

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЛОГИСТИКИ**

# **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

**по дисциплине  
«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**для студентов экономических  
и неэкономических специальностей**

*дневного и заочного обучения*



Брест 2022

УДК 658

Методические указания предназначены для студентов экономических и неэкономических специальностей дневного и заочного обучения УО БрГТУ с целью оказания помощи в самостоятельной работе при изучении дисциплины «Основы предпринимательства».

Составители: Медведева Г. Б., зав. кафедрой экономической теории,  
к. э. н., доцент

Небелюк В. В., ст. преподаватель кафедры экономической теории  
и логистики, м. э. н., аспирант

Рецензенты: Яшева Г. А., зав. кафедрой «Экономическая теория и маркетинг»  
УО «Витебский государственный технологический университет»,  
доктор экономических наук, профессор;

Советникова О. П., доцент кафедры «Финансы и коммерческая  
деятельность УО «Витебский государственный технологический  
университет»

## СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	3
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» .....	5
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ЛЕКЦИОННОГО КУРСА.....	6
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ.....	11
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПО ТЕМАМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	19
СКВОЗНОЕ ЗАДАНИЕ.....	20
ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ (ЗАЧЕТУ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» .....	24
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА .....	25
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	27

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Развитие предпринимательства – сложный процесс, связанный с необходимостью изучения объективных закономерностей, определяющих возможности реализации бизнес-деятельности. Изучение основ предпринимательской деятельности способствует формированию у студентов понимания процессов освоения рыночных отношений в среде хозяйственной деятельности. Изучение теоретических и методических основ, практических подходов к организации предпринимательской деятельности согласуется с профессиональными требованиями к современным специалистам.

Методические указания к дисциплине «Основы предпринимательства» предназначены для организации изучения основных категорий и положений теории и практики предпринимательской деятельности, принципов и подходов к управлению малым бизнесом и инновационным предпринимательством на внутреннем и внешнем рынках. Целью преподавания учебной дисциплины является приобретение студентами необходимых знаний, умений и навыков по обеспечению самозанятости и эффективной профессиональной деятельности в составе подразделений современных предприятий в условиях динамично меняющейся хозяйственной среды.

В рамках дисциплины «Основы предпринимательства» особое внимание уделяется вопросам поэтапной организации предпринимательской деятельности: формулировка бизнес-идеи, практика старт-апов в целях создания фирмы, основы бизнес-планирования, выбор приемов инвестирования, прогнозирование, правовые основы регистрации субъекта предпринимательства, маркетинговые исследования целевых рынков, практика подбора команды, основы лизинга и франчайзинга.

Задачами изучения дисциплины является формирование профессиональных компетенций в области:

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

В ходе освоения учебной дисциплины «Основы предпринимательства» у студентов должны быть сформированы академические компетенции, соответствующие следующим требованиям:

1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

2. Владеть системным и сравнительным анализом.

3. Владеть исследовательскими навыками.

4. Уметь работать самостоятельно.

Изучение учебной дисциплины будет способствовать и формированию социально-личностных компетенций, соответствующих следующим требованиям:

- быть способным к социальному взаимодействию;
- обладать способностью к межличностным коммуникациям;
- уметь работать в команде.

Содержание учебной дисциплины содействует приобретению профессиональных компетенций специалиста, который должен быть способен:

- взаимодействовать со специалистами смежных профилей;
- готовить доклады, материалы к презентациям;
- собирать и анализировать исходную информацию для проведения проектной деятельности, оценивать потребность в инвестициях для реализации предпринимательской идеи;
- описывать и анализировать существующие бизнес-процессы и разрабатывать модели перспективных для организаций;
- принимать участие в планировании производства продукции;
- разрабатывать и обосновывать мероприятия по сокращению производственного цикла и оптимизации затрат на производство;
- проводить исследования различных функциональных областей профессиональной деятельности и характеризовать инфраструктуру и динамику рыночной среды;
- использовать глобальные информационные ресурсы для решения бизнес-задач;
- осуществлять поиск, систематизацию и анализ информации по перспективам развития отрасли, инновационным технологиям, проектам и решениям.

В результате изучения дисциплины «Основы предпринимательства» студенты должны:

*знать:*

- теоретико-методологические основы и экономическую сущность современной предпринимательской деятельности;
- правовые основы предпринимательской деятельности;
- особенности организации и планирования работы предприятия в предпринимательской среде;
- факторы и пути повышения эффективности закупочно-производственно-сбытовой деятельности субъекта хозяйствования в условиях конкурентной среды;

*уметь:*

- использовать приемы организации исследований рыночной среды, проводить анализ собранной информации;
- моделировать и прогнозировать достижение стратегических целей фирмы на основе анализа поведения потребителей, поставщиков и конкурентов, используя приемы бизнес-планирования;
- владеть современными средствами SWOT-анализа; принимать управленческие решения в нестандартных ситуациях, возникающих в ходе трансформаций инфраструктуры и конъюнктуры рынка;
- пользоваться нормативами и интернет-ресурсами в вопросах поэтапной организации предпринимательской деятельности: создание фирмы и последующих.

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

### **ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Номер темы	Название темы
1	<b>Особенности предпринимательской деятельности. Предпринимательские цели и их реализация</b>
2	<b>Предпринимательский капитал и слагаемые предпринимательского успеха. Сотрудничество партнеров в бизнесе</b>
3	<b>Маркетинговый анализ в предпринимательской деятельности</b>
4	<b>Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Конкуренция в предпринимательстве</b>
5	<b>Государственная поддержка и охрана предпринимательской деятельности. Правовое регулирование бизнеса</b>
6	<b>Малый и средний бизнес: современное состояние, перспективы развития. Организация собственного бизнеса</b>

При освоении дисциплины «Основы предпринимательства» студентам рекомендуется самостоятельно осуществлять поиск дополнительной научной литературы, особенно это касается тем докладов, связанных с инновационным предпринимательством и самозанятостью.

Как итог изучения вопросов каждой темы, студенты обязаны предоставить наработанный самостоятельно материал с ссылками на использованные источники. Индивидуальная работа студентов может быть реализована в различных формах: в виде рефератов, презентаций и других результатов, например эссе и аналитических форм (отчеты, таблицы) с данными исследований.

При изучении дисциплины «Основы предпринимательства» особую роль играют семинары, т. к. они позволяют более глубоко рассматривать вопросы, формировать навыки научного анализа, развивать творческое мышление и опыт решения практических задач.

Промежуточный контроль предусматривает: проведение и оценку практических работ, письменных и электронных конспектов по темам изучаемого курса; тестирование сформированных знаний.

Итоговый контроль предполагается в форме экзамена (зачета) с выполнением письменной отчетной работы.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ЛЕКЦИОННОГО КУРСА

## **Тема 1. Особенности предпринимательской деятельности. Предпринимательские цели и их реализация**

### *Основные вопросы*

1. Сущность и принципы предпринимательства.
2. Функции предпринимательства. Место предпринимательства в экономике смешанного типа.
3. Конкурентная среда. Взаимоотношения с партнерами. Взаимоотношения с клиентами. Личностные предпосылки предпринимательской деятельности.
4. Развитие предпринимательства в Республике Беларусь.

В процессе изучения основных вопросов темы следует рассмотреть определения предпринимательской деятельности как деятельности с целью получения прибыли или выгоды «на свой страх и риск». Познакомиться с состоянием, условиями, проблемами и целями развития предпринимательства в Республике Беларусь.

Необходимо изучить предпосылки предпринимательства, сущность работы Ассоциаций предпринимателей, общественных объединений предпринимателей, формы и способы организации предпринимательской деятельности в Беларуси. Требуется ознакомиться с законодательной базой предпринимательской деятельности, с историей ее развития с 1991 года.

Рассмотреть личностные предпосылки предпринимательской деятельности и формы сотрудничества субъектов предпринимательства в сфере производства, в сфере товарообмена, в сфере финансовых отношений и сущность интеграционной концепции бизнес-среды. Рекомендуется познакомиться с различными методами классификации факторов конкурентной среды.

Изучить вопросы формирования и развития предпринимательства в Республике Беларусь. Изучить статистические данные о численности предпринимателей по отраслям и регионам республики Беларусь за периоды 2005–2010 гг., 2010–2015 гг., 2015–2020 гг. и до настоящего времени, используя данные статистических ежегодников Республики Беларусь и регионов Беларуси.

Должны быть раскрыты сущность, признаки современного предпринимательства, этапы эволюции концепций бизнес-деятельности. Следует уделить внимание типам и видам современного предпринимательства, связанным с определением будущего предпринимательского дела в целях самозанятости.

## **Тема 2. Предпринимательский капитал и слагаемые предпринимательского успеха. Сотрудничество партнеров в бизнесе**

### *Основные вопросы.*

1. Основные хозяйственно-экономические структуры предпринимательства.
2. Порядок создания предпринимательских структур: с оформлением статуса индивидуального предпринимателя, без оформления ИП. Подготовка учредительных документов. Порядок регистрации.
3. Планирование предпринимательской деятельности.
4. Слагаемые предпринимательского успеха, сотрудничество в бизнесе.

Необходимо изучить принципы предпринимательской деятельности, виды субъектов и объекты предпринимательства, а также факторы, обуславливающие развитие предпринимательства. Познакомиться с видами предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая, посредническая, страховая), формами предпринимательских структур (частная, коллективная, контрактная), субъектами предпринимательской деятельности (физические лица, юридические лица).

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

Этапы создания предпринимательских структур. Регистрирующие органы. Порядок государственной регистрации и постановка на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 1 «Регистрация индивидуального предпринимателя» и ПРИЛОЖЕНИЕ 2 «Деятельность без регистрации индивидуального предпринимателя»). Рекомендуются изучить этапы регистрации индивидуального предпринимательства, в том числе с электронной регистрацией ИП. Необходимо ознакомиться с основными причинами банкротства и порядком проведения процедуры банкротства (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 3 «Ликвидация предприятий ЧУП, ООО, ЗАО»), с видами банкротства; неплатежеспособность (практическая и абсолютная), а также предупреждение банкротства. Порядок проведения санации организации.

Изучить вопросы: слагаемые предпринимательского успеха, сотрудничество в бизнесе в целях формирования первоначального предпринимательского капитала. Деятельность предпринимательства по отбору, анализу и реализации предпринимательских идей. Предпринимательство в информационной среде. Общее понятие о предпринимательском договоре.

### **Тема 3. Маркетинговый анализ в предпринимательской деятельности**

#### *Основные вопросы*

1. Сущность качественных и количественных характеристик маркетинговой среды. Содержание маркетинговой деятельности на предприятии.

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

3. Роль интегрированных коммуникаций (рекламы, PR, электронных коммуникаций) в предпринимательской деятельности. Оценка эффективности каналов информационного сопровождения и средств продвижения.

4. Анализ собственных возможностей предприятия. Выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиций.

Рекомендуется рассмотреть концепцию маркетинга как философию бизнеса, что поможет выявить социальные основы маркетинга: нужда, потребность, спрос, рынок. Философский подход к осмыслению роли маркетинга позволяет прийти к выводу, что в идеале маркетинг является теорией и практикой, ориентированной на оптимизацию взаимосвязей и взаимодействия комплекса человеческих возможностей со средой хозяйственной деятельности.

Необходимо ознакомиться с современными подходами в исследовании рынка согласно международному стандарту (МС) серии ИСО 9004. Ознакомиться с направлениями маркетинговых исследований: исследование рыночной конъюнктуры, сегментирование потребителей, изучение конкурентов, изучение и выбор поставщиков сырья и материалов. Важно познакомиться с методами проведения маркетинговых исследований. Содержание процесса маркетингового исследования. Методы сбора и анализа маркетинговой информации. Опросы и их роль при проведении маркетинговых исследований. Организация проведения маркетинговых исследований – стандарты и методология. Определение проблемы и формулирование гипотезы. Разработка аналитических форм (SWOT-анализ, «рыночное досье») для обработки результатов маркетинговых исследований и составление отчета.

Необходимо составить представления о таких категориях, как «инфраструктура рынка», «конъюнктура рынка». Следует выделить координирующую роль маркетинга, обеспечивающую эффективное приспособление производства и сферы обращения к изменениям рынка. Обратит внимание на ведущие количественные характеристики рынка – доля, емкость рынка.

Рассмотреть содержание маркетинговой деятельности на предприятии как последовательность взаимосвязанных видов работ: 1) исследование маркетинговой среды, анализ рыночных возможностей; 2) сегментирование потребительского рынка; 3) разработка комплекса маркетинга; 4) организация работы отдела маркетинга. Матрица И. Ансоффа «товар-рынок».

Необходимо изучить составляющие комплекса маркетинга, «маркетинг-микс», концепция 4 «Р» (маркетинговый комплекс): продукт (ассортимент, расфасовка, упаковка) – product, цена (условия оплаты, цена сделки, бонусы) – price, рынок (место, условия продажи) – place, продвижение (информационное сопровождение предпринимательской деятельности и предлагаемого продукта/услуги) – promotion. Познакомиться с теорией жизненного цикла товара (ЖЦТ), с матрицей Бостонской консалтинговой группы (БКГ), матрицей МакКинси.

В управлении маркетингом выделяют: 1) стратегическое маркетинговое планирование; 2) планирование программы маркетинга. На первом уровне выявляют возможности роста в рамках нынешнего масштаба деятельности фирмы (*интенсивный рост*). На втором уровне – возможности роста за счет интеграции фирмы с другими элементами маркетинговой системы отрасли (*интеграционный рост*). На третьем этапе – возможности, открывающиеся за пределами отрасли (*диверсификационный рост*).

Следует уяснить, что главной задачей планирования в условиях рынка является уменьшение степени неопределенности и риска в предпринимательской деятельности и обеспечение концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях развития.



## **Тема 4. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Конкуренция в предпринимательстве**

### *Основные вопросы*

1. Планирование как условие предпринимательской активности. Структура и порядок разработки бизнес-плана. Составление франчайзингового предложения.

2. Содержание и виды конкуренции. Выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиции – бенчмаркетинг.

2. Защита прав потребителей. Страхование предпринимательства.

3. Инновационное предпринимательство. Товарный знак, сертификация продукции, ноу-хау. Брендинг.

В процессе изучения вопросов темы составить представления о категориях: предпринимательский риск, инфляция как фактор предпринимательского риска. Виды предпринимательских потерь. Формы и принципы планирования предпринимательской деятельности, уровни планирования. Менеджмент предпринимательской деятельности. Цели и заинтересованные лица в бизнес-планировании. Принципы бизнес-планирования.

Виды предпринимательских рисков: чистые (природно-естественные, экологические, политические и социальные, коммерческие и т. д.) и спекулятивные (риски, связанные с покупательной способностью денег; инвестиционные и т. д.). Зоны риска (безрисковая зона, зона допустимого риска, зона критического риска, зона катастрофического риска). Виды конкуренции, выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиции – бенчмаркетинг.

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

Выбор источников финансирования. Внутренние источники финансирования деятельности фирмы. Основные формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности. Самофинансирование. Лизинг.

Методы формирования информационно-статистической базы конкурентоспособности фирмы. Показатели эффективности вложения средств.

Исследовать, какими нормативными актами и организационными средствами сформирована среда защиты прав потребителей.

Раскрыть сущность инновационного предпринимательства. Следует различать понятия техническая и организационная «инновация», коммерческая (предпринимательская) тайна. Должны быть рассмотрены подходы к классификации предпринимательской тайны: промышленная, финансово-кредитная и коммерческая.

Ознакомиться с развитием конкурсных форм оценки эффективности в сфере предпринимательства: «Лучший предприниматель года», «Брэнд года» и т. д. Инвестиционное, лизинговое и франчайзинговое партнерство – источники финансирования и кредитования малого бизнеса. Франчайзинговая система ведения малого бизнеса.

## **Тема 5. Государственная поддержка и охрана предпринимательской деятельности. Правовое регулирование бизнеса**

### *Основные вопросы*

1. Правовое регулирование бизнеса.
2. Государственная программа приватизации и поддержки малого бизнеса.
3. Антимонопольная политика государства. Факторы обеспечения благоприятного инвестиционного климата.
4. Система государственной поддержки предпринимательства. Субъекты системы поддержки малого бизнеса. Роль технопарков.

Ознакомиться с законодательной базой предпринимательской деятельности и этапами развития государственной программы приватизации и поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь.

Изучить виды государственной поддержки предпринимательства согласно Закону Республики Беларусь от 01.07.2010 №148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» и последующих нормативных актах в области государственной поддержки бизнеса.

Познакомиться с программами подготовки субъектов предпринимательства в центрах занятости. Ознакомиться с нормативными актами, регламентирующими ремесленническую деятельность и систему самозанятости населения.

Важно понимать, что государственная поддержка и работа организаций, осуществляющих поддержку малого бизнеса, обоснованы экономическими и социальными условиями осуществления предпринимательской деятельности.

Рассмотреть сущность антимонопольной политики государства. Выявить современные факторы обеспечения благоприятного инвестиционного климата в Республике Беларусь в целом и в регионах.

Познакомиться с основными субъектами системы государственной поддержки предпринимательства: 1) свободные экономические зоны (СЭЗ), 2) центры поддержки предпринимательства (республиканский, региональные), 3) инкубаторы малого бизнеса, 4) технопарки. Особенное внимание уделить субъектам технопарков с экспортоориентированной деятельностью.

## **Тема 6. Малый и средний бизнес: современное состояние, перспективы развития**

### *Основные вопросы*

1. Значение и задачи малого и среднего бизнеса в экономике.
2. Место малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь.
3. Порядок государственной регистрации и постановка на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
4. Проблемы ликвидации и диверсификации в сфере малого бизнеса. Программы государственной поддержки самозанятости и субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь.

Рассмотреть задачи малого и среднего бизнеса в экономике смешанного типа.

Выявить характеристики экономической деятельности субъектов малого бизнеса: индивидуальных предпринимателей, микроорганизаций и малых

предприятий. Количественные и качественные критерии определения состояния малого бизнеса. Достоинства и недостатки малого бизнеса.

Социальная роль малого и среднего бизнеса; сферы, привлекательные для освоения малым бизнесом (на примере деятельности агроусадеб). Место малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь: современное состояние и перспективы. Опыт «семейного бизнеса» в развитии малого предпринимательства в различных отраслях деятельности и отдельно в сфере потребительских услуг.

Отраслевые и региональные особенности малого бизнеса. Этапы создания предпринимательских структур в малом бизнесе.

Порядок государственной регистрации и постановка на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Регистрирующие органы – практика электронной регистрации субъектов предпринимательства. Региональные особенности оформления субъектов самозанятости без регистрации ИП. Особенности электронных и дистанционных форм регистрации субъектов предпринимательства.

Налоговое регулирование малого бизнеса.

Проблемы ликвидации и практические подходы к диверсификации в сфере малого бизнеса.

Программы государственной поддержки самозанятости и субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

При решении задач следует изучить основные категории согласно темам курса «Основы предпринимательства», использовать рекомендуемые источники.

**Тема 1. Особенности предпринимательской деятельности. Предпринимательские цели и их реализация.**

### *Задание 1*

Раскройте сущность понятий:

1. Концепция бизнес-деятельности.
2. Порядок государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.
3. Определение предпринимателя, предпринимательской деятельности (с указанием источников).

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какой, по-вашему, самый легкий способ начать успешный бизнес:

- а) много работать, быть хорошо информированным, вкладывая наличные деньги в собственную бизнес-идею;
- б) рискнуть и поставить все на крупный выигрыш в лотерею, в азартных играх;
- в) карьеру начать с должности наемного менеджера и делать постепенно, шаг за шагом, не проявляя спешки и не допуская риска.

Ответ составьте, например, в табличной форме.

Таблица 1 – Анализ способов начать успешный бизнес

Способ	«За»	«Против»	Аргументация
а)			
б)			
в)			

Информацию представьте с комментариями «за» и «против» по трем рассматриваемым способам.

### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. История развития предпринимательства в Республике Беларусь.
2. Концепции бизнес-лидерства.
3. Внутренняя предпринимательская среда.

Изучить динамику современного состояния предпринимательства в Республике Беларусь и представить выводы в виде диаграмм и графиков.

### *Задание 3*

Раскройте сущность понятий:

1. Бизнес-идеи коммерческих и некоммерческих организаций.
2. Лицензирование отдельных видов деятельности.
3. Понятие и сущность конкурентной среды.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

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

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

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

## **Тема 2. Предпринимательский капитал и слагаемые предпринимательского успеха. Сотрудничество партнеров в бизнесе**

### *Задание 1*

Раскройте сущность понятий:

1. Предпринимательский капитал.
2. Современные формы сотрудничества субъектов предпринимательства.
3. Внутренняя предпринимательская среда: группировка основных средств производства, формирование команды, ведение проектов в форме аутсорсинга.

Сделайте выборочный опрос потенциальных потребителей лизинговой компании. Как вы организуете такой опрос?

Ответ представьте в табличной форме – по этапам и направлениям работы.

### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. Рынок – среда существования предпринимателей.
2. Роль малого предпринимательства в экономике.

3. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица.

Составьте перечень организаций, предоставляющих субъектам предпринимательства услуги и программы страхования.

Ответ представьте в виде таблицы в сопровождении пояснений.

Таблица 2 – Перечень страховых организаций и содержание программ страхования для субъектов бизнеса

Перечень страховых организаций	Содержание программ страхования для субъектов бизнеса
1.	
2.	
3.	

### *Задание 3*

Раскройте сущность понятий:

1. Применение индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности.

2. Градация видов затрат. Составление годового плана.

3. Сущность договора. Виды договоров.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Инвестор имеет 7 тыс. у. е. и хочет получить через 2 года 50 тыс. у. е. Каково в этом случае должно быть минимальное значение коэффициента дисконтирования?

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении выводов.

### *Задание 4*

Раскройте сущность понятий:

1. Субъекты предпринимательской деятельности.

2. Инвестиционный портфель. Виды, источники и риски инвестиций.

3. Формирование уставного фонда предприятия.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Определите реальную будущую стоимость вложения денежных средств при условии, что объем вложений – 200 тыс. руб., период вложения – 2 года, ставка процента с учетом инфляции – 20 % в год, ожидаемый темп инфляции в год – 6 %.

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении пояснений.

## **Тема 3. Маркетинговый анализ в предпринимательской деятельности**

### *Задание 1*

Раскройте сущность понятий:

1. Целевой сегмент рынка.

2. Емкость рынка, доля рынка фирмы.

3. Роль рекламы, PR в предпринимательской деятельности.

Рассмотрите пример анализа емкости рынка услуг для швейной мастерской, перспективы его развития.

Целевым сегментом примем часть сельского административного района, включающая агрогородок с прилегающими к нему малыми населенными пунктами с общей численностью населения до 4000 человек.

Для расчета потенциальной емкости целевого сегмента рынка ( $E_p$ ) можно использовать формулу 1:

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

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

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

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

Далее рассчитаем потенциальную емкость рынка:

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

Собственная доля швейной мастерской на целевом рынке ( $D_p$ ) может быть представлена согласно формуле 2:

$$D_p = B / E_p \times 100, \quad (2)$$

где  $B$  – предполагаемая выручка мастерской за год;

$E_p$  – емкость целевого сегмента рынка.

Проведем расчет:  $D_p = 25612800 / 55680000 \times 100 = 46,0 \%$ .

Получаем итог: доля рынка швейной мастерской составит 46 %.

В перспективе организация эффективного информирования населения и создание положительного имиджа мастерской позволит увеличить долю на целевом рынке и обеспечить прирост объемов услуг.

При высоком качестве услуг и культуре обслуживания населения, своевременном выполнении заказов, предоставлении скидок постоянным заказчикам, а также пенсионерам и учащейся молодежи, освоении услуг по реконструкции одежды в соответствии с тенденциями молодежной моды.

### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. Индивидуальный предприниматель.
2. Стратегии роста фирмы.
3. Рентабельность деятельности фирмы.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Швейная фабрика производит продукцию в широком ассортименте. При этом систематически образуется накопление немерного лоскута разных тканей, что вызывает увеличение себестоимости продукции. Какое поддерживающее производство из отходов ткани можно освоить, чтобы повысить эффективность производства? Подберите варианты из интернет-источников.

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

### *Задание 3*

Раскройте сущность понятий:

1. Общество с ограниченной ответственностью.
2. Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы. Матрица Макк-Кинси.

3. Позиционирование фирмы, товара на рынке.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

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

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

#### *Задание 4*

Раскройте сущность понятий:

1. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
2. Внутренняя среда предприятия и методы ее исследования, SWOT-анализ.
3. Сущность качественных и количественных характеристик маркетинговой среды.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

В какой сфере вы порекомендуете открыть свое дело начинающим предпринимателям в г. Бресте: в сфере обслуживания, в области производства продуктов питания, в строительстве, в финансовой сфере, в торговле? Какие отраслевые различия необходимо учесть?

Ответ представьте в табличной форме, представив сравнительную характеристику по двум избранным направлениям.

### **Тема 4. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Конкуренция в предпринимательстве**

#### *Задание 1*

Раскройте сущность понятий:

1. Планирование предпринимательской деятельности.
2. Проектирование и развитие товара. Жизненный цикл товара.
3. Прекращение деятельности предпринимательской организации.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Маркетинговый бюджет фирмы на год составляет 11 тыс. у. е., из них 5 тыс. у. е. используются на издержки организации сбыта, 4 тыс. у. е. – на опросы потребителей.

Какова доля бюджета, отводимая на рекламу и стимулирование сбыта? Учтите нормы отчислений на рекламу – до 5 % бюджета.

Ответ представьте в табличной форме.

#### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. Экономическая свобода – ведущий элемент предпринимательской среды.
2. Малое предпринимательство.
3. Переподготовка персонала.

Оцените лидера в сфере общественного питания. Следуя примеру, сформируйте самостоятельно показатели деятельности произвольно избранных заведений-конкурентов: Ф1 и Ф2, составьте сравнительную характеристику в баллах и при помощи графических профилей.

Показатели	Оценка показателей Ф1 и Ф2 по 5-ти балльной системе		Баллы				
	Ф1*	Ф2 +	1	2	3	4	5
1. Местоположение	вне города /1	в центре /5	*				+
2. Известность шеф-повара	мало изв. /2	известный /5		*			+
3. Средняя стоимость заказа	ниже ср. /5	выше ср. /1	+			*	
4. Комфортабельность помещения	средняя /4	высокая, свежий ремонт /5		*		+	
5. Санитарные условия	хорошие /4	хорошие /4		*			+
6. Время доставки	30 мин /2	15 мин /4		*		+	
Сумма	18	24	графические профили конкурентов				

Ответ представьте в виде собственной таблицы в сопровождении расчета и выводов.

### Задание 3

Раскройте сущность понятий:

1. Страховая деятельность в сфере предпринимательства.
2. Условия прекращения деятельности индивидуального предпринимателя.
3. Основные виды банковских кредитов.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

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

Ответ представьте в табличной форме – по этапам необходимых действий.

### Задание 4

Раскройте сущность понятий:

1. Разработка и регистрация товарного знака и знака обслуживания.
2. Бизнес-планирование в деятельности предпринимателей.
3. Типы и виды предпринимательства.

Представьте информацию из документов (основные разделы):

– Закон Республики Беларусь «О рекламе», принятый Палатой представителей от 2 апреля 2007 г.;

– Закон Республики Беларусь «О средствах массовой информации» от 17.07.2008 г. № 427-з, одобренный Советом Республики 20 апреля 2007 г.

Ответ представьте в табличной форме.

## Тема 5. Государственная поддержка и охрана предпринимательской деятельности. Правовое регулирование бизнеса

### Задание 1

Раскройте сущность понятий:

1. Инвестиционный климат.
2. Причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.
3. Осуществление предпринимательской деятельности в виде индивидуальной трудовой деятельности.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.



На основании Закона о предпринимательстве необходимо составить представление об обязанностях и ответственности предпринимателя, с юридической ответственностью за правонарушения в сфере предпринимательской деятельности. Ответ представьте в табличной форме.

### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. Индивидуальный предприниматель.
2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
3. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций.

Рассмотрите эволюцию Государственной программы приватизации и поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь, выделите этапы, связанные с изменениями подходов к приватизации.

Ответ представьте в виде таблицы с перечнем этапов по годам и соответствующими условиями приватизации.

### *Задание 3*

Раскройте сущность понятий:

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

Куда следует вложить нераспределенную прибыль предпринимателю?:

- в недвижимость;
- имущество фирмы;
- предметы искусства;
- в акции и другие ценные бумаги.

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

### *Задание 4*

Раскройте сущность понятий:

1. Внешняя среда предприятия и методы ее исследования, PEST-анализ.
2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций.
3. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков.

Какие новые принципы бизнеса должны быть внедрены сегодня в этику и практику предпринимательской деятельности в Республике Беларусь? Раскройте сущность рассматриваемых норм поведения, их влияния на успешность деятельности бизнесмена или фирмы.

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

### *Задание 5*

Раскройте сущность понятий:

1. Сущность и виды ответственности предпринимателей.
2. Управление предпринимательскими рисками.

3. Содержание маркетинговой деятельности на предприятии.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его: в какие организации следует обращаться предпринимателю при решении вопросов:

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

Варианты: а) центр поддержки предпринимательства; б) ассоциация индивидуальных предпринимателей Республики Беларусь, в) Белорусский инновационный фонд; г) технопарк; д) бизнес-инкубатор.

## **Тема 6. Малый и средний бизнес: современное состояние, перспективы развития. Организация собственного бизнеса**

### *Задание 1*

Раскройте сущность понятий:

1. Основные виды инновационного предпринимательства.
2. Система налогообложения, учета и отчетности для субъектов.
3. Методы отбора персонала.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Менеджер вашей фирмы строит загородный дом. Строительная фирма предложила ему свои услуги: построить дом за 4 месяца, запросив за работу 5 тыс. у. е. Заказчик может построить дом своими силами, но в течении 6 месяцев и при условии использования 1 месяца отпуска за свой счет. Зарплата менеджера в месяц составляет 1 тыс. у. е.

Какой вариант строительства дома выгоднее вашему менеджеру? Ответ представьте в виде расчета и выводов.

### *Задание 2*

Раскройте сущность понятий:

1. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица.
2. Рынок – среда существования предпринимателей.
3. Центры поддержки предпринимательства как элемент инфраструктуры предпринимательства.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Банк предлагает вкладчику ставку 90 % годовых. Каков должен быть первоначальный вклад, чтобы через два года иметь на счете 15 млн руб.?

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

### *Задание 3*

Раскройте сущность понятий:

1. Права предпринимателей.
2. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.
3. Формирование требований к потенциальным работникам организации.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какую бы вы выбрали организационно-правовую форму хозяйствования: акционерную, частную, кооперативную и т. п. для: 1) торгово-посреднической деятельности, 2) производства услуг по ремонту оборудования, 3) производства консалтинговых услуг?

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

#### *Задание 4*

Раскройте сущность понятий:

1. Роль малого предпринимательства в экономике.
2. Инвестиционные проекты в малом бизнесе.
3. Акционерные общества.

Примите решение в ситуации и обоснуйте его. Приведите примеры банковских программ финансирования индивидуальных предпринимателей. Ответ представьте в табличной форме с указанием названия банка, названия программы и ее краткого содержания.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПО ТЕМАМ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рекомендуется выполнять подготовку, ориентируясь на вопросы тем, представленных в таблице далее.

Таблица – Перечень вопросов по темам для самостоятельной подготовки

Темы курса	Перечень вопросов по темам
Тема 1. Особенности предпринимательской деятельности. Предпринимательские цели и их реализация	1. Современное состояние предпринимательства в Республике Беларусь. 2. Некоммерческие организации предпринимательской среды.
Тема 2. Предпринимательский капитал и слагаемые предпринимательского успеха. Сотрудничество партнеров в бизнесе	1. Сущность стартапов. 2. Интеграционная концепция бизнес-среды. 3. Франчайзинговая система, Республиканская ассоциация «Белфранчайзинг».
Тема 3. Маркетинговый анализ в предпринимательской деятельности	1. Необходимость исследования рынка согласно МСК серии ИСО 9004. 2. Основные направления маркетинговых исследований.
Тема 4. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Конкуренция в предпринимательстве	1. Сущность внутренней и внешней конкуренции в предпринимательской среде. 2. Производственный план и менеджмент персонала в предпринимательской деятельности.
Тема 5. Государственная поддержка и охрана предпринимательской деятельности. Правовое регулирование бизнеса	1. Примеры программ финансирования и кредитования малого бизнеса. 2. Примеры программ поддержки предпринимательства, реализуемые через центры занятости.
Тема 6. Малый и средний бизнес: современное состояние, перспективы развития	1. Отраслевые и региональные особенности малого бизнеса. 2. Предпринимательство в целях самозанятости. Регистрирующие органы.

**Итогом работы должен быть индивидуальный письменный или электронный конспект.**

## СКВОЗНОЕ ЗАДАНИЕ

Предлагается поэтапная работа с целью проектирования деятельности фирмы «оптовая база» и адаптация управления к меняющимся условиям деятельности, конъюнктуре рынка.

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

Работу предлагается начать с аудита сформированного опыта работы.

Информация, которой Фирма располагает о приобретенной им оптовой базе:

- полезная складская площадь для напитков составляет 100 м<sup>2</sup>;
- на площади 1 м<sup>2</sup> можно хранить 250 бутылок в ящиках;
- записи бухгалтерского учета по 3-м видам реализуемой продукции «Квас», «Лимонад», «Минеральная вода» за последний хозяйственный год представлены в таблице 1:

Таблица 1 – Данные бухгалтерского учета за последний хозяйственный год

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

Используя данные, заполните таблицу 3.

Для расчетов используйте взаимозависимости, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Взаимозависимость цены и прибыли

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

Таблица 3 – Результаты деятельности фирмы "Оптовая база напитков" за последний

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

### **Задание 2: рассчитайте долю прибыли с оборота для каждого продукта**

Используйте взаимозависимости, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Данные для расчета доли прибыли с оборота каждого продукта

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

Запишите ответ в виде таблицы 5.

Таблица 5 – Доля прибыли с оборота по отдельному продукту в %

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

Используя полученные данные, составьте диаграмму. Анализируя результаты, сделайте выводы.

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

При расчете использовать взаимозависимости, представленные в таблице 6.

Таблица 6 – Данные для расчета прибыли

Прибыль с сорта	$\frac{\text{Прибыль продукта}}{\text{Количество сортов}}$
Например, прибыль с сорта кваса	$\frac{\text{Прибыль (квас)}}{3(\text{сорта})} = \frac{60\,000}{3} = 20\,000 \text{ (у. е.)}$

Рассчитайте и занесите результат в таблицу 7.

Таблица 7 – Расчёт прибыли с сорта по видам продукта

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

Составьте диаграмму. Анализируя результаты, сделайте вывод.

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

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

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

Сравнить Новую стратегию Фирмы и Старую и смоделировать Альтернативную стратегию, затем сравнить ее с Новой стратегией Фирмы.

Прежде чем выполнять задание, рассмотрите пример моделирования.

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

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

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

*Возможный ответ.*

Стратегии в области ассортимента:

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

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

Выбор такой стратегии обусловлен тем, что по сравнению со стратегией Фирмы увеличение числа сортов фруктовых соков (+1) позволит увеличить объем сбыта на 50 тыс. бутылок, а уменьшение числа сортов кваса (-1) приведет к уменьшению объема сбыта только на 30 тыс. бутылок. В итоге объем сбыта увеличится на 20 тыс. бутылок.

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

Сравним стратегию Фирмы и Альтернативную стратегию в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ результатов применения альтернативной и базовой стратегий фирмы

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

Определите динамику, формируемую при использовании альтернативной стратегии. Используя полученные данные составьте диаграммы.

Анализируя результаты, сделайте выводы.

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

Проанализировать результаты в процессе заполнения таблицы 9, сделать вывод: как изменяются расходы в связи с увеличением объема заказа.

Таблица 9 – Расчет изменения расходов, в у. е.

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

Выявить проблемы, выраженные в превышении объема хранения продукции на складе. Сделать выводы о требуемой площади складов и связанных с этим расходами.

По итогам расчета построить графики, диаграммы:

- 1) «Объем заказа – Требуемая площадь».
- 2) «Объем заказа – Расходы».

Анализируя результаты, сделайте выводы.

В завершении работы подведите итоги по всем выполненным заданиям.

## ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ (ЗАЧЕТУ)

1. Сущность, признаки современного предпринимательства, эволюция концепций бизнес-деятельности.
2. Современное состояние предпринимательства в Республике Беларусь.
3. Источники формирования предпринимательского капитала.
4. Понятие организационных структур предпринимательства.
5. Коммерческие и некоммерческие организации предпринимательской среды.
6. Сущность стартапов. Интеграционная концепция бизнес-среды.
7. Необходимость исследования рынка согласно МСК серии ИСО 9004.
8. Основные направления маркетинговых исследований.
9. Процесс маркетингового исследования.
10. Методы сбора и анализа маркетинговой информации.
11. Опросы и их роль при проведении маркетинговых исследований.
12. Разработка аналитических форм (SWOT-анализ, «рыночное досье») для обработки результатов маркетинговых исследований.
13. Формы и принципы планирования предпринимательской деятельности, уровни планирования.
14. Менеджмент персонала в предпринимательской деятельности.
15. Цели и заинтересованные лица в бизнес-планировании.
16. Структура и порядок разработки бизнес-плана.
17. Антимонопольное регулирование деятельности предпринимателей.
18. Методы формирования информационно-статистической базы конкурентоспособности фирмы.
19. Выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиции.
20. Бенчмаркетинг.
21. Предпринимательские риски.
22. Сущность предпринимательского риска.
23. Система государственной поддержки предпринимательства.
24. Государственная поддержка и организации, осуществляющие поддержку малого бизнеса.
25. Финансирование и кредитование малого бизнеса.
26. Франчайзинговая система ведения малого бизнеса.
27. Страхование предпринимательства.
28. Инновационное предпринимательство.
29. Характеристика экономической деятельности малого и среднего предприятия.
30. Количественные и качественные критерии определения состояния малого бизнеса.
31. Место малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь.
32. Отраслевые и региональные особенности малого бизнеса.
33. Предпринимательство в целях самозанятости. Регистрирующие органы.
34. Порядок государственной регистрации и постановка на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
35. Проблемы ликвидации и диверсификации в сфере малого бизнеса.



## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### *Основная*

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : с изм. и доп., внесенными Законом РБ от 8 янв. 2014 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014. – 655 с.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2025 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол. : Я. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 112 с.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 30 мая 2001 г ; одобрен Советом Республики 8 июня 2001 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 2/780.
4. О предпринимательстве в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 28.05.1991 г. № 813-ХИ // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац.центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
5. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.; одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.
6. Трудовой кодекс Республики Беларусь: Принят Палатой представителей 8 июня 1999 г . ; одобрен Советом Республики 30 июня 1999 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. – № 2/70.
7. Об утверждении Методических рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: постановление Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 сент. 2010 г., № 131.
8. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования. Декрет Президента Республики Беларусь № 1 от 16.01.2009 г.
9. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.
10. Акулич, И. Л. Основы маркетинга / И. Л. Акулич, Е. В. Демченко. – М. : Высшая школа, 2019. – 511 с.
11. Беляцкий, Н. П. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Н. П. Беляцкий [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2012.
12. Бучик, И. Н. Система оперативного управления маркетинговой деятельностью предприятий / Н. П. Бучик; под науч. ред. В. Ф. Медведева. – Минск : ИООО «Право и экономика». – 2005. – 175 с.
13. Высоцкий, О. А. Основы устойчивого развития производственной организации / О. А. Высоцкий, И. М. Гарчук, Н. С. Данилова; под науч. ред. В. Ф. Медведева; Брестский государственный технический университет. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2015. – 258 с.
14. Процессы управления микроэкономическими системами / О. А. Высоцкий [и др.]; под научн. ред. В. Ф. Медведева. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2005. – 259 с.

15. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – Спб. : Изд-во Питер, 2018. – 342 с.

16. Слонимская, М. А. Маркетинговые исследования : учеб. пособие / Т. Г. Зорина, М. А. Слонимская. – Минск : БГЭУ, 2010. – 441 с.

*Дополнительная*

17. Арзуманов, Р. М. Менеджмент предпринимательской деятельности: основы : учеб. пособие / Р. М. Арзуманов. – Киев : Гнозис, 2013. – 206 с.

18. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 319 с.

19. Небелюк, В. В. Оптимизация бизнес-процессов в текущем управлении организации – выявление информационных фильтров в цепях поставок / В. В. Небелюк // Инновации: от теории к практике: коллективная монография / под научн. ред. : А. М. Омелянюка [и др.]. – Брест : Издательство БрГТУ, 2019. – С. 219–223.

20. Небелюк, В. В. Технологии виртуальной логистики в практике популяризации проектов малого бизнеса в Беларуси / В. В. Небелюк // Логистический аудит транспорта и цепей поставок: Материалы международной научно-практической конференции, 26 апреля 2018 г. / отв. редактор О. Ю. Смирнова. – Тюмень : ТИУ, 2018. – С. 96–104.

21. Яшева, Г. А. Конкурентоспособность экономических систем в контексте сетизации социально-экономического пространства: теория, методология, практика : монография / Г. А. Яшева ; под ред. Г. А. Яшевой. – Витебск, 2018. – 303 с.

22. Чупров, К. К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании / К. К. Чупров // Консультант директора. – 2017. – № 20. – С. 26–30.

## Регистрация индивидуального предпринимателя (ИП)

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

1. Сотрудник исполкома в этот же день рассматривает документы гражданина и вносит запись в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей о регистрации ИП.

2. В течение 5 рабочих дней с момента государственной регистрации происходит регистрация ИП в налоговой и ФСЗН.

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

1. На следующий день после подачи документов гражданин забирает в исполкоме "Свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя".

2. Когда свидетельство получено – можно изготовить печать.

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

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

При этом предприниматель может:

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

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

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

*От уплаты пошлины за регистрацию ИП освобождаются граждане:*

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

В расходы войдет изготовление печати, если таковая ИП необходима.

## Деятельность без регистрации индивидуального предпринимателя

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

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

## Бизнес-планирование

Постановление Министерства экономики Республики Беларусь 31 августа 2005 г. N 158 «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

Фрагмент текста документа:

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

2. Предынвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

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

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

– определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;

– поиск инвесторов.

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

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

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

### ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВУ БИЗНЕС-ПЛАНА

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

"Резюме".

"Характеристика организации и стратегия ее развития".

"Описание продукции".

"Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга".

"Производственный план".

"Организационный план".

"Инвестиционный план".

"Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности".

"Показатели эффективности проекта".

"Юридический план".

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

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

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

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

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

– составлять бизнес-план на весь срок реализации инвестиционного проекта (далее – горизонт расчета). Как правило, горизонт расчета должен охватывать средневзвешенный нормативный срок службы основного технологического оборудования, планируемого к приобретению в рамках реализации проекта, а также период с момента первоначального вложения инвестиций по проекту до ввода проектируемого объекта в эксплуатацию. В случае, если срок возврата заемных средств равен либо превышает период от первоначального вложения инвестиций по проекту до окончания средневзвешенного нормативного срока службы основного технологического оборудования, планируемого к приобретению в рамках реализации проекта, горизонт расчета устанавливается на срок возврата заемных средств плюс 1 год. Допускается установление другого обоснованного горизонта расчета (в ред. постановления Минэкономики от 07.12.2007 N 214):

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

– расчеты бизнес-плана проекта, для реализации которого требуются средства в свободно конвертируемой валюте, приводятся в свободно конвертируемой валюте (как правило, в долларах США) или белорусских рублях (в текущих ценах без учета инфляции). А также требования к содержанию других разделов документа.

## Ликвидация предприятий ЧУП, ООО, ЗАО

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

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

### *Процедура ликвидации фирмы*

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

### *Обязанности ликвидатора:*

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

Внимание! Сведения о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, порядке предъявления требований кредиторов размещается на официальном сайте Министерства юстиции Республики Беларусь и в журнале.

Сведения о ликвидируемых субъектах хозяйствования доступны неограниченному кругу лиц.

*Особенности прекращения деятельности индивидуального предпринимателя.* В отношении индивидуального предпринимателя (ИП) термин «ликвидация» не применяется. *Индивидуальный предприниматель не ликвидируется, а прекращает деятельность.* Деятельность индивидуального предпринимателя (ИП) может быть прекращена по основаниям, предусмотренным Положением для ликвидации юридических лиц, а также в связи с аннулированием государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Документальное подтверждение факта смерти физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), является основанием для внесения записи в ЕГР юридических лиц и индивидуальных предпринимателей об исключении индивидуального предпринимателя.

Учебное издание

**Составители:**

*Медведева Гульнара Борангалиевна*

*Небелюк Виктория Вадимовна*

# **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

по дисциплине

**«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

для студентов экономических

и неэкономических специальностей

*дневного и заочного обучения*

Ответственный за выпуск: Медведева Г. Б.

Редактор: Митлошук М. А.

Компьютерная вёрстка: Соколюк А. П.

Корректор: Дударук С.А.

---

Подписано в печать 16.11.2022 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага «Performer».  
Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 1,86. Уч. изд. л. 2,0. Заказ № 1281. Тираж 19 экз.  
Отпечатано на ризографе учреждения образования «Брестский государственный  
технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.  
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,  
распространителя печатных изданий № 1/235 от 24.03.2014 г.