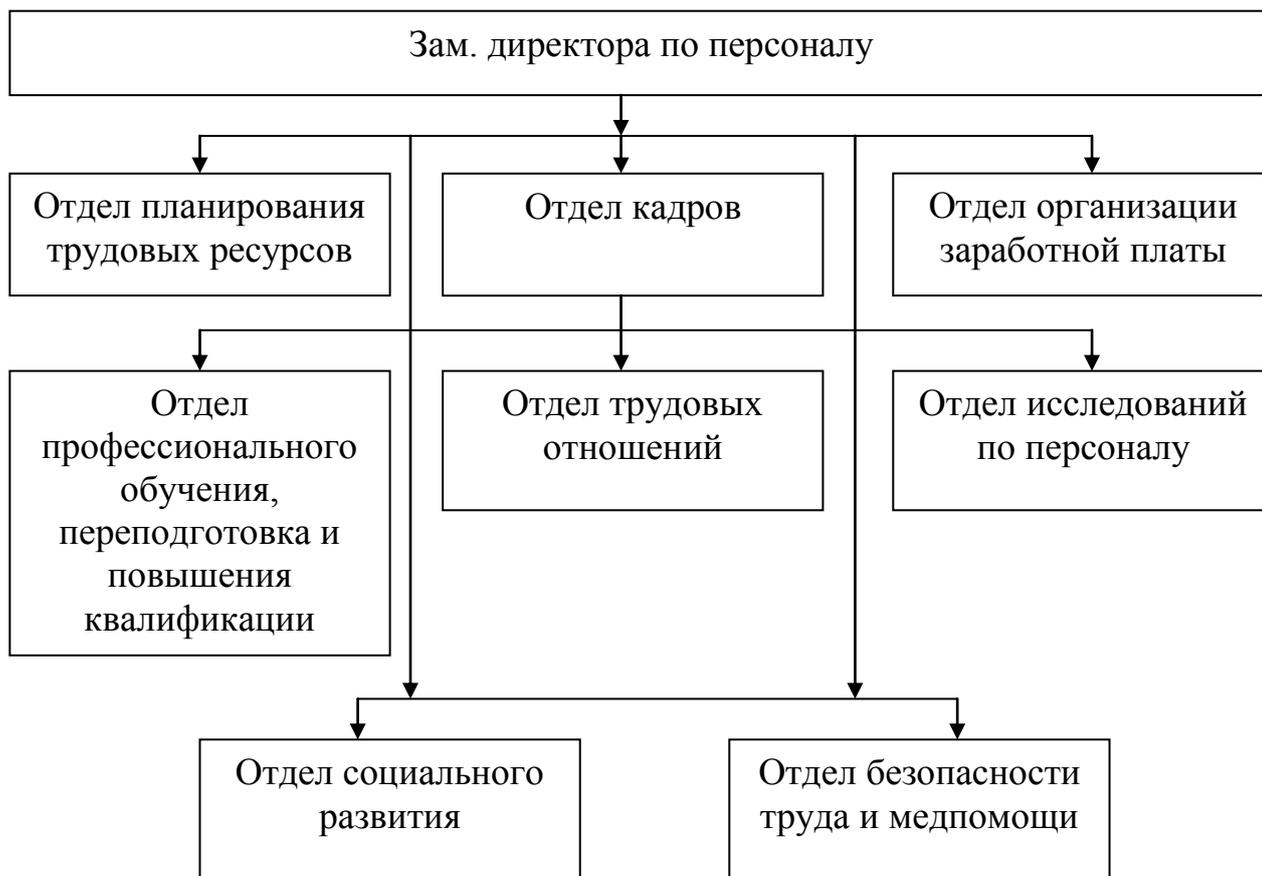


Рис. 31. Процесс аттестации

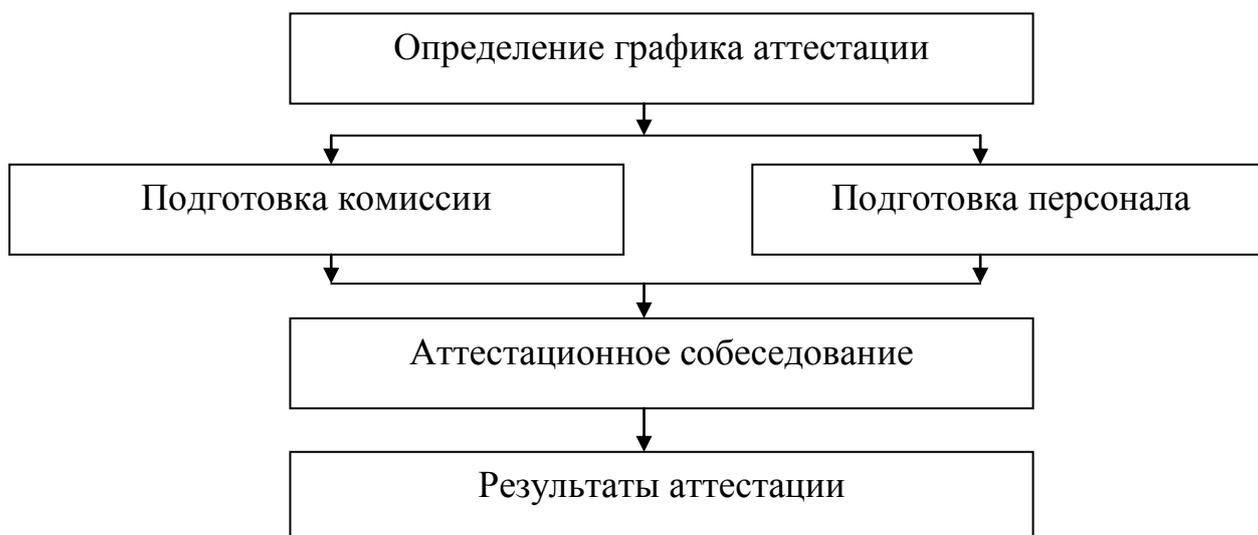


Таблица 11 – Методы оценки и отбора персонала

<i>Оцениваемое качество</i>	<i>Анализ анкетных данных</i>	<i>Психологическое тестирование</i>	<i>Оценочные деловые игры</i>	<i>Квалификационное тестирование</i>	<i>Проверка отзывов</i>	<i>Собеседование</i>
Интеллект		**	**			*
Эрудиция (общая, экономическая и правовая)	*			**		*
Профессиональные знания и навыки	*		*	**	*	*
Организаторские способности и навыки	*		**	*	*	*
Коммуникативные способности и навыки		*	**			**
Личностные способности (психологический портрет)		**	*		*	**
Здоровье и работоспособность	*		*		*	*
Внешний вид и манеры			**			**
Мотивация (готовность и заинтересованность в выполнении предлагаемой работы в данной организации)						**

* Часто применяемый метод

** Наиболее эффективный метод

Таблица 12 – Основные направления анализа качества управления персоналом предприятия

<i>Направление анализа</i>	<i>Используемые критерии</i>
1. Анализ кадровой политики	Последовательность, непротиворечивость кадровой политики – соответствие целей реальной практике в сфере управления персоналом
2. Оценка качества основных документов, регламентирующих работу персонала	Соответствие целей кадровой политики целям организации
3. Оценка важнейших формальных правил и процедур, обеспечивающих процесс управления персоналом	Четкость и точность изложения в документах правил и процедур, на основании которых осуществляется управление персоналом, соответствие Трудовому кодексу РФ
4. Оценка основных элементов корпоративной культуры, оказывающих воздействие на поведение персонала	Трудовые показатели работников, эффективность работы предприятия, подразделения. Соответствие Трудовому кодексу РФ. Морально-психологический климат в коллективе
5. Оценка показателей, характеризующих качество управления персоналом	Существующие на предприятиях моральные нормы, правила поведения, традиции, оказывающие влияние на поведение работников. Имидж предприятия. Культура производства
	Уровень текучести кадров. Отсутствие жалоб и конфликтов. Удовлетворенность персонала работой. Приверженность работников своему предприятию

Таблица 13 – Важнейшие управленческие инновации в сфере товародвижения

<i>Инновация</i>	<i>Миссия</i>	<i>Доминирующий принцип</i>	<i>Общественная эффективность</i>	<i>Кредо</i>
Маркетинг	Формирование портфеля заказов, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия	Программно-целевой подход	Наиболее полное удовлетворение платежеспособного спроса, развитие потребностей	Бизнес – это конкуренция
Логистика	Интегрирование управления материальными потоками с рациональными запасами и издержками	Сотрудничество	Повышение устойчивости экономики, снижение затрат в товародвижении	Бизнес – это компромисс интересов
Электронная торговля	Организация торговых сделок в режиме реального времени	Стандартизация	Сокращение управленческих (транзакционных) издержек	Бизнес – это глобальный процесс
Конкурсные торги	Размещение заказов на публичных тендерах	Открытость	Экономия бюджетных и корпоративных средств	Бизнес – это общественные связи
Аутсорсинг	Выполнение непрофильных функций заказчика специализированной организацией на бессрочной договорной основе	Надежность	Повышение производительности общественного труда	Бизнес – это польза клиента

Таблица 14 – Значение отдельных элементов маркетинга для коммерческого успеха организации (по данным опроса 200 американских компаний)

<i>Элемент маркетинга</i>	<i>Доля компаний, поставивших этот элемент на 1-е место</i>
Разработка и выпуск новых товаров	79
Комплексные исследования рынка и планирование маркетинга	73
Организация работы торгового аппарата	59
Реклама и стимулирование сбыта	56
Модернизация выпускаемой продукции	52
Политика цен	59
Совершенствование организационной структуры	44
Выбор эффективных каналов товародвижения	41
Снижение издержек обращения	17
Кредитная политика и финансирование	14

Рис. 32. Сетевая организация маркетинга в компании Nike

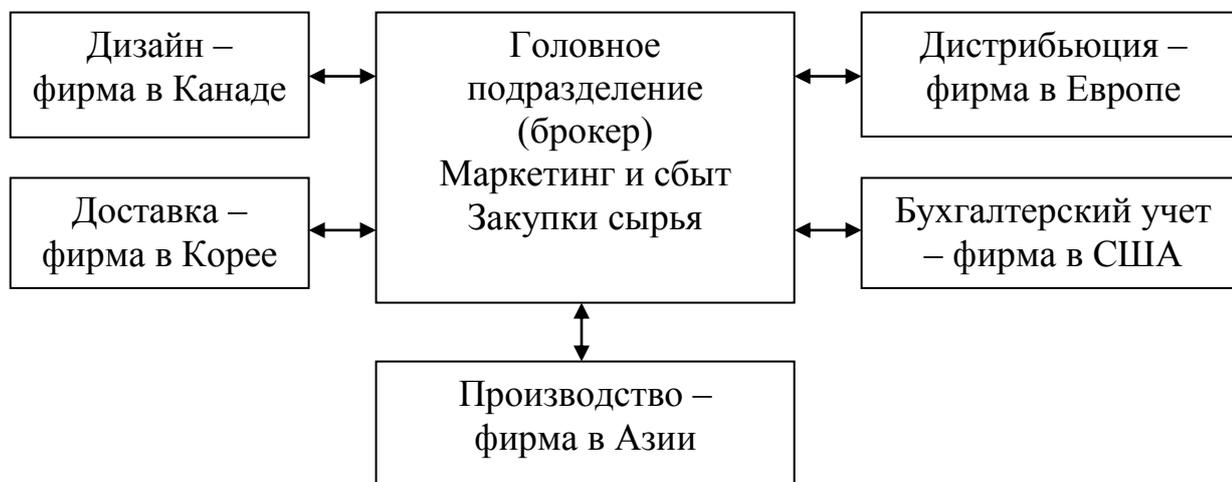


Таблица 15 – Различия в маркетинговой практике России и стран с развитой рыночной экономикой

<i>Страны с развитой экономикой</i>	<i>Россия</i>
<i>Товарная политика</i>	
Производство товаров исходя из требований рынка Использование кросс-функционально составленных команд для разработки нового продукта Резкое снижение интервала времени от разработки продукта до его продвижения на рынок	Расширение имеющейся номенклатуры выпускаемых товаров Заимствование новых продуктов за счет капиталовложений западных компаний Поддержание традиционного ассортимента товаров
<i>Ценовая политика</i>	
Агрессивное ценообразование Цены, основанные на спросе Цены, основанные на пользе для клиента	Инфляционное ценообразование Цены, ограниченные налоговой политикой Цены монопольного рынка
<i>Каналы сбыта</i>	
Признание важной роли посредников в системе сбыта Построение многоканальной системы сбыта Налаживание партнерских отношений с оптовиками	Ориентация на прямые поставки Стремление интегрировать посредников в каналы сбыта Стремление оптовиков к доминированию
<i>Продвижение товара</i>	
Реклама Государственная поддержка как необходимый элемент международного маркетинга Общественные связи Договор как гарант надежности исполнения контрактных обязательств	Отсутствие средств для широкой рекламной деятельности Продвижение западных торговых марок Лоббирование интересов как средство формирования портфеля заказов Использование личных знакомств для исполнения договорных обязательств

Рис. 33. Многоканальная система дистрибьюции

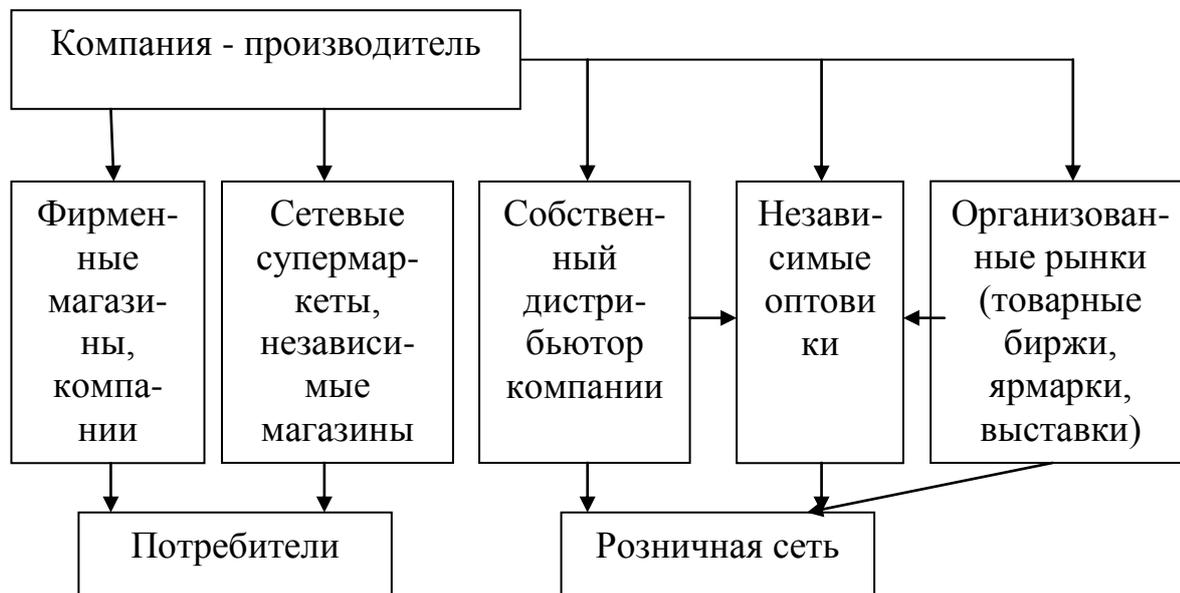


Рис. 34. Бюджет маркетинга и сбыта



Тема 13. Риск и выбор стратегии в предпринимательстве

Контрольные вопросы и задания:

1. Что понимают под риском? Каково значение фактора риска для предпринимателя?
2. Что понимают под потерями от риска в предпринимательской деятельности? Как классифицируются потери от риска?
3. Как классифицируют риск?
4. Как определяют производственный, коммерческий, политический, инвестиционный и финансовый риски? Каковы основные факторы, определяющие эти виды рисков?
5. Какие существуют уровни предпринимательского риска?
6. Что такое критерии предпринимательского риска? Назовите примерные значения критериев. Каковы общие условия приемлемости предпринимательской деятельности на основе показателей и критериев риска?
7. Каковы методы оценки предпринимательского риска? В каких случаях применяется тот или иной метод?
8. Каков смысл понятия «менеджмент риска»? Охарактеризуйте его значение в предпринимательской деятельности.
9. В чем суть избежания, удержания, снижения и передачи предпринимательского риска? Приведите общую схему управления предпринимательскими рисками.
10. Каковы общие правила управления предпринимательскими рисками? Как уменьшить вероятный риск при принятии решения?
11. Какими соображениями руководствуется предприниматель при принятии решения в условиях риска? В чем суть кривой предпочтения между ожидаемой доходностью и рискованностью проекта?
12. Что такое цель, стратегия и тактика предпринимательской деятельности? От чего зависит приоритет целей?
13. Каково содержание товарной (рыночной) стратегии? Какие факторы определяют выбор этой стратегии?
14. В чем суть ценовой и финансовой стратегии предпринимателя? Какие факторы определяют их выбор?

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

Цель задания – усвоение методики выявления и оценки предпринимательских рисков и разработки мер защиты от них при производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции, обоснование товарной (рыночной), ценовой и финансовой стратегий сельскохозяйственной организации. Задание выполняется в следующей последовательности.

Группа студентов разбивается на 4-6 рабочих групп, каждая из которых занимается выполнением индивидуального задания: 1-я работает над выявлением и оценкой рисков и разработкой мер защиты от них при производстве и реализации конкретного вида продукции растениеводства (зерна, кормов и др. – в зависимости от зоны), 2-я выполняет ту же работу по

конкретному виду продукции (или отрасли) животноводства, 3-я обосновывает рыночную (товарную) стратегию организации, 4-я – ценовую и финансовую стратегию. Каждая подгруппа выполняет свою задачу на материалах конкретной организации. В качестве такой организации может выступать одно из учебно-опытных хозяйств университета или предприятия, где студенты проходили производственную практику и обладают необходимой информацией. В каждой группе выбирают (по согласованию с преподавателем) координатора, который будет руководить работой группы. Координатор группы составляет план исследований и следит за его выполнением. Результаты исследований студенты обсуждают в рабочей группе и представляют в окончательном варианте преподавателю.

Выявление и оценку возможных рисков и разработку мер защиты от них при производстве продукции растениеводства и животноводства целесообразно осуществлять по следующей схеме:

1. Определить возможные типы и виды рисков при производстве данного вида продукции (в конкретной отрасли).
2. Установить экспертным методом вероятность возникновения каждого возможного риска (экспертами выступают студенты).
3. Установить наиболее вероятный уровень потерь по каждому возможному риску.
4. Предложить систему мер защиты от рисков.

Обосновывая товарную (рыночную) стратегию сельскохозяйственной организации на ближайшую перспективу, необходимо дать ответы на следующие вопросы: какие виды деятельности организация должна развивать (с учетом местоположения, емкости и степени насыщенности рынка); на какой рынок должна быть сориентирована ее деятельность (местный и т.д.); почему покупатели будут приобретать именно эту продукцию, а не продукцию конкурентов; какой метод продаж предлагает использовать и др. (в соответствии с разделами «Характеристика товаров и услуг», «Рынки сбыта товаров», «Конкуренция и другие внешние факторы», «Производственный план» стандартного бизнес-плана).

При обосновании ценовой стратегии необходимо определить задачи ценообразования, по основным видам продукции установить минимальный уровень цен реализации, проанализировать цены конкурентов, выбрать метод ценообразования, обосновать цену предложения для проведения переговоров с партнерами (см. раздел «Стратегия маркетинга» бизнес-плана).

При обосновании финансовой стратегии необходимо ориентировочно определить сумму инвестиций для создания, расширения или реализации конкретного проекта, обосновать источники их получения, определить сроки возврата заемных средств.

После проверки работы преподавателем и корректировки целесообразно обсудить результаты полученных исследований на практических занятиях. Для этого координаторы групп обмениваются результатами и составляют заключения по индивидуальным заданиям. При обсуждении каждого

выполненного задания на практических занятиях координаторы выступают с заключениями по анализируемому проекту.

Схемы и таблицы:

Рис. 35. Система внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска

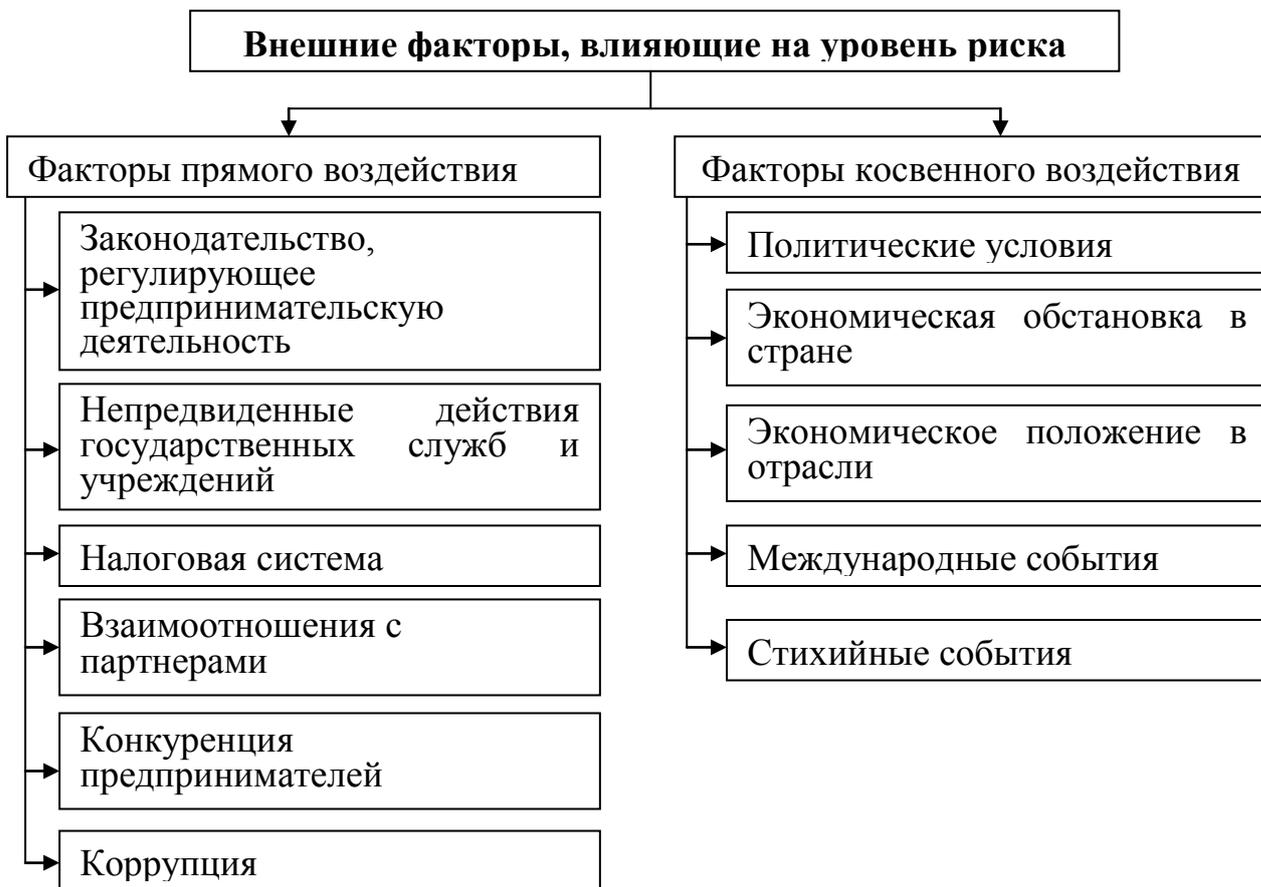


Рис. 36. Процесс управления рисками

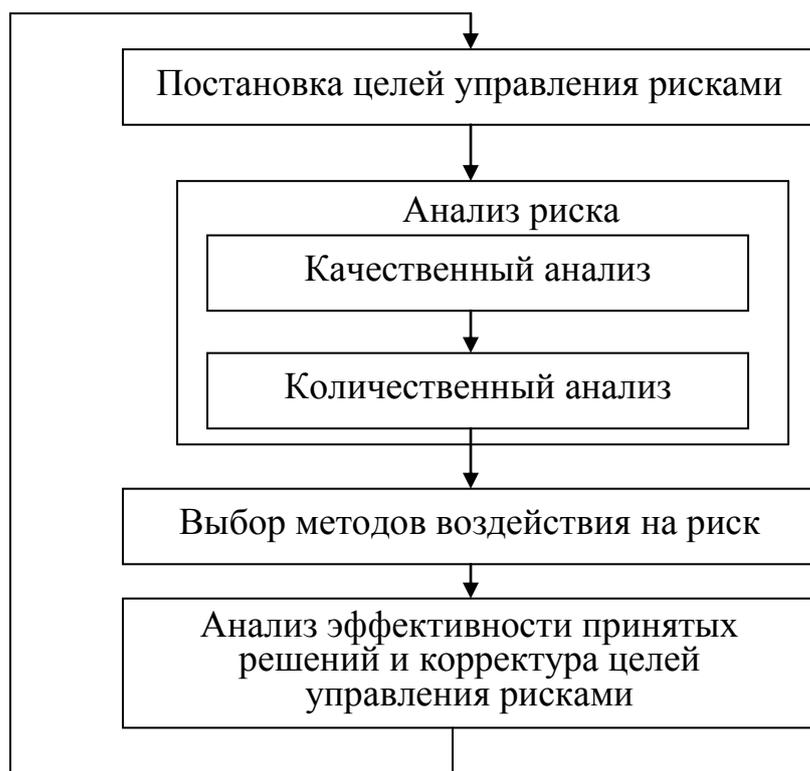


Рис. 37. Методы управления рисками

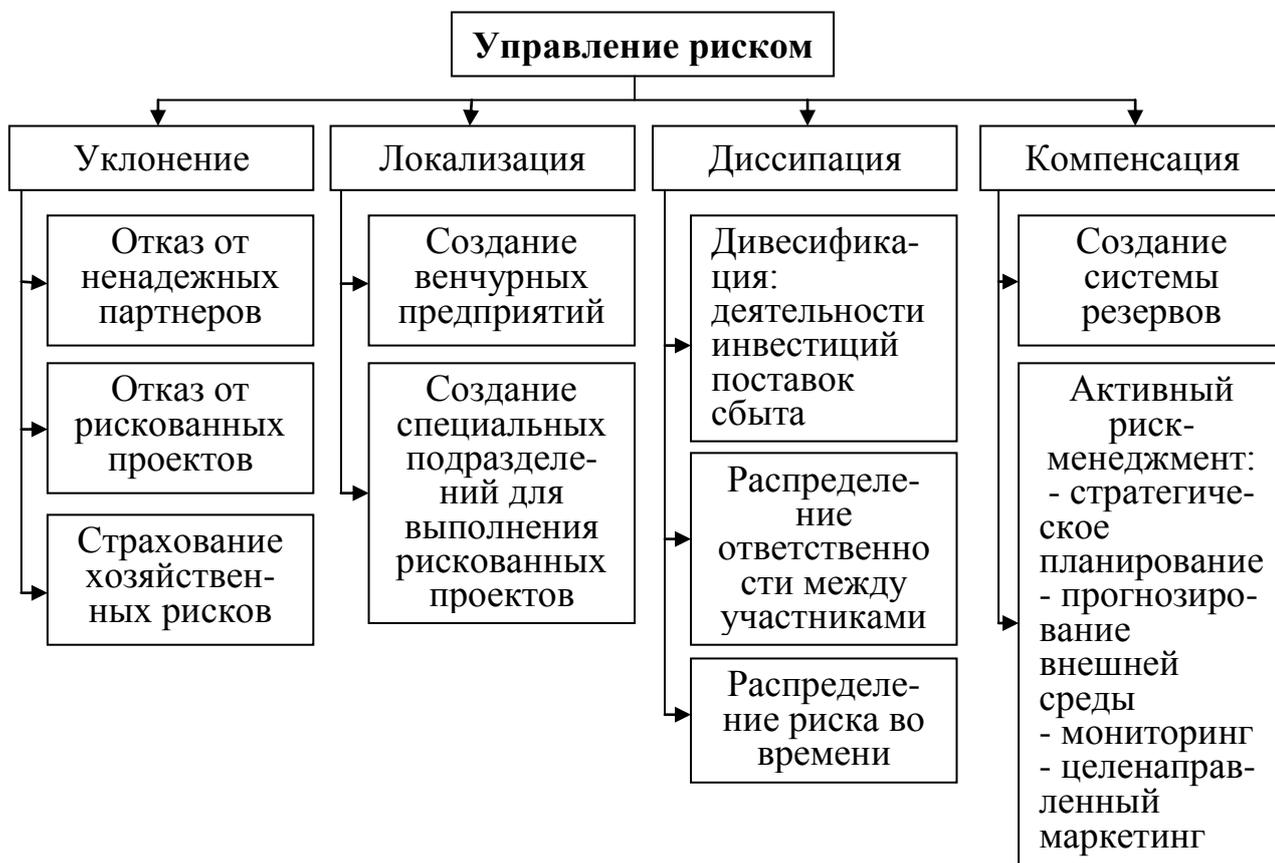


Рис. 38. Алгоритм функционирования механизма управления рисками



Тема 14. Оценка эффективности предпринимательской деятельности организации

Контрольные вопросы и задания:

1. Каково значение оценки эффективности предпринимательской деятельности для предпринимателя (собственника или руководителя организации), партнеров по бизнесу, акционеров и владельцев долговых обязательств, инвесторов?

2. Каковы показатели общей оценки эффективности работы организации? В чем суть показателей рентабельности, деловой активности, рыночной устойчивости? Каковы методики их расчета?

3. Что такое эффект финансового рычага, какова методика его расчета?

4. Какие показатели важны для налоговых органов, кредитующих банков при оценке работы организации? Какова методика их расчета?

5. Раскройте содержание и изложите методику анализа баланса для оценки финансовой устойчивости организации.

6. Какими показателями пользуются партнеры организации по договорным отношениям для оценки ее финансовой устойчивости по состоянию оборотных средств, основных средств, финансовой независимости? Какова методика их расчета?

7. Как акционеры и инвесторы оценивают финансовое состояние организации и ее инвестиционную привлекательность? Какова методика расчета соответствующих показателей?

8. Как оценивается платежеспособность и структура баланса организаций-банкротов и организаций, оказавшихся на грани банкротства? Какие решения могут быть приняты, если есть основания для признания структуры баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной?

9. Как анализируется зависимость платежеспособности организации от задолженности государства перед ней?

10. Какова селективная политика государства в отношении неплатежеспособных организаций? Охарактеризуйте основные реорганизационные и ликвидационные процедуры в отношении таких организаций.

Задание для выполнения самостоятельной практической работы

1. По материалам конкретной сельскохозяйственной организации рассчитать и проанализировать:

- показатели, характеризующие эффективность управления организацией, ее прибыльность, деловую активность, рыночную устойчивость;

- эффект финансового рычага, обосновать предложения по улучшению использования заемных средств;

- показатели, используемые для оценки организации налоговыми органами, кредитующими банками, партнерами по договорным отношениям,

инвесторами, обосновать предложения по улучшению финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации;

- показатели, характеризующие платежеспособность и структуру баланса организаций-банкротов (организаций, оказавшихся на грани банкротства).

Расчетный материал рекомендуется представить в следующих таблицах.

Таблица 1 – Динамика показателей прибыли

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отчетный в % к прошлому году
Выручка от продажи товаров, продукции, услуг			
Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг			
Валовая прибыль			
Полная себестоимость реализованных товаров, продукции, услуг			
Прибыль (убыток) от продаж			
Результат от финансовых и прочих операций, от прочих внереализационных доходов и расходов			
Бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения)			
Налог на прибыль			
Прибыль от обычной деятельности			
Чрезвычайные доходы			
Чрезвычайные расходы			
Чистая прибыль			

Таблица 2 – Анализ изменений в составе источников средств и их размещении по сравнению с началом года

Статьи актива	Прирост	
	тыс. руб.	%
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения		
Дебиторская задолженность		
Запасы товарно-материальных ценностей		
Основные средства и прочие внеоборотные активы		
Баланс		
Статьи пассива	Прирост	
	тыс. руб.	%
Расчеты с кредиторами по неговарным операциям (по оплате труда, по расчетам с органами соц. страхования, с бюджетом и др.)		
Кредиторская задолженность		
Краткосрочные заемные средства		
Источники собственных средств		
Баланс		

Таблица 3 – Превышение активов над внешними обязательствами

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения (+, -)
1. Стоимость имущества предприятия (I раздел актива баланса + II раздел актива баланса)			
2. Внешние обязательства (IV раздел баланса + V раздел баланса)*			
3. Превышение активов над внешними обязательствами (п.1 – п.2)			

Таблица 4 – Показатели платежеспособности предприятия и ликвидности его баланса

Показатель	Назначение	На начало года	На конец года	Допустимое значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую дату			
Уточненный коэффициент ликвидности	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств, но и ожидаемых поступлений			
Общий коэффициент ликвидности	Позволяет установить, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства			
Оборотный капитал	Свидетельствует о превышении текущих активов над краткосрочными обязательствами (об общей ликвидности предприятия)			

Таблица 5 – Анализ финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Назначение	На начало года	На конец года	Допустимое значение
Коэффициент независимости	Характеризует долю собственных источников в общем объеме источников			
Коэффициент финансирования	Показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств			
Коэффициент маневренности	Показывает, какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы			
Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает удельный вес тех источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время			

Таблица 6 – Анализ рентабельности предприятия

Показатель	Прошед- ший год	Отчетный год	Отклонен ия (+, -)
1. Общая величина имущества (валюта баланса)			
2. Источники собственных средств (III раздел пассива баланса)			
3. Краткосрочные обязательства (V раздел пассива баланса)			
4. Средняя величина активов			
5. Средняя величина текущих активов			
6. Выручка от реализации (без НДС)			
7. Прибыль до уплаты налога			
8. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия			
9. Рентабельность активов, % (стр. 8 / стр. 4) * 100			
10. Рентабельность текущих активов, % (стр. 8 / стр. 5) * 100			
11. Рентабельность инвестиций, % (стр. 7 / (стр. 1 – стр. 3) * 100			
12. Рентабельность собственного капитала, % (стр. 8 / стр. 2) * 100			
13. Рентабельность продукции, % (стр. 8 / стр. 6) * 100			

Таблица 7 – Эффективность использования имущества

Показатель	Назначение	Прошлый год	Отчетный год
Рентабельность активов (имущества)	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы		
Рентабельность текущих активов	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, вложенного в текущие активы		
Рентабельность инвестиций	Отражает эффективность использования средств, инвестированных в предприятие		
Рентабельность собственного капитала	Указывает на величину прибыли, получаемой с каждого рубля, вложенного в предприятие		
Рентабельность реализованной продукции	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализации		

Показатели финансового состояния предприятия являются определяющими для формирования системы мер по его оздоровлению,

направленному на вывод его из кризисной ситуации. Существуют две основные проблемы, которые могут возникнуть у предприятия в процессе его функционирования: неплатежеспособность и низкая доходность, методы решения которых часто взаимоисключают друг друга. Так, например, сокращение излишних запасов влечет за собой общее уменьшение существующих у предприятия ресурсов. Следовательно, отдача на единицу существующего ресурса растет. В то же время, снижение объема ресурсов (в том числе ликвидных активов) неминуемо повышает риск текущих платежей и может повлечь за собой банкротство предприятия. В таблице 8 перечислены некоторые основные признаки возникающей неплатежеспособности (низкой ликвидности) и возможные действия по их устранению.

Таблица 8 – Признаки неплатежеспособности предприятия и возможные действия по их устранению

Признаки неплатежеспособности	Действия по их устранению
Краткосрочная неплатежеспособность	
Недостаточная текущая ликвидность	Переход от краткосрочного к долгосрочному кредитованию Продажа части внеоборотных активов Продажа части запасов и покрытие за счет этого краткосрочной задолженности
Недостаточная абсолютная (срочная) ликвидность	Продажа части запасов, дебиторской задолженности
Недостаток собственных оборотных средств	Продажа части излишних внеоборотных активов Дополнительные вложения акционерного капитала
Долгосрочная неплатежеспособность	
Низкая доля собственных средств в структуре баланса предприятия	Дополнительные вложения в акционерный капитал Продажа внеоборотных активов и погашение долгосрочной задолженности Активизация политики реинвестирования прибыли
Большая доля долгосрочных кредитов в структуре баланса предприятия	Реструктуризация задолженности (выпуск облигаций) Продажа внеоборотных активов и погашение долгосрочной задолженности

Естественно, выбор того или иного варианта выхода из кризиса, связанного с неплатежеспособностью, в каждом случае будет сугубо индивидуален. В таблице указаны также только направления действий по финансовому оздоровлению предприятия, однако, правомерность применения любого из них требует дополнительного анализа с точки зрения возможностей как самого предприятия, так и оценки результатов подобных действий.

Финансовое оздоровление предприятия может быть обеспечено путем повышения рентабельности уже вложенных средств. В таблице 9 изложены некоторые общие рекомендации по этому поводу.

Таблица 9 – Пути повышения рентабельности

Признаки проблемы	Пути ее решения
Низкая рентабельность активов	Распродажа излишних активов Повышение производительности Ускорение оборачиваемости всех видов средств Снижение уровня запасов
Низкая рентабельность акционерного капитала	Привлечение дополнительных (относительно дешевых) кредитных ресурсов, например выпуск облигаций
Низкая рентабельность оборота	Оптимизация ценообразования Снижение затрат на производство и реализацию продукции
Падение привлекательности акций для инвестора (низкая доходность)	Отказ от политики реинвестирования прибыли

Вместе с тем, в каждом конкретном случае комплекс мер, направленных на разрешение возникших кризисных ситуаций предприятия, имеет свою специфику. При анализе возможностей предприятия по выходу из кризиса исследованию подлежат не только отдельные показатели, характеризующие его деятельность, но и этапы жизненного цикла данного предприятия.

2. Оценив общую экономическую ситуацию на предприятии, проведя диагноз его финансового состояния, наметить конкретные меры по финансовому оздоровлению предприятия. При расчете показателей и при формировании финансовой политики предприятия целесообразно использовать методические указания по проведению практических занятий на тему: «Оценка эффективности предпринимательской деятельности». Помимо методики расчета показателей и примеров указания содержат и конкретные рекомендации по повышению платежеспособности и доходности предприятия.

Схемы и таблицы:

Таблица 16 – Зависимость показателя результата предпринимательской деятельности от выбранной стратегии

Стратегия предпринимательства	Цели, выдвигаемые в рамках стратегии	Наименование показателя результата
Внедрение на строительный рынок	Овладение определенной долей рынка	Занимаемая доля рынка
Вывод нового товара на рынок	Овладение определенной долей рынка	Занимаемая доля рынка
Усиление рыночной активности	Овладение определенной долей рынка	Занимаемая доля рынка
	Повышение конкурентоспособности продукции	Конкурентоспособность продукции (фирмы)
	Увеличение прибыли	Прибыль
Укрепление конкурентной позиции	Повышение конкурентоспособности продукции	Конкурентоспособность продукции (фирмы)
Расширение производства	Увеличение прибыли	Прибыль
Углубленное проникновение на рынок	Диверсификация продукции	Занимаемая доля рынка
		Конкурентоспособность продукции (фирмы)

Таблица 17 – Зависимость показателя результата 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 (или их совокупность) соответствующих стратегий предпринимательства
Внедрение	Быстрое внедрение на рынок	Показатель (или их совокупность) 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 (или их совокупность) соответствующих стратегий предпринимательства
Насыщение	Увеличение прибыли	Прибыль
	Обеспечение конкурентоспособности продукта	Конкурентоспособность продукции
	Внедрение на рынок нового продукта	Показатель (или их совокупность) соответствующих стратегий предпринимательства
Спад	Быстрый уход с рынка и замена устаревшего продукта новым	Прибыль
	Пассивное отношение к продукту	Показатель (или их совокупность) соответствующих стратегий предпринимательства

Рис. 39. Модель комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия



Рис. 40. Организационная модель контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятия



Литература

1. Гражданский Кодекс РФ. Часть 1,2.- М.: ИНФРА, 2000. – 376 с.
2. Комментарий части второй ГК РФ для предпринимателей. – М.: Фонд «Правовая культура», 1996.
3. Закон РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства», 19.07.1996.
4. Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
5. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».
6. Закон РФ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд».
7. Закон Краснодарского края от 6 апреля 1999 г. № 166-КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» (в редакции Закона Краснодарского края от 11 мая 2000 г. № 261-КЗ).
8. Закон Краснодарского края от 23 июня 2000 г. № 280-КЗ «Об инвестиционном налоговом кредите».
9. Закон Краснодарского края от 11 мая 2000 г. № 262-КЗ «О государственной поддержке лизинговой деятельности в Краснодарском крае».
10. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учебное пособие / Под ред. В.М. Попова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997.
11. Биржевое дело / Под ред. В.Л. Галанова, И.И. Басова – М.: «Финансы и статистика», 1999.
12. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных потоков / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
13. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА – М, 1997.
14. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2001.
15. Введение в рыночную экономику / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной – М.: «Высшая школа», 1994.
16. Введение во франчайзинг / Под ред. С.А. Силинга. – СПб, 1992.
17. В.Е. Есипов, Г.А. Маковицова, В.В. Терехова Оценка бизнеса. – СПб.: Питер, 2002
18. Грядов С.И., Удалов В.А. Бизнес - план предпринимателя: Учеб. пособие. МСХА, 1997.
19. Ендовицкий Д.А., Коробейникова Л.С., Сысоева Е.Ф. Практикум по инвестиционному анализу: Учебное пособие / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: Финансы и статистика, 2001.
20. Ефимова О.В. Финансовый анализ – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1999.
21. Задков А.П. Фактор риска в сельском хозяйстве, - Новосибирск, 1998.

22. Зинченко Г. Предпринимательство в сельском хозяйстве // АПК: экономика, управление. – 1993. - №4. – С. 69-72.
23. Исаев Р.В. Совершенствование механизма лизинговых поставок техники сельхозтоваропроизводителям // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2001 - № 7. – с. 2-6.
24. И.Т. Балабанов. Риск – менеджмент. М.: «Финансы и статистика», 1996. Концепция продовольственной безопасности Российской Федерации. – М.: ВНИИЭСХ, 1999. – 31 с.
25. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. Курс лекций. - М.: Ассоциация авторов и издателей. Тандем: Издательство ЭКМОС, 1998. – 448 с.
26. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1999.
27. Котлер Ф. Основы маркетинга М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
28. Курс экономики: Учебник. – 2-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА – М, 1999 – 716 с.
29. Лапушта М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Л.Г. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М., 2001.
30. Лапушта М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М. 1996.
31. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. Учебно-справочное пособие. – М.: Издательство БЕК, 1996.
32. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 640 с.
33. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. – СПб.: ГМП «Формика», 1992. – 379 с.
34. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В двух т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1 – М.: Республика, 1992. – 399 с.
35. Медынский В.Г., Шармулова Л.Г. Инновационное предпринимательство: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997.
36. Методика экономических исследований в агропромышленном производстве / Под ред. В.Р. Боева. – М.: РАСХН, 1995. – 218 С.
37. Настольная книга предпринимателя. / Е.Д. Коинова, С.Н. Полбицын, Л.Г. Полбицына и др.; - Екатеринбург: У-Фактория, 2003.
38. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации Закон от 14 июня 1995 г., № 88 – ФЗ (с изм. и доп. от 31 июля 1998 г.).
39. Организация предпринимательской деятельности / С.И. Грядов, П.Е. Подгорбунских, В.А. Удалов и др.; Под ред. С.И. Грядова – М.: КолосС, 2003.
40. Организация сельскохозяйственного производства / Ф. К. Шакиров, В.А. Удалов, С.И. Грядов и др.; Под ред. Ф.К. Шакирова. – М.: Колос, 2000. – 504 с.

41. Организация сельскохозяйственного производства с основами предпринимательской деятельности: Учебное пособие / В.И. Нечаев, А.И. Трубилин; Под ред. В.И. Нечаева. – Краснодар: КГАУ, 2003.
42. Орлова Е.Р. Инвестиции: Курс лекций. М.: ИКФ Омега – 1, 2003.
43. О сельскохозяйственной кооперации. Федеральный закон от 8 декабря 1995 г., № 1936 – ФЗ (с изм. и доп.).
44. Основы предпринимательской деятельности: Маркетинг: Учеб. пособие./ Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 240 с.
45. Попов Н.А., Захарьин В.Р., Карпусь Н.П., Федоренко В.Ф. Предпринимательство в АПК. Учебник. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство «ЭКМОС», 2001 г.
46. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. Курс лекций. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002. – 368 с.
47. Предпринимательство: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
48. Проект концепции аграрной политики Российской Федерации. РАСХН, ВНИИЭСХ, 1999. – М.: ООО «Экономика и информатика», 1999. – 71 с.
49. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: Учебник – Мн.: Экоперспектива, 1998. – 494 с.
50. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. В 2-х томах. Т.2. – М.: Алгон, 1991. – 414 с.
51. Свободина М. Оценка состояния и развития сельскохозяйственного предприятия. // АПК: экономика, управление. – 1996. - № 12. – с. 64-68.
52. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
53. Технология бизнеса: Учебник / Под ред. Е.И. Чивилихина. – М.: 1999.
54. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с.
55. Экономика и организация рыночного хозяйства. Учебник / Ред. кол.: Злобин Б.К., Кушлин В.И., Спицын А.Т., Румянцев А.Ф.; под ред. Б.К. Злобина – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 450 с.
56. Экономика предприятия / Под ред. проф. О.И. Волкова. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 415 с.
57. Экономика сельского хозяйства: Альбом наглядных пособий / В.А. Добрынин, П.П. Дунаев, Н.Ф. Росляков и др.; Под ред. В.А. Добрынина. – М.: Агропромиздат, 1987. – 367 с.

Приложение

Как сделать свои идеи прибыльными

1. Запишите свою идею, пусть даже бессвязно. Не пытайтесь создать литературный шедевр. Сформулируйте, какую пользу она может принести. Если это какое-то новое изделие – нарисуйте его, если процесс – опишите. Это необходимо для того, чтобы уточнить мысль, а также выяснить, так ли уж хорошо выглядит ваша идея на бумаге, как в голове.

2. Сделайте макет, как бы несовершенен он ни был. Имея перед собой макет или модель, легче понять, как улучшить идею.

3. Попробуйте беспристрастно определить ценность своего замысла. Никогда не спрашивайте об этом жену или близких. Они могут побояться причинить вам боль или разочаровать. Или наоборот: чтобы опустить вас до своего уровня, могут приуменьшить значение придуманного, чем расхолодят вас.

4. Установите, можно ли запатентовать вашу идею. Попробуйте проверить, не изобретаете ли вы велосипед.

5. Решите, как вам следует поступить дальше. Во многом это зависит от того положения, которое вы занимаете. Если у вас собственное дело, то, может быть, вы сами возьметесь за производство и реализацию нового продукта. Но главное – не забывайте о конкуренции, которая играет решающую роль. Обычно очень важно первым появиться на рынке, потому что многие мысли, как говорится, «витают в воздухе».

6. Если у вас нет собственного дела, подумайте – возможно ли, разумно ли и обязательно ли разрабатывать свою идею вместе со своим работодателем. Если вы примете положительное решение, в первую очередь застрахуйте себя от неприятностей – заранее определите с ним условия договора. Сначала решите для себя, какую сумму вы хотите получить, и затем вежливо, но твердо потребуйте этого. Полезно взвалить бремя согласования условий сотрудничества на опытного юриста.

7. Используйте возможность разработки и шлифовки своей идеи без того, чтобы бросить основную работу. Например, займите время отпуска или выходные дни. Удача сопутствует энтузиастам.

8. Рассмотрите возможность передачи своей идеи в руки компании, специализирующейся в этой области. Приготовьте себя к тому, что придется преодолевать барьеры равнодушия и пренебрежения. Может быть, маленькое предприятие быстрее оценит и реализует ваш замысел, чем крупная фирма.

9. Продумайте возможность организации новой компании для того, чтобы разработать свою идею. Отыщите надежных и грамотных исполнителей. попробуйте найти источники финансирования проекта.

* По материалам американского автора М. Смолла «Как делать деньги».

10. Хорошую идею не бросайте до тех пор, пока не убедитесь в том, что в ее разработке вы использовали все возможные варианты. Если в вас борются чувства и разум, всегда прислушивайтесь к голосу разума. Для того, чтобы не потерять уверенность в себе, бросая неудавшееся дело, сразу беритесь за новое. Неудачи – неизбежный элемент роста. Идея, которая родится у вас после провала, возможно, будет гораздо интереснее предыдущей.

- | | | |
|--|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
| 12. Обладаете ли вы необходимой силой воли, чтобы утвердиться на рынке и успешно руководить своими сотрудниками? | | |
| Да | Нет | Не знаю |

О ВАШЕМ БИЗНЕСЕ

- | | | |
|---|-----|---------|
| 1. Распланировали ли вы свою предпринимательскую деятельность на ближайшие годы? | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 2. Спланировали ли вы: | | |
| оборот | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| капитальные вложения | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| кадровую политику | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| финансы своего дела | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 3. Исходили ли вы при этом из реальных оценок тенденции развития? | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 4. Наводили ли вы справки о положении аналогичных организаций на рынке, изучали их сильные и слабые стороны? | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 5. Можете ли вы предложить нечто большее, чем конкуренты? | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 6. Провели ли вы критический анализ преимуществ и недостатков при выборе места размещения организации с учетом следующих факторов | | |
| потенциал регионального рынка | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| близость клиентов | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| наличие конкурентов на «вашей» территории | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| транспортные возможности | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| наличие рабочей силы | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 7. Интересовались ли вы, не окажут ли будущие государственные проекты негативное воздействие на бизнес с точки зрения его расположения? | | |
| Да | Нет | Не знаю |
| 8. Не было ли выбрано место расположения вашей организации по причине близости к месту вашего жительства? | | |
| Да | Нет | Не знаю |

9. Сознате ли вы, что не в состоянии делать все сами и что в какой-то мере необходимо возлагать определенные обязанности на других лиц?

Да Нет Не знаю

10. Отдаете ли вы себе отчет в том, что раздутый аппарат предполагает постоянные расходы, на первых порах весьма непродуктивные?

Да Нет Не знаю

11. Вступая в партнерские отношения при создании бизнеса, учитываете ли вы, что конфликты между партнерами не должны приводить к роспуску организации?

Да Нет Не знаю

12. При выборе организационно-правовой формы подумали ли вы о налоговых последствиях?

Да Нет Не знаю

13. Знаете ли вы, что многие вновь организованные фирмы потерпели крах из-за того, что не сделали отчислений в резерв предстоящих платежей?

Да Нет Не знаю

14. Продумали ли вы перед подписанием договоров о найме или аренде помещений, в какой степени вы связаны этими договорами и согласуетесь ли это с концепцией вашего бизнеса?

Да Нет Не знаю

15. Добрались ли вы долгосрочных гарантий ваших интересов от арендодателя?

Да Нет Не знаю

16. Будете ли вы в состоянии вести бухгалтерскую отчетность?

Да Нет Не знаю

17. Уверены ли вы, что будете располагать текущей информацией об интересующей вас отрасли (журналы, годовые отчеты, информационные бюллетени, ярмарки) и исходя из этого знать тенденции ее развития?

Да Нет Не знаю

О ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЯХ

1. Имеете ли вы представление о том, какие финансовые средства потребуются для того, чтобы начать свое дело?

Да Нет Не знаю

2. Подумали ли вы о «неприкосновенных запасах»?

Да Нет Не знаю

3. Есть ли в ваших финансовых планах «резерв для маневра» на случай непредвиденных расходов?

Да Нет Не знаю

4. Сможете ли вы погашать текущие платежи по процентам в случае предоставления вам кредита?

Да Нет Не знаю

5. Достаточны ли будут финансовые возможности (особенно в начальный период) для того, чтобы покрывать и личные текущие расходы?

- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
6. Подвергли ли вы вашу идею критическому рассмотрению другим лицом (специалистом, вашим знакомым)?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
7. Готов ли подобранный вами персонал работать сверхурочно ради выполнения в срок первых заказов, полученных от клиентов?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
8. Располагаете ли вы необходимыми помещениями с надлежащим оборудованием или предстоит провести существенный объем работ по реконструкции?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
9. Продумали ли вы реальные сроки подготовки помещений к эксплуатации?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
10. Если вы желаете начать предпринимательскую деятельность в собственных помещениях (гараж, подвал), уверены ли вы в том, что это не вызовет возражений со стороны властей?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
11. Учли ли вы, что наряду с арендной платой вам придется покрывать и другие расходы (электроэнергия, отопление, водоснабжение, телефон, газ, уборка помещений и т. д.)?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
12. Подана ли вами заявка на получение патентной охраны ваших идей?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
13. Дали ли вы какие-либо поручения другим лицам?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|

О СБЫТЕ ПРОДУКЦИИ

1. Имеете ли вы представление о том, как отреагируют конкуренты на ваше появление на рынке?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
2. Готовы ли вы к той или иной предполагаемой реакции конкурентов?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
3. Если вашей продукцией будет техническая новинка, уверены ли вы в том, что она будет пользоваться достаточным спросом?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
4. Каким образом вы собираетесь наладить сбыт продукции? В состоянии ли вы организовать собственную систему сбыта?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
5. В состоянии ли вы организовать и провести широкую кампанию по рекламированию вашей продукции с тем, чтобы познакомить с ней массового потребителя?
- | | | |
|----|-----|---------|
| Да | Нет | Не знаю |
|----|-----|---------|
6. Апробирована ли ваша концепция с помощью практического опыта?

Да

Нет

Не знаю

7. Пытались ли вы отыскать на рынке товаров «изъяны», позволившие бы вам, находясь практически в стороне от конкуренции, работать относительно спокойно?

Да

Нет

Не знаю

О РАЗРЕШЕНИИ

1. Известно ли вам, что существуют определенные виды предпринимательства, требующие получения соответствующего разрешения? Сможете ли вы выполнить все условия, содержащиеся в разрешении?

Да

Нет

Не знаю

Суммируйте число ваших ответов:

«Да» ...

«Нет» ...

«Не знаю» ...

Если вы ответили «Да» на все вопросы. Вы обладаете хорошими качествами для того, чтобы начать самостоятельный бизнес. Внимательно проанализируйте те вопросы, на которые вы могли бы ответить «Нет» или «Не знаю». Если причины на это субъективного характера, вам следует заняться поисками путей для изменения положения, но при этом не следует впадать в самодовольство.

Если вы ответили «Да» на 40-49 вопросов. Не слишком ли вы осторожны и нерешительны в оценке своих способностей? Отложите тест на две недели, а затем попытайтесь снова осмыслить каждый вопрос и дать ответ. Однако этот совет не должен подтолкнуть вас к самообману. Отвечайте честно, особенно в сферах, где необходимо проявлять самостоятельность.

Пока ваша позиция выше средней. Продолжайте и дальше собирать информацию, аккумулировать идеи.

Если вы ответили «Да» на 30-39 вопросов. Сразу вам не следует входить в самостоятельный бизнес. Особенно в том случае, если большая часть неположительных ответов «Не знаю». Не исключено, что главная причина вашей неуверенности – в недостатке знаний. Попробуйте по возможности исправить это положение. Вернитесь к вопросам теста вместе с вашими хорошими друзьями. Обсудите с ними результаты и, главное, мотивировку ответов. Единомышленники способны вместе преодолеть недостатки отдельных личностей.

Если вы ответили «Да» меньше чем на 30 вопросов. Вам следует проанализировать причины отрицательных ответов. Может быть, дело в личной неуверенности? Как бы там ни было, вам в будущем необходимо тщательно планировать свои действия. Вероятно, вам не хватает знаний и мужества.

Не отчаивайтесь и не сдавайтесь! Работайте над собой, докажите, что вы способны учиться, даже если вы немолоды.

Примечание для всех участников теста. Есть повод задуматься всем тем, у кого число ответов «Не знаю» превышает число отрицательных ответов «Нет». Это признак неуверенности и нерешительности. Постарайтесь осмыслить, почему на тот или иной вопрос вы дали именно такой ответ.