

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Маркетинг и менеджмент»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Методические рекомендации к практическим занятиям
для магистрантов направления подготовки
38.04.02 «Менеджмент» дневной формы обучения*



Могилев 2025

УДК 339.138
ББК 65.291.3
П71

Рекомендовано к изданию
учебно-методическим отделом
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Маркетинг и менеджмент» «7» мая 2025 г.,
протокол № 15

Составитель ст. преподаватель С. Л. Комарова

Рецензент канд. экон. наук, доц. Т. Г. Нечаева

Методические рекомендации содержат контрольные вопросы, тесты, ситуационные задания, вопросы для обсуждения и предназначены для магистрантов направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» дневной формы обучения.

Учебное издание

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Ответственный за выпуск	А. В. Александров
Корректор	И. В. Голубцова
Компьютерная верстка	Н. П. Полевничая

Подписано в печать . Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать трафаретная. Усл. печ. л. . Уч.-изд. л. . Тираж 21 экз. Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/156 от 07.03.2019.

Пр-т Мира, 43, 212022, г. Могилев.

© Белорусско-Российский
университет, 2025

Содержание

Введение.....	4
1 Введение в тему. Виды предпринимательства и предпринимательских организаций.....	5
2 Особенности предприимчивого человека. Предпринимательская ориентация. Оценка собственных возможностей.....	6
3 Идея для бизнеса. Оценка творческих идей.....	10
4 Выявление и оценка предпринимательских возможностей.....	10
5 Планирование и организация предпринимательской деятельности.....	15
6 Предоставление ресурсов и условий для осуществления предпринимательского плана	17
7 Резюме и упражнения.....	18
Список литературы.....	20

Введение

Целью учебной дисциплины «Предпринимательство» является получение магистрантами практических навыков осуществления предпринимательской деятельности на основе изучения теории и практики предпринимательства как системы экономических, организационных и правовых отношений предпринимательских структур.

Коммерческие отношения могут развиваться в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений, которая предполагает владение капиталом и умение управлять финансами, ориентацию на извлечение максимально возможной для складывающихся условий прибыли при наиболее выгодных способах ее капитализации. Предпринимательство развивается успешно, когда коммерсант умеет управлять коммерческим риском, формировать такие организационные структуры, которые способны приспосабливаться к меняющимся условиям, быть восприимчивыми к изменениям и потребностям рынка при полном равноправии партнеров. В то же время нельзя считать экономической свободой в предпринимательстве полную независимость от интересов и действий субъектов рынка, поскольку в ряде случаев для достижения каких-либо стратегических целей необходим компромисс с деловыми партнерами. Кроме того, свобода коммерческих взаимоотношений может ограничиваться условиями внешней среды, коммерческой тайной и другими объективными факторами.

Для достижения поставленных предпринимательской деятельностью задач необходимо руководствоваться следующими основными принципами:

- неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга;
- гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка;
- умение предвидеть коммерческие риски;
- выделение приоритетов;
- проявление личной инициативы;
- высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;
- нацеленность на достижение конечного результата – прибыли.

1 Введение в тему. Виды предпринимательства и предпринимательских организаций

Вопросы к обсуждению

- 1 Основная классификация хозяйственных организаций.
- 2 Типология организаций как юридических лиц.
- 3 Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.

Задача 1. Партнер А – владелец фирмы, производящей и реализующей видеоигры, и партнер Б – предприниматель, разрабатывающий программное обеспечение, решили организовать общество с дополнительной ответственностью. Партнер А внес в уставной фонд фирмы 9,4 млн ден. ед. наличными и оборудование, остаточная стоимость которого составляет 2,6 млн ден. ед. Партнер Б внес 2,2 млн ден. ед. и компьютер остаточной стоимостью 800 тыс. ден. ед. За первый год работы реализовано 2 250 комплектов игр по цене 30 тыс. ден. ед. за штуку при переменных затратах 17 тыс. ден. ед. на комплект и постоянных затратах 3,5 млн ден. ед.

Определить годовой доход каждого из партнеров, если в учредительных документах закреплён следующий порядок распределения прибыли:

- 1) в виде фиксированных пропорций 3:2 соответственно для партнеров А и Б;
- 2) устанавливают твердые оклады в 7 и 3 млн ден. ед. соответственно, а остаток распределяется пропорционально уставному капиталу каждого из партнеров;
- 3) устанавливается дивиденд на уставной капитал каждого из партнеров – 15 %, а остаток распределяется в фиксированных пропорциях 3:2;
- 4) устанавливаются твердые оклады в 2 и 1 млн ден. ед., дивиденд на уставной капитал – 15 %, а остаток распределяется пропорционально внесенному капиталу.

После нескольких лет работы общество решено ликвидировать. Сумма от реализации имущества составила 18,4 млн ден. ед. Определить капитал каждого из партнеров после ликвидации.

Задача 2. Акционерное общество (АО) зарегистрировало эмиссию 10 000 обыкновенных акций, из которых 9 000 были проданы акционерам. Остальная часть оказалась непроданной. Через некоторое время АО выкупило 500 акций у акционеров. Определить дивиденд на одну акцию при условии, что чистая прибыль составила 2 млн ден. ед.

Задача 3. В состав учредителей общества с ограниченной ответственностью вошло 50 физических лиц – работников предприятия и организация, которой выгодно создание общества. Каждый из работников внес в уставной капитал по 850 ден. ед. Взнос организации – 56 000 ден. ед. Основной вид деятельности общества – производство двигателей к станкам. Общество заключило договор на реализацию 3 000 двигателей в год по цене 920 ден. ед. Издержки по произ-

водству одного двигателя составляют 750 ден. ед. Величина уплаты налога на недвижимость по прогнозу составит 73 000 ден. ед. Дать заключение о целесообразности деятельности предприятия, если ставка банковского процента по срочным депозитам составляет 11 % годовых. Какой доход получит каждый из участников общества?

После двух лет работы издержки на производство одного двигателя выросли на 20 %, сумма уплаты налога на недвижимость – на 10 %, а цена не изменилась. Определить, какой финансовый результат получит предприятие и как это скажется на размере дохода, получаемого участниками общества.

Задача 4. Открытое акционерное общество выпустило 60 000 акций номинальной стоимостью 10 тыс. ден. ед. В прошлом году дивиденды на одну акцию были выплачены в размере 400 ден. ед. В этом году собрание акционеров постановило выплатить дивиденды на одну акцию в размере 800 ден. ед. Курс акции также повысился с 105 % до 115 %. Определить ожидаемый доход от покупки и продажи такой акции через три года при одинаковом приросте.

Задание

Продумать, какую деятельность вы хотели бы осуществлять, в какой организационно-правовой форме. Дать название предприятию и составить комплект учредительных документов для регистрации и осуществления деятельности.

2 Особенности предпринимчивого человека. Предпринимательская ориентация. Оценка собственных возможностей

Вопросы к обсуждению

- 1 Каким должен быть внешний облик делового мужчины?
- 2 Каких правил должна придерживаться женщина, чтобы добиться успеха в работе? Как создать имидж деловой женщины?
- 3 Каким должен быть кабинет делового человека?
- 4 Звук и цвет на рабочем месте.
- 5 Как назначить деловую встречу?
- 6 В деловом мире принято делать подарки, дарить сувениры. Как соблюсти меру и тактичность в этой ситуации?
- 7 Как склонить людей к вашей точке зрения?

Тест. Предпринимательские способности

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на предложенные вопросы.

- 1 Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?

2 Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?

3 Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?

4 Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?

5 Вы здоровы?

6 Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?

7 Любите ли вы общаться и работать с людьми?

8 Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?

9 Понятны ли вам идеи и мысли других?

10 Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?

11 Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?

12 Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?

13 Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?

14 Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?

15 Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?

16 Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?

17 Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?

18 Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?

19 Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?

20 Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело – это главная ваша мечта?

Ключ.

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею – главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Задание 1

Как необходимо одеться деловому мужчине и деловой женщине, если им предстоит идти:

- а) на прием к вышестоящему начальнику;
- б) в отдел кадров предприятия наниматься на работу;
- в) на первую встречу с коллективом (женским, мужским, смешанным), которым будут руководить;
- г) на официальный банкет, деловой обед;
- д) на торжественный юбилей;
- е) на траурный ритуал;
- ж) на встречу с друзьями;
- з) на деловую презентацию;
- и) на выступление по телевидению;
- к) на выставку, где они будут представлять свое предприятие.

Описать тип и цвет костюма, рубашки, платья, галстука; вид обуви, цвет носков (чулок); виды аксессуаров; прическу; применение косметики и парфюмерии.

Задание 2

Заполнить таблицу 1 в соответствии с требованиями делового стиля для мужчин.

Таблица 1 – Деловой стиль мужчины

Тон костюма	Сорочка	Галстук	Туфли	Носки
Серый				
Темно-серый				
Темно-голубой				
Темно-синий				
Темно-зеленый				
Песочный				
Светло-коричневый				
Темно-коричневый				
Черный				

Задание 3

Выбрать из предложенных вариантов ответов правильные и объяснить свой выбор.

1 Первым приветствует словами:

- а) старший младшего или младший старшего;
- б) мужчина женщину или женщина мужчину;
- в) девушка пожилого мужчину или пожилой мужчина девушку;
- г) подчиненный начальника или начальник подчиненного;
- д) присутствующие входящего или входящий присутствующих;
- е) проходящий мимо стоящих или стоящие проходящего мимо;

- ж) обгоняющий или тот, кого обгоняют;
- з) глава встречающей делегации или глава делегации гостей.

2 Первым при приветствии подает руку:

- а) мужчина или женщина;
- б) старший младшему или младший старшему.

3 Если встречаются две пары, то сначала:

- а) женщины подают руку мужчинам, затем женщины и мужчины здороваются между собой;
- б) женщины и мужчины здороваются между собой, затем женщины подают руку мужчинам;
- в) женщины и мужчины здороваются между собой, затем мужчины подают руку женщинам;
- г) мужчины подают руку женщинам, затем женщины и мужчины здороваются между собой.

4 Первым прощается:

- а) уходящий;
- б) младший;
- в) старший.

5 При представлении необходимо спросить предварительно разрешение:

- а) у того, кому представляют;
- б) у того, кого представляют.

6 Первым представляют:

- а) мужчину женщине в любом случае или мужчине женщину за исключением очень почтенного мужчины или женщину мужчине в любом случае;
- б) младшего старшему или старшего младшему;
- в) начальника подчиненному или подчиненного начальнику;
- г) знакомого близкому родственнику или близкого родственника знакомому;
- д) зарубежного гостя соотечественнику или соотечественника зарубежному гостю.

7 Может ли мужчина сам представляться женщине, находящейся в обществе другого мужчины;

- а) может;
- б) не может;
- в) может лишь в том случае, если он предварительно познакомится с ее спутником.

3 Идея для бизнеса. Оценка творческих идей

Задача 1. На момент заключения контракта между поставщиком и покупателем в начале года цена единицы закупаемого товара была 7 630 р. Известно, что 50 % в цене товара составляла стоимость материалов, используемых в производстве, 25 % – заработная плата, 10 % – транспортные расходы, 15 % – прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материалов, потребляемых в производстве, увеличилась на 14 %, заработная плата возросла на 14 %, а транспортные расходы за счет роста тарифов – на 25 %. Рассчитать цену товара (скользящую цену) на момент его поставки, которая состоится через три месяца после заключения контракта.

Задача 2. На момент заключения контракта между поставщиком и покупателем в начале года цена единицы закупаемого товара была 6 725 тыс. р. Известно, что 40 % в цене товара составляла стоимость материалов, используемых в производстве, 25 % – заработная плата, 25 % – транспортные расходы, 10 % – прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материалов, потребляемых в производстве, увеличилась на 32 %, заработная плата возросла на 18 % во II квартале, а транспортные расходы за счет роста тарифов в III квартале выросли на 22 %. Рассчитать цену товара (скользящую цену) на момент его поставки, которая состоится равными партиями в апреле, июле, ноябре.

Задание

Придумать творческую идею для бизнеса в сфере услуг и разработать бизнес-план по ее реализации.

4 Выявление и оценка предпринимательских возможностей

Тест 1. Предрасположенность к предпринимательской деятельности

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на предложенные вопросы.

- 1 Я бы рискнул начать собственное дело, нежели работать на кого-то ещё.
- 2 Я никогда не пойду на такую работу, где много поездок.
- 3 Если бы я стал играть, то никогда бы не делал малых ставок.
- 4 Мне нравится улучшать свою жизнь с помощью идей.
- 5 Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.
- 6 Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.
- 7 Зная, что какое-то конкретное дело может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже зная, что барыш может оказаться очень велик.
- 8 Хотел бы испытывать в жизни как можно больше.
- 9 Не ощущаю в себе особой потребности в возбуждающих событиях.
- 10 Я не обладаю большой энергией.
- 11 Я могу без труда порождать множество прибыльных идей.
- 12 Я бы никогда не стал спорить на сумму, которой в данный момент не

располагаю.

13 Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, когда реакция на них непредсказуема или неясна.

14 Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определены.

15 Менее надёжная работа с большим доходом меня привлекает меньше, чем более надёжная работа со средним доходом.

16 По характеру я не очень независим.

Ключ.

«Да» – 1 балл: 1, 3, 4, 8, 11, 13, 15.

«Нет» – 1 балл: 2, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 14, 16.

Если сумма баллов больше 13, то вы располагаете склонностью к предпринимательской деятельности.

Тест 2. Потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса

В каждом из пунктов найдите то определение качеств, которое более всего подходит именно вам.

1 Инициатива:

- а) ищет дополнительные задания, очень искренний;
- б) находчив, смекалист при выполнении задания;
- в) выполняет необходимый объём работ без указаний руководства;
- г) безынициативный, ждёт указаний.

2 Отношение к другим:

- а) позитивное начало, дружелюбное отношение к людям;
- б) приятный в общении, вежливый;
- в) иногда с ним трудно работать;
- г) сварливый и некоммуникабельный.

3 Лидерство:

- а) сильный, внушает уверенность и доверие;
- б) умело отдаёт эффективные приказы;
- в) ведущий;
- г) ведомый.

4 Ответственность:

- а) проявляет ответственность при выполнении поручений;
- б) соглашается с поручениями, хотя и не без протеста;
- в) неохотно соглашается с поручениями;
- г) уклоняется от любых поручений.

5 Организаторские способности:

- а) очень способный в убеждении людей и выстраивании фактов в логическом порядке;
- б) способный организатор;
- в) средние организаторские способности;
- г) плохой организатор.

6 Решительность:

- а) быстрый и точный;
- б) основательный и осторожный, осмотрительный;
- в) быстрый, но часто делает ошибки;
- г) сомневающийся и боязливый.

7 Упорство:

- а) целеустремлённый, его нелегко обескуражить трудностями;
- б) предпринимает постоянные усилия;
- в) средний уровень упорства и решимости;
- г) почти никакого упорства.

Ключ.

За ответы начисляются следующие баллы: «а» – 4 балла, «б» – 3 балла, «в» – 2 балла, «г» – 1 балл.

Если вы набрали:

- от 25 до 28 баллов, то оценка вашего потенциала владения и управления собственным делом может быть отличной;
- от 21 до 24 баллов – очень хорошей;
- от 17 до 20 баллов – хорошей;
- от 13 до 16 баллов – средней;
- от 7 до 12 баллов – плохой.

Если ваши деловые качества оказались средними, а тем более плохими, то не стоит открывать своё дело. Скорее всего, вы найдёте своё призвание, будучи наёмным работником.

Тест 3. Умение влиять на других

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на предложенные вопросы.

- 1 Способны ли вы представить себя в роли актёра или политического деятеля?
- 2 Раздражают ли вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
- 3 Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему своих личных переживаний?
- 4 Немедленно ли вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения к своей особе?
- 5 Портится ли у вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?
- 6 Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные возможности?
- 7 Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться в своём деле выдающегося результата?
- 8 Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей был неизменен?
- 9 Любите ли вы вести размеренный образ жизни со строгим распорядком всех дел и даже развлечений?
- 10 Любите ли вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?
- 11 Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?

12 Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных заносчивых людей?

13 Любите ли вы доказывать, что ваш начальник или кто-то весьма авторитетный в чём-то не прав?

Ключ.

Ответ «да» – вопросы 1, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13.

Ответ «нет» – вопросы 2, 8, 9.

За каждое совпадение ответов с ключом запишите себе по 5 баллов.

Если вы набрали:

– от 35 до 65 баллов, то вы человек, который обладает великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять, наставлять на путь истинный. В подобного рода ситуациях вы обычно чувствуете себя как рыба в воде. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, держаться на обочине и думать только о себе. Он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Тех же, кому не нравится такой идеал отношений, по вашему мнению, не следует щадить. Вы наделены даром убеждать окружающих в своей правоте. Однако вам надо быть очень осторожным, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана;

– 30 и меньше баллов – увы, хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удаётся далеко не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам и ход её должен быть вполне предсказуемым. Вы не любите ничего делать через силу. При этом вы часто бываете слишком сдержанны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым. А жаль.

Задание для обсуждения

1 Типичный предприниматель – это, как правило, ребенок в семье:

- а) старший;
- б) средний;
- в) младший;
- г) не имеет значения.

2 Типичный предприниматель, как правило:

- а) состоит в браке;
- б) холост;
- в) вдов;
- г) разведен.

3 Типичный предприниматель – это чаще всего:

- а) мужчина;
- б) женщина;
- в) не имеет значения.

4 Типичный предприниматель начинает свое первое крупное дело в возрасте:

- а) до 20 лет;

- б) 20–29 лет;
- в) 30–39 лет;
- г) 40–49 лет;
- д) 50–59 лет.

5 Типичный предприниматель впервые обнаруживает свои предпринимательские способности в возрасте:

- а) 13–19 лет;
- б) 20–29 лет;
- в) 30–39 лет;
- г) 40–49 лет;
- д) 50–59 лет.

6 Типичный предприниматель к моменту создания своего дела, как правило, имеет:

- а) неоконченное среднее образование;
- б) среднее образование;
- в) высшее образование;
- г) степень магистра, кандидата наук;
- д) степень доктора наук.

7 Главным мотивом создания собственного дела для типичного предпринимателя является стремление:

- а) иметь приличный доход;
- б) обрести независимость;
- в) стать знаменитым;
- г) обрести уверенность в завтрашнем дне;
- д) получить реальную власть.

8 Уверенность в своих силах и стремлении к успеху предпринимателю обычно дает:

- а) супруг/супруга;
- б) мать;
- в) отец;
- г) дети.

9 Главное слагаемое предпринимательского успеха – это:

- а) деньги;
- б) удача;
- в) трудолюбие;
- г) хорошая идея;
- д) все слагаемые главные.

10 Типичный предприниматель и типичный венчурный капиталист:

- а) неплохо ладят между собой;
- б) лучшие друзья;
- в) понимают друг друга;
- г) имеют разные интересы.

11 Удачливый предприниматель в трудных случаях обращается за советом:

- а) к специалистам, работающим у него на предприятии;
- б) к внешним консультантам;

- в) к финансистам;
 - г) ни к кому не обращается, все решает сам.
- 12 Типичный предприниматель сильнее всего чувствует себя в качестве:
- а) менеджера;
 - б) венчурного капиталиста;
 - в) плановика;
 - г) когда он берется за что-то новое.
- 13 Типичный предприниматель:
- а) любит рисковать по-крупному (игрок по натуре);
 - б) готов к умеренному риску;
 - в) не любит рисковать, старается избегать рискованных планов;
 - г) отношение к риску для предпринимателя не имеет значения.
- 14 В кругу своих друзей предприниматель – это:
- а) душа компании;
 - б) зануда;
 - в) предприниматель не ходит в гости и с друзьями не общается;
 - г) обычный человек.
- 15 Типичный предприниматель – известный любитель нового, но больше всего он любит:
- а) новые идеи;
 - б) новых людей;
 - в) новые производственные идеи;
 - г) новые финансовые планы;
 - д) все новое вообще.
- 16 Предприниматели чаще всего открывают свое дело:
- а) в сфере обслуживания;
 - б) в области производства;
 - в) в финансовой сфере;
 - г) в сфере строительства;
 - д) где угодно.

5 Планирование и организация предпринимательской деятельности

Задача 1. Компания акционируется. Предполагается на выплату дивидендов направлять 40 % чистой прибыли, которая равна 200 млн ден. ед. Норма дивиденда – 250 %. Определить уставный фонд акционерной компании. Сколько акций необходимо эмитировать, если дивиденд на одну акцию равен 10 000 ден. ед.?

Задача 2. Определить стратегию поведения предприятия по внедрению на рынок новой продукции, если прогнозная розничная цена с НДС ее составляет 345 тыс. р. Пробная партия – 80 ед. Реализовываться продукция будет через розничную торговую сеть. Максимальная наценка к отпускной цене – 30 %. Затраты по изготовлению продукции:

- израсходовано металла на производство одного изделия – 0,7 кг;
- цена за 1 кг металла – 115 тыс. р.;
- возвратные отходы – 6 кг;
- затраты на топливно-энергетические ресурсы – 1 695 тыс. р.;
- сверхнормативные затраты топлива и энергии – 10 %;
- стоимость комплекта рабочего инвентаря (15 ед.) – 300 тыс. р.;
- стоимость электроинструмента (3 ед.) – 750 тыс. р.;
- трудоемкость изготовления одной единицы изделия – 2,5 ч;
- сдельная расценка за 1 ч работы рабочего – 5,8 тыс. р.;
- оплата труда обслуживающего персонала (ППП) – 1 850 тыс. р.;
- дополнительная заработная плата рабочих – 30 % от основной;
- дополнительная заработная плата ППП – 20 % от основной;
- амортизация основных средств – 2 120 тыс. р.;
- расходы на рекламу в пределах норм – 900 тыс. р.;
- расходы на подготовку кадров – 175 тыс. р.;
- общехозяйственные расходы – 1 135 тыс. р.

Определить следующее.

1 Какой экономический эффект получит предприятие при реализации данного проекта? Какова его эффективность?

2 Выгодно ли предприятию предоставить скидку с отпускной цены в размере 7 %, если при этом объем сбыта можно увеличить до 150 ед.?

3 На сколько при этом предприятие может снизить цену в целях увеличения доли рынка при обеспечении безубыточности производства? Какова при этом будет розничная цена?

4 Сколько необходимо выпустить изделий, чтобы увеличить первоначальную прибыль в 2 раза? Как изменится уровень рентабельности?

Задача 3. Предприятие купило акции и каждая приносит дивиденд в размере 15 тыс. ден. ед. Процентная ставка доходности этих акций оценивается им в размере 15 % годовых. Их текущая рыночная стоимость – 120 тыс. ден. ед. Выгоднее купить акции еще или продать купленные?

Задача 4. Акционерное общество выпустило 900 простых акций и 100 привилегированных, а также 150 облигаций. Номинальная стоимость всех ценных бумаг составляет 100 000 ден. ед. Купон по облигациям – 12 %. Дивиденд по привилегированным акциям – 15 %. Прибыль к распределению составила 16 000 тыс. ден. ед. Какие ценные бумаги выгоднее приобрести предприятию?

Задача 5. В акционерном обществе издержки за отчетный период равны 825 тыс. ден. ед. За год предприятие распределило из прибыли: на уплату налогов – 240 тыс. ден. ед., на реконструкцию – 86 тыс. ден. ед., в фонд потребления – 77 тыс. ден. ед., на социальное развитие – 39 тыс. ден. ед., на развитие производства – 33 тыс. ден. ед. Остаток прибыли акционеры решили использовать так: часть суммы (60 %) – на текущие расходы и техническое обновление, а остальное – на дивиденды. Уровень издержек на единицу реализованной продукции составил 0,6. Рассчитать дивиденды на акцию, если всего выпущено и распределено 30 тыс. акций.

6 Предоставление ресурсов и условий для осуществления предпринимательского плана

Вопросы к обсуждению

- 1 Назовите факторы производства и виды дохода, которые они создают.
- 2 Что такое предельный продукт труда?
- 3 Как объяснить, что в основе зарплаты лежит предельный продукт труда?
- 4 Что представляет процентный доход на капитал? Как он соотносится с чистой производительностью капитала?
- 5 Отличается ли процентный доход на капитал (капитальные блага) от рыночной процентной ставки на деньги?
- 6 Что служит ориентиром для выбора варианта капиталовложений?

Задача 1. За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. ден. ед. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. ден. ед. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10 %? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Задача 2. Предприниматель занимается производством мебели. Имеются следующие данные по мебельной фабрике:

- стоимость здания – 1,32 млн ден. ед.;
- срок службы здания – 50 лет;
- стоимость оборудования – 1,2 млн ден. ед.;
- срок службы оборудования – 10 лет;
- расход сырья в течение месяца – 125 тыс. ден. ед.;
- расход электроэнергии в течение месяца – 182,8 тыс. ден. ед.;
- заработная плата персонала (в месяц) – 100 тыс. ден. ед.;
- аренда помещения в течение года – 240 тыс. ден. ед.;
- проценты по полученным средствам за один год – 480 тыс. ден. ед.

Определить величину издержек на производство одного мебельного гарнитура, если фабрика выпускает 160 гарнитуров в месяц.

Задача 3. Прибыль предпринимателя от ведения бизнеса равна 80 тыс. ден. ед. в год. Под офис он использует личный дачный домик. При сдаче его в аренду он получили бы 36 тыс. ден. ед. арендной платы. Предпринимателю поступило предложение от солидной фирмы работать менеджером с годовой оплатой труда 42 тыс. ден. ед. или 46 тыс. ден. ед. Определить, выгоден ли бизнес предпринимателя или нет в этих двух случаях.

Задача 4. Определить потребность деревообрабатывающего предприятия в сырье для выполнения годовой программы изготовления 2500 оконных и 730 дверных блоков при условии изготовления дверных блоков из необрезной доски, а оконных из обрезной. Определить норму расхода обрезных и необрезных досок, поставляемых по заказу нормальных длин на раскрой детали с габаритами

500 × 60 × 40 мм, средняя расчетная длина обрезных досок – 6,2 м, необрезных – 6,6 м. Средняя ширина необрезной доски – 270 мм. Длина отходов на обрезку торца – 1,033 м.

7 Резюме и упражнения

Задача 1. Торговая фирма «Сайдинг» на протяжении четырех недель успешно реализовывала продукты питания по заказам населения. Маркетологи фирмы решили определить оптимальный объем реализации и день, с которого фирма начинает осуществлять коммерческую деятельность безубыточно. Данные работы фирмы следующие:

- заработная плата работников фирмы – 800 р./мес.;
- расходы на содержание и эксплуатацию торгового оборудования – 300 р./мес.;
- аренда помещения – 500 р./мес.;
- транзакционные затраты на переговоры, демонстрацию образцов, участие на выставке – 100 р./мес.;
- объем реализации: первая неделя – 300, вторая неделя – 400, третья неделя – 500, четвертая неделя – 600 заказов;
- транспортировка заказов – 0,15 р. на 1 р. реализации;
- расфасовка и упаковка заказов – 0,05 р. на 1 р. реализации;
- цена одного заказа менялась еженедельно 4 раза – 5 р., 7 р., 8 р., 9 р.

Определить еженедельный объем реализации, постоянные и переменные затраты, еженедельную выручку и построить график безубыточности, в соответствии с которым надо дать ответ, сколько единиц заказов составляет безубыточная партия и с какого дня месяца фирма начинает торговать прибыльно.

Задача 2. Фирма «Джилекс» реализовала 7 500 ножей. Полные затраты по реализации общего объема составили 160 тыс. р. Коэффициент эффективности капитала в основных и оборотных средствах составил 0,25. Определить цену одного ножа.

Задание 3. Торговая фирма «Элида» реализует конфетницы из фаянса с коэффициентом потребительской стоимости 0,8 и ценой 60 р. Торговая фирма перешла на реализацию новых конфетниц, но уже из прессованного хрусталя с более высокими потребительскими свойствами, т. к. коэффициент потребительской стоимости равен 0,92. Определить цену новой конфетницы из прессованного хрусталя (в данной задаче показатель конкурентоспособности конфетницы из хрусталя относительно конфетницы из фаянса равен 1).

Задача 4. Торговая фирма «Элида» занимается реализацией мужских костюмов. Объем продаж составляет 500 костюмов в квартал. Общие текущие затраты фирмы складываются из затрат на: заработную плату администрации – 4 900 р./квартал; заработную плату продавцов и рабочих – 5 000 р./квартал; содержание и эксплуатацию помещения – 15 000 р./квартал; приобретение костюмов у оптовика – 150 р./ед.; транспортировку и подготовку костюмов к реализации – 50 р./ед.

Определить цену реализации изделия при желании фирмы получать ежемесячно доход в размере 30 %.

Задача 5. Предприятие выпускает наукоемкую продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Можно купить эти комплектующие изделия у поставщика по цене 1500 р. за единицу либо изготовить их у себя. Переменные расходы предприятия составляют 750 р. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы составляют 274500 р. Определить «стратегию снабжения» предприятия комплектующими изделиями: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве, либо изготавливать их на предприятии.

Задача 6. Предприятие продает ежегодно по 78 500 изделий по цене 25 р. за единицу. Переменные расходы в расчете на единицу изделия составляют 10 р. Постоянные расходы предприятия равны 750 000 р. В целях увеличения объема продаж руководство предприятия решило снизить цену за единицу продукции на 5 р и увеличить расходы на рекламу на 100 000 р. В результате этих мероприятий руководство предприятия предполагает добиться роста объема продаж на 30 %. Определить, выгодны ли предполагаемые действия руководства предприятия.

Задача 7. Для дальнейшего стимулирования сбыта фирма «Пенное», производящая пиво, решила использовать дегустацию как средство продвижения своего товара. Дегустация предполагает некоторые расходы, которые впоследствии могут быть оправданы за счет прибыли. Статьи расходов представлены в таблице 2. Также для проведения дегустации используется транспорт, требующий затрат на обслуживание пяти торговых точек в сумме 40 000 р. в день. Дегустацию предполагается провести на протяжении 4 недель 3 раза в неделю.

Таблица 2 – Ориентировочная смета расходов на дегустацию

Статья расходов	Цена, р.	Количество	Сумма, р.
Столы дегустационные в фирменном исполнении	180 000	5	
Фартуки, косынки или кепи в фирменном исполнении (комплект)	8 000	10	
Пиво нефильтрованное (новинка)	2 500	10 л	
Стаканчики одноразовые, салфетки	–	–	40 000

Необходимо определить экономический эффект от проведения дегустации, если предприятие планирует увеличить недельную выручку с 3 034 до 8 500 тыс. р. Рентабельность продаж данного вида продукции составляет 48 %.

Список литературы

- 1 **Наумов, В. Н.** Основы предпринимательской деятельности : учебник / В. Н. Наумов, В. Г. Шубаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 437 с.
- 2 **Герасимова, О. О.** Основы предпринимательской деятельности / О. О. Герасимова. – Минск : РИПО, 2019. – 271 с.
- 3 **Казакова, Н. А.** Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н. А. Казакова. – М. : ИНФРА-М, 2024. – 258 с.
- 4 **Лапуста, М. Г.** Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 2024. – 384 с.
- 5 **Предпринимательство : учебник** / Н. Н. Ползунова, Н. В. Родионова, Н. В. Моргунова [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 413 с.
- 6 **Ларионов, И. К.** Предпринимательство / И. К. Ларионов. – М. : Дашков и К, 2022. – 190 с.
- 7 **Яковлев, Г. А.** Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Г. А. Яковлев. – М. : ИНФРА-М, 2021. – 313 с.