федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет)

Институт социальных наук
Кафедра экономики и менеджмента

Методические материалы по дисциплине:

«Организация предпринимательской деятельности»

основная профессиональная образовательная программа высшего образования - программа специалитета

33.05.01 Фармация

Тестовые задания

1. Выберите наиболее полное определение понятия «предпринимательская деятельность»:

A) деятельность коммерческих организаций, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой;

B) вид хозяйственной деятельности, направленный на получение прибыли;

C) принципиально новый вид хозяйствования, позволяющий реализовывать творческие идеи собственника предприятия.

D) принципиально новый вид хозяйствования, позволяющий реализовывать амбициозные интересы собственника предприятия

ANSWER: A

2. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

A) менеджер

B) предприниматель

C) руководитель

D) начальник

ANSWER: A

3. Какую основную цель ставит перед собой предприниматель?

A) соблюдение законодательства

B) получение прибыли

C) социальная удовлетворенность работников

D) продолжение семейных традиций

ANSWER: B

4. Что из перечисленного не относиться к стимулам к началу собст-венного дела?

A) накопленные личные сбережения

B) Желание раскрыть свои способности

C) Продолжение семейных традиций

D) Возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время

ANSWER: A

5. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет разви-тия предпринимательства?

A) повышение интеллектуального уровня населения

B) увеличение занятости населения

C) сокращение безработицы

D) повышение жизненного уровня населения;

ANSWER: A

6. Что из перечисленного не является признаком классификации предпринимательской деятельности?

A) численность персонала

B) форма собственности

C) законность

D) состав учредителей

ANSWER: A

7. Выберите наиболее полное определение юридического лица

A) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, способная от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанность, быть истцом и ответчиком в суде и имеющие самостоятельный баланс или смету

B) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, способная от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанность, быть истцом и ответчиком в суде

C) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, обладающая трудовым и производственным потенциалом, необходимым объемом документов для ведения хозяйственной деятельности

D) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом

ANSWER: A

8. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):

A) способностью выступать в торговом обороте от своего имени

B) наличием обособленного имущества;

C) способностью отвечать по обязательствам своим имуществом

D) способностью выступать в имущественном обороте от своего имени

ANSWER: A

9. Что из перечисленного не является коммерческой организацией?

A) потребительские кооперативы

B) хозяйственные товарищества и общества

C) производственные кооперативы

D) государственные или муниципальные унитарные предприятия

ANSWER: A

10. К некоммерческим организациям не относятся:

A) финансово-промышленные группы

B) благотворительные и иные фонды

C) общественные организации (объединения)

D) ассоциации или союзы

ANSWER: A

11. Ассоциация - это:

A) форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования (основная цель - совместные решения научно-технических производственных,, экономических, .социальных и других задач)

B) объединение предпринимателей в целях совместного проведения крупной финансовой операции (например, осуществление значительных инвестиций в крупный промышленный проект);

C) объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий и организаций

D) объединение банковского, страхового и торгового капиталов

ANSWER: A

12. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности?

A) творческий потенциал общества

B) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм

C) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли

D) вид хозяйственной деятельности, направленный на получение прибыли

ANSWER: A

13. К классификации предприятий по характеру деятельности относится:

A) банк

B) малое предприятие

C) крупное предприятие

D) корпорация

ANSWER: A

14. К классификации предприятий по характеру деятельности не относится:

A) партнерство

B) промышленное предприятие

C) банк

D) агрофирма

ANSWER: A

15. К классификации предприятий по характеру деятельности относится:

A) страховая компания

B) единоличное владение

C) партнерство

D) государственное предприятие

ANSWER: A

16. К классификации предприятий по размеру не относится:

A) партнерство

B) среднее предприятие

C) банк

D) малое предприятие

ANSWER: A

17. Преимуществом крупного предприятия по сравнению с мелким не является:

A) контроль со стороны антимонопольных органов

B) высокий уровень внутрипроизводственной специализации

C) экономия издержек за счет эффекта масштаба

D) большая рыночная власть

ANSWER: A

18. По формам собственности предприятия различают:

A) государственные, муниципальные, частные, кооперативные предприятия

B) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества

C) государственные, национальные, частные предприятия

D) государственные предприятия

ANSWER: A

19. По принадлежности капитала выделяют:

A) национальные, иностранные и совместные предприятия

B) государственные, муниципальные, производственные кооперативы, частные предприятия

C) государственные, национальные, унитарные предприятия

D) государственные, унитарные предприятия

ANSWER: A

20. Предприятия классифицируются по виду и характеру деятельности на:

A) предприятия производственной и непроизводственной сферы

B) иностранные, национальные, совместные предприятия

C) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества

D) производственные кооперативы

ANSWER: A

21. Совместное предприятие – это:

A) такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесенных паевых взносов двумя или более учредителей, один из которых – иностранное физическое или чаще всего юридическое лицо

B) предприятие, созданное для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.- учреждение

C) коммерческая организация с разделенным на доли учредителей уставным капиталом-хозяйственное общество

D) коммерческая организация

ANSWER: A

22. Отличительной чертой индивидуального предпринимателя является

A) ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом

B) обязанность представления устава предприятия и внесения вклада на расчетный счет

C) имущественная ответственность лишь в пределах внесенного пая

D) обязанность представления устава предприятия

ANSWER: A

23. Что не выражает проявления предпринимательских возможностей?

A) умение оценить выгодность и перспективность дела

B) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения сущест-вующих потребностей

C) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей

D) создание инноваций для удовлетворения имеющихся потребностей

ANSWER: A

24. Объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии - это:

A) производственный кооператив

B) общество с ограниченной ответственностью;

C) товарищество на вере

D) закрытое акционерное общество

ANSWER: A

25. Объединение двух и более предпринимателей, ведущих дело как совладельцы и несущих, как правило, неограниченную ответственность по обязательствам предприятия, – это:

A) партнёрство

B) корпорация

C) производственное объединение

D) ассоциация

ANSWER: A

26. Предприятием, ни один из участников которого не несет полной ответственности по обязательствам, является:

A) закрытое акционерное общество

B) индивидуальный предприниматель

C) полное товарищество

D) коммандитное товарищество

ANSWER: A

27. Коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней имущество, является:

A) унитарное предприятие

B) общество с ограниченной ответственностью

C) производственный кооператив

D) артель

ANSWER: A

28. Предприятием, часть участников которого несёт полную, а часть – ограниченную ответственность, является:

A) товарищество на вере

B) акционерное общество

C) общество с дополнительной ответственностью

D) полное товарищество

ANSWER: A

29. К формам частных предприятий относится:

A) партнёрство

B) муниципальное предприятие

C) унитарное предприятие

D) единоличное решение

ANSWER: A

30. Полная ответственность означает, что:

A) владельцы предприятия отвечают по его обязательствам всем своим личным имуществом

B) владельцы предприятия отвечают по его обязательствам только средствами, вложенными в дело

C) владельцы предприятия отвечают по его обязательствам полным пакетом акций

D) владельцы предприятия отвечают по его обязательствам всем имуществом предприятия

ANSWER: A

31. К формам частных предприятий не относится:

A) муниципальное предприятие

B) единоличное владение

C) корпорация

D) партнёрство

ANSWER: A

32. Объединение капиталов многих совладельцев, несущих ограниченную ответственность по обязательствам предприятия, – это:

A) корпорация

B) партнёрство

C) капиталистическое объединение

D) унитарное предприятие

ANSWER: A

33. Объединением граждан для совместной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии, является:

A) артель

B) унитарное предприятие

C) общество с ограниченной ответственностью

D) полное товарищество

ANSWER: A

34. Что является главной целью предпринимательской деятельности?

A) получение прибыли

B) удовлетворение потребностей населения в различных товарах

C) удовлетворение потребностей населения в различных услугах

D) самореализация предпринимателя как активно развивающейся личности

ANSWER: A

35. Предприятием, все участники которого несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов, является:

A) общество с ограниченной ответственностью

B) общество с дополнительной ответственностью

C) коммандитное товарищество

D) товарищество на вере

ANSWER: A

36. Ограниченная ответственность означает, что:

A) владельцы предприятия отвечают по его обязательствам только средствами, вложенными в дело

B) владельцы предприятия вообще не отвечают по его обязательствам

C) владельцы предприятия ограничивают полномочия наёмного управляющего

D) ответственность владельцев предприятия по его обязательствам ограничена их личным имуществом

ANSWER: A

37. Предприятие, принадлежащее одному владельцу, который сам управляет предприятием, получает всю прибыль и несет полную ответственность по всем его обязательствам, – это:

A) единоличное владение

B) личное подсобное хозяйство

C) единоличное партнёрство

D) личная уния

ANSWER: A

38. Без образования юридического лица может вести дело:

A) индивидуальный предприниматель

B) образовательное учреждение

C) благотворительный фонд

D) кооператив

ANSWER: A

39. Отличие открытого акционерного общества от закрытого заключается в том, что:

A) участники открытого акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров

B) открытое акционерное общество вправе осуществлять хозяйственную деятельность, а закрытое – нет

C) открытое акционерное общество осуществляет эмиссию акций, а закрытое – облигаций

D) акции открытого акционерного общества не обращаются на вторичном рынке ценных бумаг

ANSWER: A

40. Предприятием, все участники которого несут полную ответственность по его обязательствам, является:

A) полное товарищество

B) товарищество на вере

C) коммандитное товарищество

D) общество с дополнительной ответственностью

ANSWER: A

41. Какую ответственность несут члены товарищества на вере по его обязательства:

A) полные товарищи несут полную ответственность по делам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандитисты - в пределах вклада в имущество товарищества;

B) полные товарищи и коммандитисты несут ответственность в пределах своего вклада;

C) полные товарищи и коммандитисты несут полную ответственность

D) полные товарищи и коммандитисты не несутответственности

ANSWER: A

42. К собственным источникам капитала предприятия относятся:

A) выпуск долевых ценных бумаг

B) банковский кредит

C) межхозяйственный (коммерческий) кредит

D) выпуск долговых ценных бумаг

ANSWER: A

43. К заёмным источникам капитала предприятия не относятся:

A) амортизационные отчисления

B) банковский кредит

C) выпуск долговых ценных бумаг

D) лизинг

ANSWER: A

44. К основному капиталу относятся:

A) станки, машины, оборудование

B) готовая продукция

C) сырье, материалы

D) заработная плата

ANSWER: A

45. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства?

A) контрольная функция

B) ресурсная функция

C) общеэкономическая функция

D) творческо-поисковая (инновационная) функция

ANSWER: A

46. К оборотным производственным фондам относятся:

A) сырье, материалы

B) заработная плата

C) оборотная ведомость

D) станки, машины, оборудование

ANSWER: A

47. К заёмным источникам капитала предприятия относятся:

A) выпуск облигаций

B) амортизационные отчисления

C) прибыль

D) выпуск акций

ANSWER: A

48. К собственным источникам капитала предприятия не относятся:

A) банковские ссуды

B) взносы учредителей предприятия

C) прибыль

D) амортизационные отчисления

ANSWER: A

49. Цикл движения капитала от авансирования в производство до получения выручки от реализации товаров и услуг – это:

A) кругооборот капитала

B) экономический цикл

C) воспроизводственный цикл

D) оборот капитала

ANSWER: A

50. К внутренним источникам формирования предпринимательского капитала относится:

A) амортизационный фонд

B) получение кредита

C) выпуск облигаций

D) выпуск векселей

ANSWER: A

51. Внешним источником капитала является:

A) выпуск облигаций

B) амортизационный фонд

C) прибыль фирмы

D) издержки фирмы

ANSWER: A

52. Примером превращения денежного капитала в производительный является:

A) приобретение транспортным предприятием горюче-смазочных материалов

B) покупка профкомом предприятия новогодних подарков

C) отгрузка мебели со склада мебельной фабрики

D) уплата предприятием штрафа за просроченную задолженность по кредиту

ANSWER: A

53. Примером превращения товарного капитала в денежный является:

A) поступление средств на расчетный счет за отгруженную продукцию

B) спонсорская помощь коммерческого банка детскому дому

C) использование бумаги в полиграфическом производстве

D) возврат предприятием банковской ссуды

ANSWER: A

54. Что представляет собой акция в экономическом смысле?

A) ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцам вклад в капитал акционерного общества и дающая право на участие в его прибылях

B) ценная бумага, свидетельствующая об обязательстве компании возвратить владельцу предоставленные ей средства с указанием конкретной даты

C) письменное обязательство акционера о периодических вкладах в имущество общества

D) письменное обязательство акционера о вкладах в имущество общества

ANSWER: A

55. Являются ли коммерческими организациями ассоциации и союзы?

A) не являются при любом составе учредителей

B) являются, если в них входят товарищества и общества

C) являются, если в них входят товарищества и государственные унитарные предприятия

D) являются, если в них входят товарищества

ANSWER: A

56. Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства?

A) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов;

B) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства

C) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства

D) совершенствование системы финансовой поддержки среднего предпринимательства

ANSWER: A

57. Соглашение предпринимателей одной отрасли о ценах, услуг, разделе рынков сбыта и доли в общем рынке, производства это:

A) картель

B) синдикат

C) консорциум

D) благотворительные и иные фонды

ANSWER: A

58. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки?

A) контракт

B) расчет цены товара

C) сертификат о качестве товара

D) сертификат участника тендера

ANSWER: A

59. Предпринимательская деятельность, согласно Гражданскому Кодексу РФ, это..

A) инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от получения имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке

B) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли

C) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

D) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан

ANSWER: A

60. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

A) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями

B) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями

C) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде

D) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции

ANSWER: A

61. по области применения инноваций выделяют:

A) управленческие, организационные, социальные, промышленные инновации

B) экономические, социальные, экологические, интегральные инновации

C) высокие, низкие, стабильные инновации

D) трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие инновации

ANSWER: A

62. ТВОРЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ, ВРОЖДЁННО СВОЙСТВЕННАЯ ВСЕМ, НО ТЕРЯЕМАЯ БОЛЬШИНСТВОМ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИСТЕМЫ ВОСПИТАНИЯ, ОБРАЗОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ:

A) креативность

B) индуктивное мышление

C) дедуктивное мышление

D) аналитическое мышление

ANSWER: A

63. Главной целью инновационного процесса являются:

A) создание и использование инноваций

B) повышение эффективности деятельности предприятия

C) проведение организационных изменений

D) изменение организационной структуры

ANSWER: A

64.Правила принятия решений в отношении проектов «хлеб с маслом» гласят:

A) сократить финансирование проекта

B) вложить средства в их проработку

C) выделить ресурсы на разработку и реализацию проектов

D) выделить ресурсы на реализацию проектов

ANSWER: A

65. Одной из важнейших особенностей инновационного рынка на современном этапе является:

A) многообразие организационных форм инновационной деятельности;

B) большое количество фирм-коммутантов на рынке высокотехнологичной продукции;

C) отсутствие инновационных фирм интегральной формы организации;

D) ограниченное число межфирменных организационных форм инновационной деятельности;

ANSWER: A

66.Множественность организационных форм инновационной деятельности обусловлена:

A) инновационной активностью организаций, ее стратегией;

B) местоположением

C) платежеспособностью

D) высоко конкурентной внешней средой

ANSWER: A

67.Наиболее эффективной внутрифирменной формой организации инновационной деятельности является:

A) интегральная.

B) параллельная;

C) последовательная;

D) спиральная

ANSWER: A

68.Для фирмы – эксплерента инновационная стратегия состоит в:

A) создании новых сегментов рынка;

B) компенсации своих потерь от деятельности конкурентов;

C) улучшении качества продукции

D) стимулирования нового направления моды

ANSWER: A

69. К какому типу инновационного поведения относится фирма, предлагающая, в частности, услуги по ремонту и модернизации ноут-бука:

A) Коммутанты

B) Виоленты

C) Эксплеренты

D) Патиенты

ANSWER: A

70.Слияние двух компаний (с разделением управленческой ответственности) с целю разработки нового продукта, это:

A) совместное предприятие

B) альянс;

C) совместное предприятие;

D) бизнес-инкубатор

ANSWER: A

71.Поддержкой инновационных фирм и предпринимателей занимается:

A) бизнес-инкубатор.

B) фирма-виолент

C) консорциум

D) совместное предприятие

ANSWER: A

72.ИЗВЕСТНЫЙ МИРОВОЙ АВТОР ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТА ИЗМЕРЕНИЯ ТВОРЧЕСКОГО (КРЕАТИВНОГО) МЫШЛЕНИЯ

A) Пол Торренс

B) Роберт Нойс

C) Альберт Энштейн

D) Йозеф Шумпетер

ANSWER: A

73. В зависимости от цели создания и преобладающего источника финансовых средств, бизнес-инкубаторы бывают:

A) все ответы верны

B) корпоративные

C) общественные

D) университетские

ANSWER: A

74.Инновационный центр – это организационный тип:

A) малых предприятий

B) крупных предприятий

C) средних предприятий

D) форма межфирменной научно-технической кооперации.

ANSWER: A

75 После выполнения поставленной задачи консорциум:

A) распускается;

B) продолжает свое существование;

C) прекращает свое существование до появления новой задачи;

D) распускаются только малые предприятия.

ANSWER: A

76 Городские (сельские) поселения, градообразующими предприятиями которых являются научные, научно-производственные и другие организации, связанные с научно-техническим развитием государства – это …

A) наукоград;

B) бизнес-инкубатор.

C) технополис;

D) технопарк;

ANSWER: A

77 Какой из нижеприведенных показателей, характеризует способность компании к осуществлению процессов нововведений:

A) инновационный потенциал;

B) инновационная активность;

C) инновационная стратегия;

D) емкость портфеля инновационных идей;

ANSWER: A

78 Комплекс мероприятий по эффективному использованию инновационного потенциала предприятия для обеспечения долгосрочного развития – это:

A) инновационная стратегия;

B) маркетинговая стратегия;

C) реактивная инновация;

D) базисная инновация.

ANSWER: A

79 Величина инновационного лага используется для оценки:

A) эффективности инновационного процесса;

B) оценки инновационной активности;

C) эффективности реализации инновационной стратегии;

D) оценки инновационной инфраструктуры

ANSWER: A

80 Этап коммерциализации материального нововведения включает фазы внедрения (пробного размещения на рынке) и…:

A) диффузии.

B) трансфера;

C) реализации;

D) рекламы

ANSWER: A

81 Что определяет емкость «портфеля инновационных идей»?

A) уровень интеллектуального потенциала

B) уровень инновационного потенциала;

C) уровень инвестиционного потенциала.

D) уровень финансового потенциала.

ANSWER: A

82 Методика оценки инновационного потенциала организации строится на двух подходах: системном и …

A) целевом

B) ситуационном

C) диагностическом

D) тактическом

ANSWER: A

83 ТЕСТ ПОЛА ТОРРЕНСА ПОЗВОЛЯЕТ ОЦЕНИТЬ

A) креативность

B) физическое состояние тела

C) выносливость

D) активность

ANSWER: A

84 При использовании предприятием наступательной стратегии затраты на нововведения будут:

A) высокие

B) минимальные

C) средние

D) низкие

ANSWER: A

85 Какой стадии жизненного цикла соответствует начало распада ТНК на ряд обособленных фирм-коммутантов:

A) падение

B) стабилизация

C) упрощение

D) деструктуризация

ANSWER: A

86 Для какого типа нововведений характерна следующая структура инновационного процесса: возникновение инновационной идеи → разработка → реализация:

A) для нематериальных нововведений.

B) для материальных нововведений

C) для любых нововведений

D) все ответы верны

ANSWER: A

87 На стадии обоснования инновационного проекта, как правило, проводят:

A) детальный анализ внутренней среды

B) диагностический анализ

C) ситуационный анализ

D) детальный анализ внешней среды;

ANSWER: A

88 Скорость осуществления инновационного процесса НЕ характеризуют:

A) риск и неопределенность

B) одновременное осуществление разных стадий инновационного процесса.

C) инновационный лаг;

D) скорость перехода от одной стадии к другой;

ANSWER: A

89 Какую стратегию использует предприятие, стремясь следовать за группами лидеров, повторяя их достижения, используя свои рыночные и технологические позиции:

A) имитационную

B) традиционную

C) оппортунистическую

D) наступательную

ANSWER: A

90 Как называется стратегия компании, особенность которой заключается в выборе направлений и определении масштаба предполагаемых изменений?

A) инновационная

B) корпоративная

C) деловая

D) функциональная

ANSWER: A

91 Инновационный потенциал компании представляет собой:

A) степень готовности предприятия к реализации новшества

B) способность организации к производству новых знаний и технических решений

C) внешнюю среду организации для инновационных целей

D) стратегическую зону хозяйствования

ANSWER: A

92 Какую стратегию характеризуют технологический рывок и быстрая реакция на рыночные изменения?

A) наступательную

B) стабилизационную

C) инновационную

D) стратегию непрерывного совершенствования

ANSWER: A

93 Термин «кайзен» означает:

A) разбойничью стратегию

B) стратегию создания нового рынка

C) стратегию приобретения компании

D) стратегию непрерывного совершенствования

ANSWER: A

94 СОГЛАСНО ТЕСТУ КРЕАТИВНОСТИ ТОРРЕНСА ПОКАЗАТЕЛЬ «БЕГЛОСТЬ» ЭТО

A) способность продуцировать большое количество идей

B) способность продуцировать необычные, нестандартные идеи

C) способность детально разрабатывать возникшие идеи

D) понимание сути проблемы того, что действительно существенно

ANSWER: A

95 «Шейк-тест» Дж. Дэя оценивает стратегию по критерию:

A) устойчивости

B) целесообразности

C) эффективности

D) оптимальности

ANSWER: A

96. Какой вид траектории присущ быстро растущим организациям, управляемым с самого начала одаренными лидерами, с хорошо организованным персоналом, реализующим стратегию экспансии?

A) «строители»

B) «пионеры»

C) коммивояжеры»

D) «конструкторы»

ANSWER: A

97. Стратегическая значимость риска и степень контроля над фактором риска со стороны фирмы определяют:

A) уязвимость стратегии

B) стабильность стратегии

C) эффективность стратегии

D) инновационность стратегии

ANSWER: A

98. «Квадрант тонной настройки» характеризуется:

A) низкой значимостью фактора риска для стратегического выбора и сильным контролем над инновациями со стороны фирмы

B) сильным контролем и высокой значимостью фактора риска для стратегического выбора

C) только высокой значимостью фактора риска для стратегического выбора

D) сильным контролем для стратегического выбора

ANSWER: A

99. Если траектория развития компании характеризуется как «пионеры», то каково наиболее вероятное конечное качество данной организации?

A) «отшельники»

B) «лудильщики»

C) «застройщики»

D) «дрейфовщики»

ANSWER: A

100. Компания – «дрейфовщик» - это:

A) компания, которая потеряла цель

B) компания, которая оказалась заложником футуристических проектов

C) растрачивает внутренние ресурсы

D) имеет один канал сбыта

ANSWER: A

101. Эффективной стратегией для фирмы, не имеющей собственного разработанного продукта является:

A) имитационная стратегия

B) стратегия непрерывного совершенствования

C) стратегия создания нового рынка

D) инновационная стратегия

ANSWER: A

102. Эффективной стратегией для фирмы, не имеющей собственного разработанного продукта является:

A) имитационная стратегия

B) стратегия непрерывного совершенствования

C) стратегия создания нового рынка

D) инновационная стратегия

ANSWER: A

103. Целевой подход к оценке эффективности инновационного проекта предусматривает:

A) оценку стратегической эффективности нововведений

B) оценку доходности и долгосрочных рыночных преимуществ

C) оценку рентабельности и доходности инновационного проекта;

D) абсолютную и сравнительную оценку эффективности

ANSWER: A

104. Когда инвестор сравнивает возможную сумму абсолютного дохода с альтернативными вариантами проектов, то он использует:

A) сравнительную оценку доходности проекта.

B) абсолютно-сравнительную оценку доходности проекта

C) абсолютную оценку доходности проекта

D) любую оценку доходности проекта

ANSWER: A

105. Какой из нижеприведенных показателей не используется в качестве основного при оценке эффективности инновационного проекта:

A) Индекс ликвидности

B) Чистый дисконтированный доход

C) Индекс доходности;

D) Период окупаемости

ANSWER: A

106. Интегральный эффект представляет собой величину разностей за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году. Это разность между:

A) результатами и инновационными затратами

B) выручкой и инновационными затратами;

C) доходами и переменными затратами

D) доходами и постоянными затратами

ANSWER: A

107. В числителе расчетной формулы индекса доходности — величина доходов, приведенных к моменту начала реализации инноваций, а в знаменателе …

A) величина инвестиций в инновации, дисконтированных к моменту начала процесса инвестирования

B) величина инвестиций в инновации

C) период времени, за который дисконтированные затраты будут компенсированы дисконтированными доходами

D) внутренняя норма доходности

ANSWER: A

108. Если при сравнении двух альтернативных вариантов по показателям ЧДД и ВНД получены следующие результаты:ЧДД1 < ЧДД2 ВНД1 > ВНД2то приоритетным является показатель:

A) ЧДД;

B) ВНД

C) нет приоритетного показателя

D) оба показателя приоритетны

ANSWER: A

109. Процесс управления рисками НЕ включает:

A) анализ состояния неопределенности и риска;

B) выявление риска;

C) анализ и оценку риска;

D) разработку мероприятий по снижению влияния риска;

ANSWER: A

110. На каком из этапов может возникнуть риск, связанный с патентной защитой прав участников инновационной деятельности:

A) на этапе коммерциализации

B) на этапе проведения разработки

C) на этапе зарождения

D) на этапе НИОКР

ANSWER: A

111. Конъюнктурные факторы риска связаны с:

A) динамикой рыночной ситуации на национальном и международном рынках;

B) экономико-политическими аспектами функционирования мирового сообщества и отдельных стран;

C) экономическими проблемами функционирования отдельных стран;

D) особенностями организационной структуры и возможностями предприятия

ANSWER: A

112. Для выбора наилучшего варианта реализации инновационного проекта на основе расчетов вероятностей получения результатов по каждому из альтернативных вариантов:

A) Метод «дерева решений»

B) Метод аналогий

C) Метод Монте-Карло

D) Методы экспертных оценок

ANSWER: A

113. Как называется способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры путем приобретения срочных контрактов на фондовом рынке:

A) хеджирование

B) диверсификация

C) лимитирование

D) страхование

ANSWER: A

114. Элементом системы финансирования инновационной деятельности не является:

A) механизм разработки стратегии вывода на рынок инновационного продукта

B) механизм накопления финансовых средств

C) источники инвестиционных ресурсов;

D) механизм управления инвестиционными ресурсами;

ANSWER: A

115. Элементом системы финансирования инновационной деятельности не является:

A) механизм разработки стратегии вывода на рынок инновационного продукта

B) механизм накопления финансовых средств

C) источники инвестиционных ресурсов;

D) механизм управления инвестиционными ресурсами;

ANSWER: A

116. ЦЕЛЬЮ МОЗГОВОГО ШТУРМА ЯВЛЯЕТСЯ:

A) выдвижение как можно большего числа разнообразных идей

B) решение проблемы в условиях дефицита информации и времени

C) максимально растормозить мышление, уменьшить влияние психологической инерции, найти оригинальное решение задачи

D) получение экспертной оценки идей

ANSWER: A

117. К собственным средствам финансирования инновационных проектов предприятия относится:

A) амортизационные отчисления

B) выпуск акций

C) коммерческий кредит

D) взносы

ANSWER: A

118. Источником финансирования такой формы, как форфейтинг, являются:

A) заемные средства

B) привлеченные средств

C) собственные средства предприятия

D) собственные и заемные средства предприятия

ANSWER: A

119. Формой предоставления бюджетных средств (в рамках государственного финансирования инновационных проектов) не является:

A) финансирование дистанционного образования ведущих российских вузов

B) финансирования федеральных целевых инновационных программ;

C) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе

D) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на договорной основе

ANSWER: A

120. Формой предоставления бюджетных средств (в рамках государственного финансирования инновационных проектов) не является:

A) финансирование дистанционного образования ведущих российских вузов

B) финансирования федеральных целевых инновационных программ;

C) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе

D) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на договорной основе

ANSWER: A

121. Коммерческий банк не будет финансировать инновационный проект, если:

A) срок окупаемости проекта больше срока реализации проекта;

B) имеются источники возврата предоставляемых финансовых средств;

C) проект обеспечивает средний прирост инвестируемого капитала

D) проект обеспечивает низкий прирост инвестируемого капитала

ANSWER: A

122. Какой из видов кредита может быть применим для целей финансирования инновационных проектов:

A) инвестиционный налоговый;

B) таможенный

C) ипотечный

D) потребительский

ANSWER: A

123. Выберете верное утверждение:

A) венчурное финансирование осуществляется путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата

B) венчурное финансирование осуществляется путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе и наличии обеспечения;

C) венчурное финансирование осуществляется при наличии гарантий по возврату денежных ресурсов, которые предоставляются на беспроцентной основе;

D) венчурное финансирование осуществляется путем предоставления денежных ресурсов с низкой процентной ставкой, без гарантий их возврата

ANSWER: A

124. Смешанное финансирование осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из:

A) различных источников

B) заемных и привлеченных источников

C) собственных и заемных источников

D) собственных источников

ANSWER: A

125. Какой из источников финансирования инновационных программ не применим при такой форме акционерного финансирования, как участие в уставном капитале:

A) заемные средства

B) иностранные инвестиции

C) бюджетные и внебюджетные государственные средства

D) собственные и привлеченные средства организации

ANSWER: A

126. Когда впервые было введено понятие «интеллектуальная собственность»?

A) 1967 год

B) 1985 год

C) 1995 год

D) 2000 год

ANSWER: A

127. ОПТИМАЛЬНО КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ МОЗГОВОГО ШТУРМА СОСТАВЛЯЕТ:

A) 6 – 12 участников

B) 2 участника

C) 3 – 5 участников

D) 15 – 20 участников

ANSWER: A

128. Какие из объектов ИС играют наиболее важную роль в инновационной деятельности?

A) объекты промышленной собственности

B) объекты авторского права

C) научные открытия

D) особые объекты

ANSWER: A

129. Какие функции НЕ выполняет Всемирная организация ИС?

A) контролирующая

B) регистрационная

C) содействие международному сотрудничеству в управлении ИС

D) программная деятельность

ANSWER: A

130. Что означает латинская буква «С» в окружности?

A) знак охраны смежных прав

B) знак охраны авторских прав

C) логотип

D) торговое наименование

ANSWER: A

131. К какому из объектов ИС относится понятие «способ»?

A) объект промышленной собственности

B) объект авторского права

C) научные открытия

D) все ответы верны

ANSWER: A

132. Критериями патентоспособности являются:

A) новизна

B) исключительность

C) прибыльность

D) востребованность

ANSWER: A

133. Какую систему патентования использует Россия?

A) отложенную

B) проверочную

C) явочную

D) системы нет

ANSWER: A

134. Важным признаком ноу-хау является:

A) конфиденциальный характер знаний

B) научно-технический характер знаний

C) новизна знаний

D) применимость

ANSWER: A

135. Внешний вид автомобиля может являться:

A) объемным промышленным образцом

B) плоскостным промышленным образцом

C) комбинированным промышленным образцом

D) опытным образцом

ANSWER: A

136. Что представляет собой товарный знак?

A) обозначение, символ для идентификации производителя

B) наименование товара

C) средство рекламы

D) непонятный набор букв

ANSWER: A

137. МОЗГОВОЙ ШТУРМ – ЭТО:

A) новаторский метод решения проблем

B) способ объединения участников команды

C) метод мотивирования участников команды

D) методология разработки бизнес процессов

ANSWER: A

138. Как называется способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры путем приобретения срочных контрактов на фондовом рынке:

A) хеджирование,

B) страхование,

C) диверсификация,

D) лимитирование.

ANSWER: A

139. Что является основой возникновения бизнес-идеи?

A) Возможности

B) Ценности

C) Получение прибыли

D) Реализация задуманного

ANSWER: A

140. Бизнес-модель — это:

A) Система бизнес-решений, основанная на ценностном предложении и направленная на коммерциализацию идеи

B) Соотношение спроса и предложения на ценностное предложение на рынке.

C) Концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли).

D) Бизнес-идея, оформленная в виде бизнес-плана.

ANSWER: A

141. Отличительными чертами концепции бизнес-моделирования являются:

A) Целостный подход к описанию компании, включая такие аспекты, как корпоративная стратегия, структурные, финансовые, операционные механизмы, продукты и услуги, рассматриваемые как единая целостность в динамическом контексте.

B) Использование экономико-математического аппарата прогнозирования и моделирования бизнеса

C) Сочетание динамического и статического подходов к бизнес-моделированию процессов

D) Использование экономико-математического аппарата моделирования бизнеса

ANSWER: A

142. Эффективная бизнес-модель определяется следующими параметрами:

A) Постоянный поиск новых возможностей, сочетание возможностей рынка и возможностей компании, интегрированность компании в создание цепочки ценностей, умение изменять существующую или создавать новую бизнес-модель в соответствии с новыми возможностями

B) . Эффективное взаимодействие с рынком, поставщиками и конкурентами

C) Эффективное управление, организация операционной деятельности, отличная идея, которую можно кому-нибудь продать.

D) Эффективное взаимодействие с рынком

ANSWER: A

143. Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье включает в себя следующие блоки:

A) Потребительские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, ценностное предложение, потоки поступления дохода, ключевые партнеры, основные виды деятельности, ключевые ресурсы, структура издержек.

B) Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые партнеры, потребители, ключевые конкуренты.

C) Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы.

D) Внутренняя среда организации, внешняя среда организации, ценности, структура, цели, процессы, конкуренты, потребители, поставщики.

ANSWER: A

144. Стадии бизнес-планирования включают в себя:

A) Определение целей, миссии, определение основных видов деятельности и компетенций, составление планов, оценка издержек на производство и реализацию продукции/услуги, оценка рисков.

B) Определение целей бизнеса, целей отделов и каждого сотрудника, оценка результативности деятельности компании, определение показателей эффективности

C) Стратегическое планирование, среднесрочное планирование, краткосрочное планирование.

D) Стратегическое планирование

ANSWER: A

145. Стратегические решения обладают следующими характеристиками:

A) Необратимые, долгосрочные, имеющие ключевое влияние на компанию в целом, касаются всех сфер деятельности и управления.

B) Характерны только для крупных организаций, так как требуют большого штата сотрудников

C) Принимаются руководителями и связаны со стратегической безопасностью организации.

D) Принимаются руководителями

ANSWER: A

146. Дайте определение целям компании:

A) Управленческое решение, связанное с обязательством решить определенные задачи в установленные сроки

B) Желание стартапера или предпринимателя достигнуть результатов

C) Получение прибыли и коммерциализация идеи.

D) Получение прибыли

ANSWER: A

147. Какие факторы не входят в маркетинговую среду фирмы:

A) Мезофакторы

B) Макрофакторы

C) Микрофакторы

D) Внутренние факторы

ANSWER: A

148. ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМ ПРАВИЛОМ В МЕТОДЕ «МОЗГОВОГО ШТУРМА» ЯВЛЯЕТСЯ СЛЕДУЮЩЕЕ:

A) процесс генерации идей отделяется от критики

B) не всякая идея поощряется

C) лидер не принимает участие в обсуждении

D) построение многомерных таблиц, в которых осями берутся основные показатели данной совокупности объектов

ANSWER: A

149. Что такое B2C-рынок?

A) Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги личного потребления.

B) Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства

C) Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя.

D) Рынок «покупатель — покупателю».

ANSWER: A

150. Стартап — это:

A) Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели.

B) Недавно появившаяся компания

C) Маленькая компания

D) Новая компания в сфере IT.

ANSWER: A

151. К характеристикам стартапа не относится:

A) Консервативная модель социальной политики

B) Гибкость и оперативность принятия решений.

C) Проектная, а не продуктовая составляющая.

D) Воспроизводимая бизнес-модель.

ANSWER: A

152. К какому виду риска можно отнести: появление цифровой фотографии, приведшей к резкому сокращению рынка химической фотографии?

A) Технологические риски

B) Производственные риски

C) Рыночные риски

D) Риски внешней среды

ANSWER: A

153. К какому виду риска можно отнести: ферментация происходит в лаборатории, но в рамках исследований на животных показала свою нереализуемость?

A) Риски НИОКР

B) Производственные риски

C) Технологические риски

D) Рыночные риски

ANSWER: A

154. Примером какого вида риска может служить невозможность получения доступа к специальному порошку, позволяющему производить что-либо с использованием технологии 3D-принтинга?

A) Производственные риски

B) Технологические риски

C) Рыночные риски

D) Риски внешней среды

ANSWER: A

155. Примером какого вида риска может служить непопадание продукта в ожидания потенциальной аудитории, что приводит к низкому спросу на продукцию?

A) Рыночные риски

B) Риски внешней среды

C) Технологические риски

D) Риски НИОКР

ANSWER: A

156. Примером какого вида риска может служить валютный риск либо риск некоего военного конфликта на территории, где расположено ваше производство либо сбыт?

A) Риски внешней среды

B) Рыночные риски

C) Технологические риски

D) Риски НИОКР

ANSWER: A

157. Примером какого вида риска может служить недостаточный опыт руководителя проекта, который приведет к критичным последствиям с точки зрения запуска бизнеса?

A) Управленческие и социальные риски

B) Риски внешней среды

C) Рыночные риски

D) Производственные риски

ANSWER: A

158. ОБОЗНАЧЕНИЯ, СЛУЖАЩИЕ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ ИЛИ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЭТО:

A) товарный знак

B) ноу-хау

C) патент

D) промышленный образец

ANSWER: A

159. Катализаторы частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики, создающие условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам - это:

A) институты развития

B) технологическая платформа

C) национальная технологическая платформа

D) НИОКР

ANSWER: A

160. Мозговой штурм - это:

A) все участники группы выдвигают свои идеи, любые идеи записываются, затем их анализируют, развивают, выбирают наилучшую идею

B) составление ментальных, или ассоциативных, карт

C) это ролевая игра, где шляпа определенного цвета означает определенный тип мышления

D) отталкиваясь от прямых аналогий, приходят к противоположному неожиданному решению

ANSWER: A

161. Риски НИОКР - это:

A) нереализуемость некоего технологического решения на практике

B) это риски, связанные с самой технологией и появлением альтернативных технологий, включая вопросы зрелости технологий, перспектив ее практического применения, жизненного цикла технологии

C) это внутренние риски, соотносятся с неопределенностью, вызванной изменениями уровня обеспеченности производственным оборудованием, составом производственного персонала, поставки сырья и т.

D) невозможность получения доступа к специальному порошку, позволяющему производить что-либо с использованием технологии 3D-принтинга

ANSWER: A

162. Какие методы не относятся к методам количественного анализа рисков инновационных проектов:

A) Статистические

B) Анализ влияния отдельных факторов (анализ чувствительности)

C) Построение «розы» («спирали») рисков проекта

D) Анализ влияния комплекса факторов (сценарный анализ).

ANSWER: A

163. Кто ввел термин Customer development 1990-х годах?

A) американский серийный предприниматель Стив Бланк

B) американский предприниматель Боб Дорф

C) Соловьева Д.В. в своей монографии Теория маркетингового анализа

D) Бил Гейтс

ANSWER: A

164. Метод «шести шляп» для генерирования бизнес-идей разработал:

A) Эдвард де Боно

B) Алекс Осборн

C) Аристотель

D) Бьюзен

ANSWER: A

165. Методы сбора качественных данных - это:

A) Фокус-группа

B) Опрос

C) Retail-audit

D) Hall-тесты

ANSWER: A

166. Методы сбора количественных данных - это:

A) Retail-audit

B) Hall-тесты

C) Глубинное интервью

D) Анализ протокола

ANSWER: A

167. Методы сбора количественных данных- это:

A) Опрос

B) Фокус-группа

C) Анализ протокола

D) Mistery shopping

ANSWER: A

168. Какие методы не относятся к методам маркетинговых исследований - это:

A) исторический литературный обзор

B) Методы сбора качественных данных

C) Методы сбора количественных данных

D) Mix-методики

ANSWER: A

169. И. ПЕРЛАКИ ПРЕДЛОЖИЛ КЛАССИФИКАЦИЮ ИННОВАЦИЙ ПО:

A) объектам изменения

B) по результативности инноваций

C) по эффективности инноваций

D) по степени интенсивности инноваций

ANSWER: A

170. К ОБЪЕКТАМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ОТНОСИТСЯ:

A) поэма

B) закон

C) дерево

D) деньги

ANSWER: A

171. К какому виду маркетинговых исследований относится изучение свойств изделий как отдельно, так и в сравнении с аналогичными продуктами конкурентов?

A) Маркетинговое исследование товара и конкурентов

B) Изучение сбыта

C) Исследование рынка

D) Маркетинговые исследования потребителей

ANSWER: A

172. ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЭТО:

A) результат творческой (интеллектуальной) деятельности человека

B) результат деятельности человека

C) результат регулярной деятельности человека

D) результат деятельности человека

ANSWER: A

173. ПРИОБРЕТЕНИЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ПРАВА НА СОВЕРШЕННО НОВЫЙ ПРОДУКТ ИЛИ ПРОЦЕСС – ЭТО…

A) патент

B) лизинг

C) лицензия

D) бренд

ANSWER: A

174. ХУДОЖЕСТВЕННО-КОНСТРУКТОРСКОЕ РЕШЕНИЕ ИЗДЕЛИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ИЛИ КУСТАРНО-РЕМЕСЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЕ ЕГО ВНЕШНИЙ ВИД – ЭТО:

A) Промышленный образец

B) Инновация

C) Изобретение

D) Полезная модель

ANSWER: A

175. ДЛЯ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ПАТЕНТНЫХ ДОКУМЕНТОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ИЗОБРЕТЕНИЯМ И ПОЛЕЗНЫМ МОДЕЛЯМ, РАЗРАБОТАНА:

A) Международная патентная классификация

B) Международная патентная систематизация

C) Российская патентная систематизация

D) Международная патентная унификация

ANSWER: A

176. ПАТЕНТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ В СВОЕЙ СОВОКУПНОСТИ НАИБОЛЕЕ ПОЛНО РАСКРЫВАЮТ ВЕСЬ СПЕКТР РЕШЕНИЙ, СОЗДАННЫХ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ. ЭТО ОТРАЖАЕТ СЛЕДУЮЩУЮ ОСОБЕННОСТЬ ПАТЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ:

A) полнота представления области техники

B) оперативность

C) достоверность

D) систематизация

ANSWER: A

177. ПУБЛИКАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ОБ ИЗОБРЕТЕНИИ, КАК ПРАВИЛО, ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ 18 МЕСЯЦЕВ С ДАТЫ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ. ЭТО ОТРАЖАЕТ СЛЕДУЮЩУЮ ОСОБЕННОСТЬ ПАТЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ:

A) оперативность

B) достоверность

C) унификация формы

D) систематизация

ANSWER: A

178. КАТЕГОРИЯ РАБОТНИКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ УВАЖАЮТ ПОРЯДОК, СЧИТАЮТ ВАЖНЫМИ ДОБРОСОВЕСТНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ВЫТЕКАЮЩЕЕ ИЗ ЭТОГО ГАРАНТИРОВАННОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

A) конвенционалисты

B) реалисты

C) пессимисты

D) идеалисты

ANSWER: A

179. КАТЕГОРИЯ РАБОТНИКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ УВАЖАЮТ ПОРЯДОК, СЧИТАЮТ ВАЖНЫМИ ДОБРОСОВЕСТНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ВЫТЕКАЮЩЕЕ ИЗ ЭТОГО ГАРАНТИРОВАННОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

A) конвенционалисты

B) реалисты

C) пессимисты

D) идеалисты

ANSWER: A

180. КАТЕГОРИЯ РАБОТНИКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ НАРЯДУ С ПРИЗНАНИЕМ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ИХ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРЕМЯТСЯ К САМОУТВЕРЖДЕНИЮ, К ПРИНЯТИЮ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ:

A) реалисты

B) конвенционалисты

C) идеалисты

D) рационалисты

ANSWER: A

181. КАТЕГОРИЯ РАБОТНИКОВ В ИНОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ВЫРАЖЕННЫМ СТРЕМЛЕНИЕМ К САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И САМОУТВЕРЖДЕНИЮ, НЕ УДОВЛЕТВОРЕНЫ СУЩЕСТВУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ ВЕЩЕЙ:

A) идеалисты

B) конвенционалисты

C) реалисты

D) пессимисты

ANSWER: A

182. ИЗОБРЕТЕНИЕ - ЭТО:

A) новое и обладающее существенными отличиями "техническое" решение практической задачи в любой области хозяйственной, социально-культурной или обороной сферы

B) выдающееся изобретение, которому не предшествовали в мировой практике прототипы (аналоги), в их основе лежат открытия

C) установление не известных ранее, объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира, вносящих коренные изменения в уровень познаний

D) техническое" решение, обладающее относительной новизной, например, новое для данной отрасли, или для данного рынка или для данной организации

ANSWER: A

183. СОВОКУПНОСТЬ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ИЛИ ЗАДАЧ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОЗДАНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ЭТО…

A) бизнес-процесс

B) инновационный процесс

C) инновационный менеджмент

D) инновация

ANSWER: A

184. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ – ЭТО…

A) проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности

B) совокупность принципов управления инновационной деятельностью

C) составная часть социально-экономической политики, направленная на развитие и стимулирование инновационной деятельности

D) метод комплексного инновационного исследования объекта с целью развития его полезных функций

ANSWER: A

185. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ ВКЛЮЧАЕТ ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО ВРЕМЕННЫМ ПАРАМЕТРАМ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАЛЕНДАРНОГО ПЛАНА ПРОЕКТА ЭТО УПРАВЛЕНИЕ:

A) сроками проекта

B) поставками проекта

C) стоимостью проекта

D) коммуникациями проекта

ANSWER: A

186. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, НАЦЕЛЕННЫЙ НА УСПЕШНОЕ ОСВОЕНИЕ ЕГО БЮДЖЕТА, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО РЕАЛИЗУЮЩЕЕ ПРОЦЕССЫ ПЛАНИРОВАНИЯ, РАЗРАБОТКИ И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ ЭТО УПРАВЛЕНИЕ:

A) поставками проекта

B) рисками проекта

C) стоимостью проекта

D) коммуникациями проекта

ANSWER: A

187. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, ОХВАТЫВАЮЩИЙ ИДЕНТИФИКАЦИЮ РИСКОВ, РАЗРАБОТКУ КАРТ РИСКОВ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА РЕАГИРОВАНИЯ НА НИХ ЭТО УПРАВЛЕНИЕ:

A) рисками проекта

B) поставками проекта

C) сроками проекта

D) стоимостью проекта

ANSWER: A

188. По типу технических параметров инновации бывают:

A) Продуктовые

B) Эпохальные

C) Подрывные

D) Базисные

ANSWER: A

189. По сфере распространения инновации бывают:

A) Новые для сферы бизнеса в мире

B) Замещающие

C) Расширяющие

D) Локальные

ANSWER: A

190. По уровню новизны различают инновации:

A) Эпохальные

B) Подрывные

C) Неподрывные

D) Процессные

ANSWER: A

191. По влиянию на рынок (степень подрыва) различают инновации:

A) Подрывные

B) Продуктовые

C) Процессные

D) Локальные

ANSWER: A

192. По времени выхода на рынок инновации классифицирует:

A) Инновации-лидеры

B) Подрывные

C) Неподрывные

D) Замещающие

ANSWER: A

193. ОТКРЫТИЕ — ЭТО…

A) установление не известных ранее, объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира, вносящих коренные изменения в уровень познаний

B) техническое" решение, обладающее относительной новизной, например, новое для данной отрасли, или для данного рынка или для данной организации

C) нововведения, которые обеспечивают экономическую безопасность предприятия и направлены на поддержание технологической и экологической безопасности фирмы

D) новое и обладающее существенными отличиями "техническое" решение практической задачи в любой области хозяйственной, социально-культурной или обороной сферы

ANSWER: A

194. По месту в процессе производства инновации классифицируют:

A) На «входе»

B) Технические

C) Технологические

D) Социальные

ANSWER: A

195. По области применения инновации классифицируют:

A) Технические

B) Замещающие

C) Расширяющие

D) Системные

ANSWER: A

196. По уровню новизны (по глубине вносимых изменений) инновации классифицируют:

A) Псевдоинновации

B) Продуктовые

C) Расширяющие

D) Социальные

ANSWER: A

197. По уровню новизны (по глубине вносимых изменений) инновации классифицируют:

A) Улучшающие (поддерживающие)

B) Новые для сферы бизнеса в стране

C) Отменяющие

D) На «выходе»

ANSWER: A

198. По сфере распространения инновации классифицируют:

A) Новые для данного предприятия

B) Стратегические

C) Локальные

D) Системные

ANSWER: A

199. По месту в процессе производства инновации классифицируют:

A) На «выходе»

B) Технические

C) Информационные

D) Социальные

ANSWER: A

200. По области применения инновации классифицируют:

A) Социальные

B) Инновации-лидеры

C) Инновации-последователи

D) Базисные (радикальные)

ANSWER: A

201. По области применения инновации классифицируют:

A) Организационно-управленческие

B) Инновации-лидеры

C) Отменяющие

D) Подрывные

ANSWER: A

202. По области применения инновации классифицируют:

A) Информационные

B) Улучшающие (поддерживающие)

C) Стратегические

D) Новые для сферы бизнеса в стране

ANSWER: A

203. ТЕРМИН «ИННОВАЦИОННАЯ ЛИЧНОСТЬ» ВПЕРВЫЕ ВВЁЛ:

A) Хаген

B) Файоль

C) Амбрамс

D) Фрейд

ANSWER: A

204. Инновации, меняющие само соотношение ценностей на рынке, при котором старые продукты становятся невостребованными просто потому, что характеристики, на основе которых раньше происходила конкуренция, становятся неважными:

A) Подрывные инновации

B) Инновации-лидеры

C) Замещающие

D) Социальные

ANSWER: A

205. Какие инновации лежат в основе последовательной смены технологических укладов и напрямую связаны с научно-техническим прогрессом?

A) Базисные инновации

B) Продуктовые

C) Замещающие

D) Социальные

ANSWER: A

206. Незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменным конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов. О каких инновациях идет речь?

A) Псевдоинновации

B) Продуктовые

C) Подрывные

D) Технические

ANSWER: A

207. Какие инновации распространены, как правило, на заключительной стадии жизненного цикла системы, когда она уже в основном исчерпала свой потенциал, но всячески сопротивляется замене более прогрессивной системой?

A) Псевдоинновации

B) Новые для сферы бизнеса в мире

C) Инновации-лидеры

D) Инновации-последователи

ANSWER: A

208. Какие инновации распространены, как правило, на заключительной стадии жизненного цикла системы, когда она уже в основном исчерпала свой потенциал, но всячески сопротивляется замене более прогрессивной системой?

A) Псевдоинновации

B) Новые для сферы бизнеса в мире

C) Инновации-лидеры

D) Инновации-последователи

ANSWER: A

209. Какие инновации создают значительные изменения в процессах, продуктах или услугах, что приводят к трансформации существующих рынков или отраслей или же создают

новые рынки и отрасли, к примеру, сферу электронного бизнеса (благодаря появлению Интернета)?

A) Базисные (радикальные)

B) Процессные

C) Новые для сферы бизнеса в стране

D) Организационно-управленческие

ANSWER: A

210. Какие инновации предназначены для производства операций другим, более эффективным способом, в том числе за счет вытеснения устаревшего средства (например, автоматизация контроля сборки деталей)?

A) Замещающие

B) Отменяющие

C) Расширяющие

D) Стратегические

ANSWER: A

211. Какие инновации на предприятии связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, сбыта и логистики?

A) организационно-управленческие

B) технические

C) информационные

D) социальные

ANSWER: A

212. Какие инновации на предприятии связаны с применением улучшенных способов производства продукции?

A) технологические

B) информационные

C) социальные

D) псевдоинновации

ANSWER: A

213. ТИП РАБОТНИКА В ИННОВАЦИОННЫХ ТЕОРИЯХ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ ИДЕИ И ОТСТАИВАЮТ ИХ:

A) инноваторы

B) колеблющиеся в отношении нового

C) нейтралисты

D) скептики

ANSWER: A

214. Какие инновации имеют рыночную ориентацию и диктуются главным образом потребителем, в то время как процессные инновации определяются в основном внутренними факторами и диктуются главным образом соображениями эффективности?

A) Продуктовые инновации

B) Системные инновации

C) Инновации-лидеры

D) Стратегические инновации

ANSWER: A

215. Что понимают под трансфером технологий?

A) Формальную передачу прав на использование и коммерциализацию инноваций от субъекта, выполняющего научные исследования, третьей стороне.

B) Самостоятельное практическое использование и коммерциализацию технологической разработки субъектом, выполняющим научные исследования, в собственном производстве

C) Создание объекта интеллектуальной собственности для собственных нужд и дальнейшего применения для перспективных исследований и разработок

D) Создание объекта интеллектуальной собственности для собственных нужд

ANSWER: A

216. Каково базовое условие, обеспечивающее вам (вашей компании) возможность использовать бизнес-модель «Лицензирование»?

A) Наличие у вас (вашей компании) соответствующих интеллектуальных прав на объект интеллектуальной собственности.

B) Спрос на ваши (вашей компании) разработки со стороны конкурентов.

C) Наличие у потенциального «покупателя» ресурсов для выполнения собственных НИОКР, проведения патентного поиска и обеспечения правовой охраны вашей (вашей компании) разработки.

D) Наличие у потенциального «покупателя» ресурсов для выполнения собственных НИОКР

ANSWER: A

217. Каково, по вашему мнению, ключевое преимущество использования бизнес-модели «Лицензирование» при развитии собственного технологического бизнеса?

A) Возможность диверсификации источников дохода без дополнительных затрат на НИОКР.

B) Возможность сосредоточиться только на исследованиях и разработках

C) Возможность сосредоточиться только на исследованиях.

D) Отсутствие необходимости заниматься производством, сертификацией, поставками, логистикой.

ANSWER: A

218. Без каких условий лицензионный договор не будет считаться заключенным?

A) Предмет (путем указания на объект интеллектуальной собственности, право использования которого предоставляется); способы использования объекта интеллектуальной собственности; размер вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности или способ его определения либо указание на безвозмездность договора.

B) Предмет (путем указания на объект интеллектуальной собственности, право использования которого предоставляется), способы использования объекта интеллектуальной собственности, территория использования объекта интеллектуальной собственности, срок действия договора, размер вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности или способ его определения либо указание на безвозмездность договора.

C) Способы использования объекта интеллектуальной собственности, срок действия договора, ответственность за нарушение договора.

D) Способы использования объекта интеллектуальной собственности, срок действия договора

ANSWER: A

219. Вправе ли лицензиат начинать использовать запатентованное изобретение, право использования которого ему предоставляется по лицензионному договору, после заключения лицензионного договора, но до момента государственной регистрации предоставления ему данного права?

A) Не вправе, потому что такой лицензионный договор не подлежит государственной регистрации, но соответствующее право на основании него считается предоставленным только с момента государственной регистрации его предоставления (на основании договора).

B) Вправе, потому что такой лицензионный договор не подлежит государственной регистрации

C) Вправе, потому что такой лицензионный договор действует и является обязательным для его сторон вне зависимости от его государственной регистрации.

D) Вправе, потому что такой лицензионный договор подлежит государственной регистрации.

ANSWER: A

220. Какой тип лицензии наиболее выгоден для лицензиара?

A) Простая (неисключительная) лицензия, потому что лицензиар сможет «продать» права на разработку и другим «покупателям».

B) Простая (неисключительная) лицензия, потому что цена сделки будет выше, нежели чем при заключении договора исключительной лицензии, ведь объем передаваемых прав значительно больше при простой лицензии.

C) Исключительная лицензия, так как с лицензиара снимается обязательство по уплате пошлин за поддержание патента в силе.

D) Исключительная лицензия

ANSWER: A

221. Каким образом может быть исчислена цена лицензионного договора в виде роялти?

A) На основании процента от выручки лицензиата, полученной от продажи продукта, основанного на технологии, права на которую переданы по лицензионному договору.

B) На основании четко оговоренной суммы, не превышающей стоимости затрат лицензиара на разработку.

C) На основании процента от величины ежемесячного фонда оплаты труда работников лицензиара.

D) На основании четко оговоренной суммы

ANSWER: A

222. Стартап — это:

A) Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели

B) Недавно появившаяся компания

C) Маленькая компания

D) Новая компания в сфере IT.

ANSWER: A

223. ТИП РАБОТНИКА В ИННОВАЦИОННЫХ ТЕОРИЯХ, КОТОРЫЕ НЕДОПОНИМАЮТ ЗНАЧИМОСТЬ НОВОВВЕДЕНИЙ ЛИБО ВИДЯТ В НЕМ БОЛЬШЕ МИНУСОВ, ЧЕМ ПЛЮСОВ

A) колеблющиеся в отношении нового

B) инноваторы

C) скептики

D) консерваторы

ANSWER: A

224. ТИП РАБОТНИКА В ИННОВАЦИОННЫХ ТЕОРИЯХ, КОТОРЫЕ НЕДОПОНИМАЮТ ЗНАЧИМОСТЬ НОВОВВЕДЕНИЙ ЛИБО ВИДЯТ В НЕМ БОЛЬШЕ МИНУСОВ, ЧЕМ ПЛЮСОВ

A) колеблющиеся в отношении нового

B) инноваторы

C) скептики

D) консерваторы

ANSWER: A

225. К характеристике стартапа не относится:

A) Продуктовая, а не проектная составляющая

B) Гибкость и оперативность принятия решений.

C) Воспроизводимая бизнес-модель

D) Проектная, а не продуктовая составляющая.

ANSWER: A

226. Опишите типичный путь развития стартапа, по мнению Стива Бланка:

A) Гипотеза — тестирование — привлечение клиентов — создание компании / масштабирование

B) Бизнес-план — разработка продукта — альфа-/бета-тест — запуск — первая поставка.

C) Идея — полностью готовый продукт — выбор канала продаж — поиск клиентов — активные продажи.

D) Возможны альтернативные пути развития

ANSWER: A

227. «Долина смерти», по определению Джефф ри Мура, это:

A) Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит.

B) Период, когда выручка стартапа равна 0.

C) Этап жизни стартапа, когда его деятельность «заморожена».

D) Место в Калифорнии, где собираются руководители провалившихся стартапов.

ANSWER: A

228. Венчурное финансирование относится к:

A) Привлеченным финансовым средствам

B) Собственным финансовым средствам

C) Заемным финансовым средствам

D) Внутренним финансовым средствам

ANSWER: A

229. Что из перечисленного не является особенностью бизнес-ангельского финансирования инновационной деятельности?

A) Предоставление денежных средств на безвозмездной основе

B) Требование доли в собственности компании.

C) Вера в команду и идею

D) Использование собственных средств инвестора.

ANSWER: A

230. Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника финансирования?

A) Контрольный пакет всегда остается за предпринимателем.

B) Отсутствие географических ограничений.

C) Эффективность на ранних стадиях развития проекта.

D) Контрольный пакет не остается за предпринимателем

ANSWER: A

231. Среди общих характеристик бизнес-ангелов и венчурных фондов как источников финансирования инновационной деятельности можно выделить следующий признак:

A) Являются элементом привлеченных финансовых ресурсов компании.

B) Финансируют только компании на стадии start-up.

C) Денежные средства предоставляются на безвозмездной основе.

D) Денежные средства не предоставляются.

ANSWER: A

232. Наиболее распространенным способом выхода из венчурных инвестиций в мировой практике является:

A) Продажа крупной доли / компании стратегическому/финансовому инвестору.

B) IPO

C) Выкуп менеджментом доли инвестора за счет собственных средств

D) Выкуп менеджментом доли инвестора за счет заемных средств

ANSWER: A

233. Оптимальными источниками финансирования инновационной компании с точки зрения доступности на стадии создания являются:

A) Личные сбережения

B) Венчурные фонды

C) Фондовые рынки

D) Привлеченные финансовые средства

ANSWER: A

234. Расставьте основные источники финансирования инновационной деятельности в порядке возрастания доступного объема финансирования:

A) 3. Венчурные фонды. 2. Ресурсы бизнес-инкубаторов. 4. Фондовые рынки. 1. Личные сбережения.

B) 3. Ресурсы бизнес-инкубаторов 2. Венчурные фонды. 4. Фондовые рынки. 1. Личные сбережения.

C) 3.Фондовые рынки . 2. Ресурсы бизнес-инкубаторов. 4. Венчурные фонды . 1. Личные сбережения.

D) 3.Фондовые рынки . 2. Ресурсы бизнес-инкубаторов. 4. Личные сбережения 1. Венчурные фонды .

ANSWER: A

235. ТИП РАБОТНИКА В ИННОВАЦИОННЫХ ТЕОРИЯХ, КОТОРЫЕ ИЩУТ В НОВОВВЕДЕНИЯХ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ

A) скептики

B) консерваторы

C) колеблющиеся в отношении нового

D) нейтралисты

ANSWER: A

236. Ведомство Российской Федерации, ответственное за реализацию государственной политики в сфере инноваций — это:

A) Министерство экономического развития РФ.

B) Министерство промышленности РФ

C) Министерство финансов РФ.

D) Министерство труда и социальной защиты РФ

ANSWER: A

237. В качестве ключевых характеристик национальной инновационной системы России можно выделить следующие:

A) Низкий возврат на затраты на НИОКР

B) Высокая восприимчивость бизнеса к технологиям.

C) Активный приток высококвалифицированной рабочей силы

D) Низкий отток высококвалифицированной рабочей силы

ANSWER: A

238. Что такое B2C-рынок?

A) Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги личного потребления.

B) Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства

C) Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя.

D) Рынок «покупатель — покупателю».

ANSWER: A

239. Что такое time to market?

A) Время, необходимое для выведения продукта на рынок

B) Время на развитие рынка

C) Время на поиск сегмента

D) Время для проезда до рынка

ANSWER: A

240. Что такое маркетинг-микс?

A) Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга

B) Набор факторов, влияющих на маркетинг.

C) Комплекс стратегических партнеров

D) Секретная формула продукта

ANSWER: A

241. Какие из перечисленных инноваций относятся к инновациям с технологической доминантой?

A) Создание новых изделий

B) Новый вид рекламы

C) Новый способ продаж

D) Новое средство платежа

ANSWER: A

242. Назовите главную особенность инноваций:

A) Новизна

B) Высокая прибыльность

C) Оригинальность

D) Высокая рентабельность

ANSWER: A

243. Диффузия инноваций предполагает:

A) Распространение уже однажды освоенной и использованной инновации

B) Распространение любых инноваций

C) Распространение совершенно новой инновации

D) Изучение инноваций

ANSWER: A

244. Какие из перечисленных предпосылок инноваций являются внутренними?

A) Рост потенциального спроса

B) Снижение качества продукции

C) Рост текучести кадров

D) Социальная среда

ANSWER: A

245. К какой области инноваций относится построение новых каналов сбыта и использование новых форм и средств коммуникационной политики?

A) Маркетинговой

B) Управленческой

C) Технологической

D) Продуктовой

ANSWER: A

246. Какой из этапов жизненного цикла характеризуется периодом быстрого восприятия товара рынком и ростом прибыли?

A) Этап роста

B) Этап зрелости и замедления рынка

C) Этап упадка

D) Этап выведения товара на рынок

ANSWER: A

247. Что составляет основу целенаправленной инновационной деятельности?

A) Создание и развитие деятельности проектных научно-исследовательских и конструкторских групп

B) Постоянное выявление благоприятных возможностей для создания конкретных инноваций

C) Совершенствование организационной структуры управления

D) Создание различных объектов промышленной собственности

ANSWER: A

248. Какие факторы препятствуют инновационной деятельности?

A) Недостаток средств для финансирования инновационных проектов

B) Децентрализация, автономия, формирование целевых проблемных групп

C) Нормальный психологический климат в трудовом коллективе

D) Формирование целевых проблемных групп

ANSWER: A

Назовите отличия инновационного проекта от инвестиционного проекта:

A) более высокая степень неопределенности

B) более высокая вероятность получения высокой прибыли

C) наличие научных и технических разработок

D) наличие научных разработок

ANSWER: A

249. На какой вопрос необходимо ответить менеджеру, оценивая инновационный проект с точки зрения фактора «преимущества»?

A) стоит ли осуществлять этот проект, учитывая изменения рынка в обозримом будущем

B) стоит ли осуществлять этот проект

C) стоит ли осуществлять этот проект сейчас

D) стоит ли осуществлять этот проект

ANSWER: A

250. Охарактеризуйте проекты «жемчужины»

A) проекты, представляющие большую привлекательность для фирмы и имеющие высокую вероятность успеха

B) весьма привлекательные проекты, но пока труднореализуемые

C) проекты, которые характеризуются достаточно высокой вероятностью успеха, но имеющие среднюю или низкую привлекательность для фирмы

D) безнадежные проекты с низкими коммерческой окупаемостью и вероятностью успеха

ANSWER: A

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Вопрос №1. Что такое предпринимательство, объекты, субъекты и цели предпринимательства

Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.

В экономической литературе можно найти и другие по форме определения понятия «предпринимательство», но сущность этого понятия не изменяется. Так, в Энциклопедическом словаре предпринимателя определение: «Предпринимательство (фр. entreprise) – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель (фр. entrepreneur) может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультативную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами».

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Частные лица как субъекты предпринимательства выступают в этом качестве обычно путем организации единоличного или семейного предприятия. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд.

Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных ассоциаций: арендных коллективов, акционерных обществ открытого и закрытого типов, различных товариществ и др.

Вопрос №2. Краткая история развития предпринимательской деятельности

История предпринимательства начинается со средних веков. Уже в то время купцы, торговцы, ремесленники, миссионеры представляли собой начинающих предпринимателей. С зарождением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер. Нередко предприниматель, будучи собственником средств производства, и сам трудится на своей фабрике или заводе.

В России предпринимательство возникло и стало широко распространяться в XVII–XVIII вв. Наибольшее развитие оно получило в годы правления Петра I. В 90-е годы XIX в. в России окончательно складывается индустриальная база предпринимательства, оно становится массовым явлением. После революции 1917 г. был взят курс на ликвидацию рыночных экономических отношений. И лишь в 90-е годы XX в. началось восстановление и развитие предпринимательства в России.

Вопрос №3. Основные черты предпринимательства

К важнейшим чертам предпринимательства, на наш взгляд, следует отнести:

– самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

– экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель служит и общественным интересам;

– хозяйственный риск и ответственность. При любых, самых выверенных расчетах неопределенность, риск остаются.

Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Любая предпринимательская организация действует не в вакууме, а в определенной среде. Далее мы перейдем к рассмотрению предпринимательской среды.

Вопрос №4. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства

На развитие предпринимательской деятельности, ее результаты существенное влияние оказывает предпринимательская среда. Под предпринимательской средой понимаются внешние и внутренние условия и факторы, которые воздействуют на результативность функционирования того или иного предприятия, организации, фирмы.

Различают внутреннюю и внешнюю среду.

К числу факторов внутренней среды предпринимательства следует отнести: правильный выбор организационно-правовой формы предприятия; уровень оптимальности организационной его структуры (как производственной, так и общей); наличие необходимых финансов для успешной деятельности; уровень знаний персонала и стиль руководства менеджеров; социально-психологическую атмосферу организации, ее моральный климат; состояние маркетинговых исследований и глубокое знание рынка; уровень деловых взаимоотношений сотрудников и их поведения, и многое другое.

Внешняя среда предпринимательской организации представляет собой совокупность экономических, социальных, правовых и прочих условий, способствующих формированию и развитию предпринимательства.

Вопрос №5. Экономические и социальные условия формирования предпринимательства, правовая среда.

К экономическим условиям относятся: предложения товаров и спрос на них; виды товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности приобретения товаров.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также размер заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Всем этим занимается множество разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции: банки, оказывающие финансовые услуги; поставщики, снабжающие сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, топливом, энергией, машинами и оборудованием, инструментом и др.; оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по доведению товаров до потребителя; специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные, юридические, бухгалтерские, посреднические услуги; агентства по трудоустройству, помогающие в подборе рабочей силы; учебные заведения, обучающие рабочих и специалистов-служащих; рекламные, транспортные, страховые и прочие агентства; средства связи и передачи информации.

Вплотную к экономическим примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах потребности могут меняться. Существенную роль в этом играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Они оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и на спрос на товары. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в свою очередь определяет его отношение к заработной плате и условиям труда, предлагаемым бизнесом.

От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов, касающихся трудовой деятельности своих сотрудников, охраны их здоровья, сохранения рабочих мест и др.

Важную роль в формировании предпринимательства играют подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности; обучение и переобучение кадров, их стажировка в развитых странах; организация подготовки и переподготовки преподавательских кадров для обучения предпринимателей; создание сети консультативных центров, проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора и др.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий. Здесь имеется в виду наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощенную и ускоренную процедуру открытия и регистрации предприятий; защиту предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности

отечественных предпринимателей с зарубежными. Сюда входят и создание региональных центров поддержки малого предпринимательства, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности. Важную роль играет также подготовка законодательных инициатив по вопросам правовой гарантии предпринимательской деятельности, включая в первую очередь право на собственность и соблюдение договорных обязательств.

Вопрос №6. Классификация предпринимательской деятельности

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду или назначению, формам собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам.

По *виду* или *назначению* предпринимательская деятельность может быть производственной, коммерческой, финансовой, консультативной (консалтинговой) и др.

По *формам собственности* предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными, а также находиться в собственности общественных объединений (организаций).

По *числу собственников* предпринимательская деятельность может быть индивидуальной и коллективной. При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением доли каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность).

Среди *организационно-правовых форм* предпринимательства различают товарищества, общества, кооперативы. К основным *организационно-экономическим формам* можно отнести концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы (ФПГ), холдинги.

Все эти виды могут функционировать раздельно или вместе.

Вопрос №7. Производственная предпринимательская деятельность

Производственную деятельность можно назвать ведущим видом предпринимательства. Речь идет о производстве продукции, товаров, выполнении строительных и сельскохозяйственных работ, транспортных операциях и операциях связи. При переходе к рыночной экономике сфера производственной деятельности подверглась наибольшему негативному воздействию вследствие разрушения отлаженных хозяйственных связей, нарушения материально-технического обеспечения, падения сбыта отечественной продукции, резкого ухудшения финансового положения предприятий и организаций. Вследствие этого развитию сферы производственной деятельности предстоит уделить наибольшее внимание.

Вопрос №8. Каковы основные этапы производственного бизнеса?

Любой предприниматель, собирающийся заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определить, какие товары он будет производить, какие виды услуг оказывать. С этой целью он приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в определенном товаре (услуге) он вступает в контакты с потенциальными потребителями – покупателями товаров и услуг, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями.

Формально переговоры завершает контракт (договор), заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара, потребителями услуг. Такой контракт (или договор) позволяет свести к минимуму предпринимательский риск.

Следующий этап производственного предпринимательства – приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Вопрос № 9 Факторы производства.

К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (орудия труда) – это здания и сооружения; передаточные устройства; силовые машины и оборудование; рабочие машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; лабораторное оборудование; вычислительная техника; транспортные средства; инструмент и приспособления; производственный инвентарь, прочие основные фонды.

В составе основных производственных фондов к зданиям относятся здания производственных цехов, заводоуправления, лабораторий и др. В число сооружений входят ограждения вокруг территории предприятия, фирмы, мосты, нефтяные скважины, угольные разрезы и т.п.

К передаточным устройствам относят силовые кабели, линии электропередач, различные трубопроводы, нефтегазопроводы и др.

Силовые машины включают различные двигатели, турбины, паровые котлы и др. К рабочим машинам и оборудованию относится все технологическое оборудование, а также машины и оборудование вспомогательных цехов. Эти основные фонды условно называются *активной частью,* так как именно на машинах и оборудовании непосредственно изготавливается продукция.

В состав транспортных средств входит транспорт всех видов: автомобильный, железнодорожный, авиационный, морской, речной и др. Инструмент и приспособления относят к основным производственным фондам при наличии двух условий: если их стоимость на дату приобретения составляет более 100-кратного минимального размера месячной оплаты труда и если срок их службы – более года.

К оборотным производственным фондам (предметам труда) относятся: сырье; основные и вспомогательные материалы; топливные и энергетические ресурсы; тара и тарные материалы; малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и производственный инвентарь; запасные части для ремонта. Сюда же относятся покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. *Сырье* – это предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности (руда, нефть, уголь, газ и т.п.) или в сельском хозяйстве (хлопок, лен, шерсть, кожа), не прошедшие промышленной переработки. *Материалы* включают предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции. Основные материалы составляют основу будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и т.п.), а вспомогательные материалы (красители, пуговицы, фурнитура) дополняют основные или способствуют процессу производства.

Незавершенное производство представляет собой также незаконченную продукцию, но, в отличие от полуфабриката, как правило, находится на рабочем месте. Оно не может быть передано для доработки в другое подразделение предприятия и подлежит доработке в данном цехе (на участке).

Особо следует остановиться на *расходах будущего периода.* Главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает по объявлениям, через биржи труда, агентства по трудоустройству, с помощью друзей и знакомых. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

Далее предприниматель приобретает всю необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или услуги.

Вопрос №10. Расчет потребности в финансовых средствах. Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах ($Д_п$) на ведение производственно-предпринимательской деятельности можно рассчитать по формуле

$$Д_п = Д_р + Д_м + Д_с + Д_и + Д_у,$$

где $Д_р$ – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

$Д_м$ – денежная оплата стоимости приобретаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии;

$Д_с$ – денежные расходы, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов) – зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и др.;

$Д_и$ – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

$Д_у$ – оплата услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и др.).

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Если такого капитала нет, то он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь: получение предпринимателем факторов производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и др.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут и должны предоставлять предпринимателю, особенно начинающему, государственные структуры. Однако на практике на малое предпринимательство не выделяют даже тех средств, что заложены в бюджете страны на эти цели.

Косвенными участниками производственной предпринимательской деятельности являются федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция. Они выполняют фискальную функцию, изымая у предпринимателя в федеральный и местный бюджеты налоги, обязательные платежи, отчисления, штрафы, пошлины.

Вопрос №11. Результативность производственной деятельности. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) потребителю и получение выручки. Разность между денежной выручкой и издержками производства составляет *прибыль предприятия.*

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. *Валовая прибыль* представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до уплаты налогов. *Остаточная (чистая) прибыль* определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и представляет собой конечный итог деятельности предпринимателя-производственника.

Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяет показатель *рентабельности,* рассчитываемый как отношение остаточной прибыли к полным издержкам производства.

Наиболее полное представление об эффективности конкретного производственного предпринимательского проекта дает соответствующий раздел бизнес-плана.

Вопрос №12. Венчурный бизнес.

Касаясь инновационного предпринимательства, следует упомянуть и о получившем в последние годы широкое распространение венчурном бизнесе.

Венчурный бизнес трактуется как рисковый бизнес. Это одна из форм технологических нововведений. Венчурный бизнес характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологических областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значительная доля риска. Под венчурной фирмой понимается коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с не определенным заранее доходом, т.е. с рискованным вкладом капитала.

Надо отметить, что предприятия малого бизнеса играют важную роль в развитии инновационного предпринимательства. Венчурный бизнес имеет преимущества перед другими формами организации инновационного предпринимательства в малом бизнесе: высокую гибкость, динамизм. Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска, что позволяет авторам идей, не имеющим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи. Формирование и развитие венчурного бизнеса возможно только в благоприятной среде.

К важнейшим факторам, благоприятствующим привлечению венчурных инвестиций в высокотехнологичные предприятия малого бизнеса, относятся:

• политическая и экономическая стабильность в стране;

• благоприятный инвестиционный климат;

• налоговые льготы инвесторам и законодательное их обеспечение;

• надежная защита интеллектуальной собственности как важнейшей составляющей высокотехнологичного малого бизнеса;

• наличие у предприятий малого бизнеса работников достаточной квалификации и опыта в подготовке четких и экономически привлекательных бизнес-планов;

• надежная защищенность прав акционеров;

• обеспечение ликвидности активов малых высокотехнологичных предприятий;

• наличие достаточно развитой инфраструктуры, в первую очередь финансово-банковской системы и фондового рынка;

• наличие системы посреднических услуг для субъектов венчурного бизнеса;

• наличие рынка капиталов.

Вопрос №13. Коммерческая предпринимательская деятельность

Товарные биржи. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Товарная биржа – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров.

На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с его помощью, с учетом изменения спроса и предложения, выявить реальные рыночные цены.

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продающихся по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат такие специализированные товарные биржи, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

Помимо проведения обычной торговли с фактическими поставщиками товаров на товарных биржах широко распространено заключение соглашений при так называемых фьючерсных сделках. Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

• оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;

• упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;

• сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены.

Большую часть оборота товарных бирж составляют сделки не с наличным товаром (так называемые кассовые сделки), а с будущим товаром или по договорам поставки (срочные сделки). Товарные биржи могут быть закрытыми или открытыми. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры – биржевые посредники между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах участвуют также посетители. По характеру биржевых операций товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

В настоящее время в России функционируют около 150 товарных бирж. Кроме Москвы и Санкт-Петербурга, такие биржи действуют во многих крупных городах страны.

Вопрос №14. Операции по купле-продаже товаров и услуг

Основное содержание коммерческой деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить *маркетинговый анализ рынка.* В общем виде маркетинг представляет собой систему организации и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия, фирмы. Маркетинг рассчитан на комплексный подход в управлении деятельностью торгового предприятия. Посредством маркетинга осуществляются все виды жизненного цикла последнего: исследование рынка; продвижение товаров по каналам обращения до конечного потребителя; финансовое обеспечение и получение прибыли. При этом к торговому предприятию предъявляются два взаимосвязанных требования: максимально возможная адаптация к изменяющемуся поведению потребителей и выживаемость в условиях конкуренции.

Важнейшим условием осуществления маркетинга в торговой деятельности является его планирование. План маркетинга служит основанием для установления задания по объему продаж в натуральном **и** стоимостном выражении. Товары различаются по характеристике спроса: первая группа – товары, еще не завоевавшие рынок, а потому требующие повышенного внимания; вторая группа – товары традиционные, пользующиеся устойчивым спросом.

Структура маркетинга наряду с оперативно-управленческой работой включает и такие функции, как исследование рынка, оценка ситуации, предвидение, планирование (о котором говорилось выше), практическая реализация намеченного и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Если предварительный анализ рынка и прогноз свидетельствуют в пользу осуществления коммерческой сделки, то предпринимателю необходимо проработать бизнес-план, в котором должны найти отражение программа действий по сделке и расчет требуемых затрат и ожидаемых результатов. В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

• наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товаров, их транспортировки, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов);

• приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек для хранения и реализации товара;

• закупку товара для последующей продажи;

• привлечение кредитов для финансирования сделки и последующий их возврат с процентами;

• получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;

• получение или приобретение информации, необходимой для планирования, оформления и регулирования сделки;

• реализацию товаров покупателю и получение выручки;

• регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки увязываются между собой по срокам и, где это возможно, предусматривается параллельно-последовательная методика проведения операций. В заключение разрабатывается бизнес-план и укрупненный координационный план действий. При крупных и продолжительных сделках рекомендуется разработать план-график выполнения работ с указанием сроков и исполнителей.

Вопрос №15. Финансовое предпринимательство

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи. Что же представляют собой эти институты рынка?

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками привлеченных и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Особенность деятельности коммерческих банков в России состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают взаймы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческого характера, так как обязаны выплатить своим кредиторам деньги в заранее определенный срок с установленными процентами. Учитывая, что предоставленные коммерческим банком кредиты могут быть по тем или иным причинам не возвращены вовремя, банк должен обладать определенными резервами.

Другая особенность коммерческих банков в современной России заключается в том, что большинство из них не обладают возможностями предоставлять долгосрочные кредиты в значительных размерах, поскольку чаще всего не располагают необходимыми средствами. Не случайно доля долгосрочных кредитов, выданных коммерческими банками, составляет лишь 3% всех активов. Между тем главным источником доходов коммерческих банков экономически развитых стран служат долгосрочные кредиты. Отсюда и неустойчивость доходов коммерческих банков России и нередкое их банкротство.

Под *фондовой биржей* понимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. Здесь проводятся так называемые *котировки ценных бумаг.* Они состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. Текущие курсы постоянно демонстрируются на световом табло биржи и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Они показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти. цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения *индексов биржевой активности* – своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Вопрос №16. Порядок создания нового предприятия

На начальном этапе определяется состав учредителей и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия и договор о создании и деятельности предприятии с указанием его организационно-правовой формы. Наряду с этим оформляется протокол №1 собрания участников общества о назначении директора и председателя ревизионной комиссии. Затем открывается временный счет в банке, куда в течение 30 дней после регистрации предприятия должно поступить не менее 50% уставного капитала. Далее предприятие регистрируется по месту своего учреждения в местном органе власти.

Для государственной регистрации в соответствующий орган представляются следующие документы:

• заявление учредителя (или учредителей) о регистрации;
• устав предприятия;
• решение о создании предприятия (постановление собрания учредителей);
• договор учредителей о создании и деятельности предприятия;
• свидетельство об уплате государственной пошлины.

По завершении регистрации и получении свидетельства о регистрации все сведения о новом предприятии передаются в Министерство финансов РФ для включения его в Государственный реестр. Здесь предприятиям присваиваются коды Общесоюзного классификатора предприятий и организаций.

На заключительном этапе создания нового предприятия участники его полностью вносят свои вклады (не позднее чем через год после регистрации) и открывают постоянный расчетный счет в банке. Предприятие регистрируется в районной налоговой инспекции, заказывает и получает круглую печать и угловой штамп. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Вопрос №17. Разработка технико-экономического обоснования и бизнес-плана нового предприятия.

Технико-экономическое обоснование**.** При создании предприятия, связанного с производственной деятельностью, целесообразно разрабатывать технико-экономическое обоснование (ТЭО) предприятия. В состав ТЭО рекомендуется включить следующие позиции.

1. Анализ спроса на продукцию, товары или услуги, планируемые к производству.
2. Производственные показатели:

2.1.Наличие конструкторской, технологической и другой требуемой документации.
2.2.Производственная программа.
2.3.Перечень необходимых для выполнения программы машин, оборудования, инструмента, других элементов основных производственных фондов, а также сырья и материалов.
2.4.Наличие производственных мощностей или проект их создания.
2.5.Имеющееся в наличии оборудование и другие элементы основных производственных фондов.
2.6.Рентабельность отдельных видов продукции или услуг.
2.7.Амортизационные отчисления.

3. Финансовые показатели:

3.1.Намечаемая выручка от реализации продукции или оказания услуг.
3.2.Размер материальных и других приравненных к ним затрат.
3.3.Предполагаемые отчисления в бюджет.
3.4.Чистая прибыль.
3.5.Фонд оплаты труда.
3.6.Размер создаваемых прочих фондов.

4. Социальные показатели:

4.1.Предполагаемая численность работников.
4.2.Ожидаемый размер оплаты труда.

4.3.Средняя реализация на одного работающего.
4.4.Возможность использования труда инвалидов и пенсионеров.

Вопрос №18. Структура бизнес-плана создания нового предприятия

Бизнес-план. Важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия, служит предпринимательский бизнес-план. Его структура и содержание строго не регламентированы. По нашему мнению, наиболее предпочтительным можно считать бизнес-план, включающий семь разделов.

Раздел 1. «Цели и задачи предпринимательской сделки». Это центральный раздел бизнес-плана.

Главная цель предпринимательского бизнеса – получение прибыли. Планируя намеченную сделку, следует, прежде всего, определить, на какую сумму прибыли можно рассчитывать, и убедиться в том, что проект способен принести желаемую прибыль. Важно при этом, как и вообще при формировании бизнес-плана, учесть фактор времени. Другими словами, наряду с ожидаемой суммой прибыли необходимо знать, как она распределится во времени, не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции, умаляющей значение абсолютного прироста денег.

Раздел 2. «Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана». Это сводный раздел, представляющий собой основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он создается и уточняется по мере проработки плана, а завершается лишь после составления бизнес-плана в целом.

В разделе представлены: генеральная цель проекта (сделки); краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности; пути и способы достижения поставленных целей; сроки осуществления проекта (сделки); затраты, связанные с его реализацией; ожидаемая эффективность и результативность; область использования результатов.

Раздел 3. «Характеристики продуктов, товаров, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю». Здесь должны быть зафиксированы: наглядные данные, позволяющие с требуемой полнотой «осязать» предпринимательский продукт (опытный образец), или его характеристики (описания, модели, фотографии и т.д.); сведения о круге потребителей предпринимательского товара и потребностях, которые он будет удовлетворять (прогноз платежеспособного спроса на товар); данные о регионах, группах населения, организациях, которые предпочтительно исходя из анализа и прогноза станут покупателями и потребителями товара; данные о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре; прогноз цен, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности.

Раздел 4. «Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж». Этот раздел непосредственно продолжает изучение потребностей и прогнозирования цен. Он предопределяет объемы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта.

Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, т.е. но сят прогностический характер, а с другой – на предварительную договоренность с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями.

Раздел 5. «План (программа) действий и организационные меры». Его содержание во многом зависит от вида предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая). Программа предпринимательских действий обычно включает: а) маркетинговые усилия (рекламу, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учет его запросов); б) осуществление производства продукции (в случае производственного предпринимательства); в) закупку, хранение, транспортировку, реализацию товаров (в

особенности применительно к коммерческому предпринимательству); г) обслуживание покупателя в процессе продажи товара и после продажи.

Раздел 6. «Ресурсное обеспечение сделки». Раздел содержит сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательского проекта, об источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение охватывает ресурсы: материальные (материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, здания, оборудование и др.); трудовые; финансовые (текущие денежные средства, капиталовложения, кредиты, ценные бумаги); информационные (статистическая, научно-техническая информация).

Раздел 7. «Эффективность сделки». Завершающий раздел бизнес-плана. В нем приводится сводная характеристика эффективности предпринимательской сделки. В числе сводных показателей эффективности основными служат показатели прибыли и рентабельности сделки. Кроме того, учитывается социальная и научно-техническая эффективность (получение новых научных результатов). Здесь целесообразно проанализировать долговременные последствия предпринимательской сделки.

Вопрос №19. Международная практика обоснования проектов

Международная практика обоснования проектов применяет несколько обобщающих показателей для подготовки решения о целесообразности вложения средств. В их числе:

- чистая текущая стоимость;
- рентабельность;
- внутренний коэффициент эффективности;
- период возврата капитальных вложений;
- максимальный денежный отток;
- норма безубыточности.

Показатель *чистая текущая стоимость* (называемая нередко в отечественных источниках интегральным экономическим эффектом) представляет собой разность совокупного дохода от реализации продукции, рассчитанного за период реализации проекта, и всех видов расходов, суммированных за тот же период, с учетом фактора времени (т.е. с дисконтированием разновременных доходов и расходов).

Рентабельность исчисляется как отношение прибыли к капитальным вложениям или как отношение прибыли к акционерному капиталу. Для каждого года реализации предпринимательского проекта рентабельность рассчитывается и как среднегодовая величина, при этом учитывается и налогообложение.

Внутренний коэффициент эффективности определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инвестиций. Проект считается рентабельным, если внутренний коэффициент эффективности не ниже исходного порогового значения.

Показатель *период возврата капитальных вложений* широко применяется в отечественной практике как срок окупаемости капитальных вложений. Он представляет собой число лет, в течение которых доход от продаж за вычетом функционально-административных издержек возмещает основные капитальные вложения. Остается дискуссионным вопрос о том, как следует его рассчитывать: с дисконтированием или без него.

Максимальный денежный отток – наибольшее отрицательное значение чистой текущей стоимости, рассчитанной нарастающим итогом. Этот показатель отражает необходимые размеры финансирования проекта и должен быть увязан с источниками покрытия всех затрат.

Норма безубыточности – минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором обеспечивается «нулевая прибыль», т.е. когда доход от продаж равен издержкам производства. Определяется по формуле

Норма безубыточности = (Постоянные издержки / (Удельная цена – Удельные переменные издержки)

Вопрос № 20. Краткое резюме проекта

Особое внимание при разработке бизнес-плана следует обращать на краткое резюме, т.е. сжатое изложение всего, что содержится в бизнес-плане. Этот документ определяет, будет ли заинтересованное лицо или банковский работник читать остальные разделы бизнес-плана. Резюме должно быть кратким, охватывать все разделы бизнес-плана и содержать следующую информацию:

• название предприятия, его юридический адрес;
• лицо для контакта, его телефон;
• тип бизнеса;
• цель бизнеса;
• необходимый (требуемый) заем;
• цель займа;
• имеющиеся активы;
• продукт – рынок (краткая характеристика продукта, реальные возможности для его реализации);
• управление (краткая характеристика основного владельца и его помощников);
• финансовые планы;
• цели роста объема продаж и прибыли.

Вопрос №21. Стадии развития предпринимательской фирмы

На начальной стадии своей деятельности предприниматель сталкивается со многими проблемами. Первая – найти себя в экономическом пространстве, найти свою хозяйственную нишу. Предпринимателю предстоит изучить состояние рынка, предложение и спрос на те или иные товары в интересующей его отрасли и регионе. Следует предусмотреть возможные препятствия и ограничения, изучить возможности получения льгот – заемных, налоговых и др. Таким образом, определяются общие условия инвестирования средств.

Определив свою хозяйственную нишу, предприниматель может устанавливать специализацию собственного предприятия. Для этого потребуется оценить возможности будущих потребителей, узнать все возможные сведения о конкурентах, решить вопрос о технике и технологии, с помощью которых будет производиться продукция.

Немаловажное значение имеет выбор формы предпринимательства, в первую очередь выбор между предпринимательством индивидуальным и коллективным. Избрав индивидуальную форму, предприниматель действует на свой страх и риск. В случае неудачи собственник несет полную ответственность по обязательствам предприятия и расплачивается своими средствами и имуществом.

Сделав выбор в пользу коллективной формы, предприниматель делит ответственность с партнерами по предприятию. Такая форма позволяет уменьшить риск и привлечь дополнительные ресурсы.

Следующий шаг – формирование производственной базы. Предпринимателю предстоит купить или взять в аренду производственные и складские помещения, оборудование, станки, инструмент, приобрести сырье и материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, привлечь рабочую силу. В связи с этим предприятие вступает в отношения с производителями оборудования, поставщиками сырья и материалов, с посредническими фирмами. Потребность в работниках можно обеспечить путем личного подбора, на бирже труда, через объявления в прессе и другими путями.

Важный этап – привлечение финансовых средств. Для начала и развития дела собственных средств у предпринимателя, как правило, недостаточно. Дефицит денежных средств можно преодолеть путем выпуска акций, т.е. частичной передачи прав на участие в капитале и прибыли предприятия, выпуска собственных долговых обязательств и, наконец,

получением займов в коммерческих банках. Здесь предприятие вступает во взаимоотношения с юридическими и физическими лицами, приобретающими его акции или долговые обязательства, а также с коммерческими банками.

Выпуская акции, облигации, другие ценные бумаги или приобретая их, предприятия обращаются к фондовому рынку – рынку ценных бумаг. Перечень организаций, с которыми предприятия в данном случае вступают во взаимоотношения, достаточно велик. Это различные фондовые биржи, кредитно-финансовые институты, инвестиционные фонды, индивидуальные инвесторы и др.

Вопрос № 22. Преимущества и виды деятельности малых предприятий

К преимуществам малых форм предпринимательства следует отнести: - адаптация к местным условиям, традициям, обычаям; - мелкосерийность производства товаров, услуг, что определяет способность реагировать на изменение рыночного спроса, перестраивать производство; - близость к местным рынкам; - экономное использование ресурсов, в том числе вторичных; - быстрая окупаемость вложенного капитала; - относительно невысокая капиталоемкость офисного и производственного оборудования; - минимальные накладные расходы; - приспособление к запросам клиентуры; - исключение лишних звеньев управления, простая производственная и организационная структура; - наличие возможности создания и поддержания благоприятного психологического климата на предприятии; - снижение расходов, связанных с содержанием управленческого аппарата; - использование новых технологий и развитие научных исследований без концентрации значительных сумм капитала, эффективное использование производственных мощностей; - позволяет снизить расходы, связанные с содержанием управленческого аппарата; - относительно невысокий общий фонд заработной платы и достаточно высокая оплата квалифицированного труда; Необходимо также отметить, что развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: - создаются дополнительные рабочие места; - активизируется структурная перестройка; - расширяется потребительский сектор; - рынок насыщается товарами и услугами; - повышается экспортный потенциал.

Вопрос № 23. Недостатки и виды деятельности малых предприятий

В то же время малому предпринимательству свойственны и определенные недостатки: - более высокий уровень риска (поэтому высока степень неустойчивости положения на рынке); - зависимость от крупных компаний; - низкая компетентность руководителей; - повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; - неуверенность и осторожность деловых партнеров при заключении договоров. Кроме перечисленных недостатков следует отметить и то, что финансовые ресурсы индивидуального предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. Финансовые средства обычно ограничены той суммой, которую предприниматель имеет на своих банковских счетах, и суммой, которую он может занять. Поскольку процент банкротств среди индивидуальных предпринимателей достаточно высок, коммерческие банки неохотно предоставляют им крупные кредиты. Кроме того, полностью контролируя деятельность малого предприятия, его владелец сам выполняет все управленческие функции и не может воспользоваться выгодами от специализации в управлении производством. В настоящее время в структуре малого предпринимательства преобладают организации торговли и общественного питания с тенденцией к увеличению их числа и доли в общей численности малых предприятий.

Вопрос №24. Экономическая деятельность малого бизнеса

Малые предприятия обладают самостоятельностью в хозяйственной деятельности, распоряжении выпускаемой продукцией и прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей. Малые предприятия самостоятельно планируют свою деятельность и определяют перспективы развития исходя из спроса на производимую

продукцию (услуги) и необходимости производственного и социального развития предприятия, повышения доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции и поставщиками сырья и материалов, необходимых для производства этой продукции. Предприятия реализуют продукцию (работы, услуги) по ценам, устанавливаемым на договорной основе. Источниками формирования финансовых ресурсов малых предприятий в зависимости от его организационно-правовой формы являются: прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления, не противоречащие закону Для хранения денежных средств и осуществления расчетных, кредитных и кассовых операций малые предприятия открывают расчетные и другие счета в любом коммерческом банке. Предприятия несут полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть в судебном порядке объявлено неплатежеспособным (банкротом) в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Формы, системы и размер оплаты труда работников и другие виды доходов предприятия устанавливают самостоятельно. Независимо от формы собственности и организационно-правовой формы они обязаны обеспечить гарантированные законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников. При этом предприятия могут устанавливать для работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные льготы, а также поощрять работников организаций, обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в состав малого предприятия. Работники малых предприятий подлежат социальному и медицинскому обеспечению в порядке и на условиях, установленных для рабочих и служащих государственных предприятий. Малое предприятие вносит взносы по социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных законодательством.

Вопрос №25. Основные направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства

В настоящее время государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по разным направлениям. Благодаря действующим программам господдержки многие бизнес-идеи смогли найти свою реализацию в реальных проектах, а начинающие предприниматели получили возможность обрести работу и создать новые рабочие места на рынке труда своего региона. Приоритетное направление государственной поддержки предприятий малого бизнеса - льготное налогообложение. С 2013 года у организаций малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей есть выбор между тремя льготными системами: упрощённая, патентная или единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Вопрос № 26. Сущность, цель и задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности

Место и роль государства в экономике каждой страны определяются эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются социально-экономические и иные задачи. Государственное регулирование экономики представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности. Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда. В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят: - разработка, принятие и

контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей; - повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек; - ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий; - создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции; - обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией; - сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики; - содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности; - обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства, регулирование частного найма и порядка оплаты труда; - поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

Вопрос № 27. Антимонопольное регулирование

Цель антимонопольного регулирования – предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, создание условий для формирования и функционирования товарных рынков. Под монополистической деятельностью понимаются действия хозяйствующих субъектов, а также федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции. Поэтому в целях предупреждения монополизма должностным лицам властных органов запрещено заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью, иметь в собственности предприятия, самостоятельно или через представителя голосовать посредством принадлежащих им акций, паев, долей участия, занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта. Запрет монополистической деятельности относится к предпринимателям и организациям, занимающим доминирующее положение на товарном рынке. В соответствии с действующим законодательством доминирующим признается исключительное положение одного или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров, дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Положение хозяйствующего субъекта признается доминирующим, если его доля на рынке определенного товара составляет 65 % и более. Доминирующим может быть признано положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара менее 65 %, если это установлено антимонопольным органом исходя из стабильности размера долей конкурентов, возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок.

Вопрос №28. Признаки недобросовестной конкуренции

В Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» перечислены признаки недобросовестной конкуренции, среди которых: • распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки хозяйствующему субъекту или нанести вред его репутации; • некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов; • самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров, копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта; • намеренное введение потребителя в заблуждение относительно характера,

способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара; • получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца. Для осуществления антимонопольной политики созданы Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) и его территориальные органы.

Вопрос № 29. Регулирование цен на товары, работы и услуги

Цены являются важнейшим инструментом формирования рынка, а потому государство разными методами оказывает влияние на их образование и применение. В зависимости от порядка установления и степени вмешательства государства в формирование цен в предпринимательской деятельности используют рыночные (договорные), регулируемые и фиксированные цены. Рыночная (договорная) цена товара – это цена, которая складывается на рынке под влиянием спроса и предложения без прямого государственного воздействия. Другими словами, это свободная цена, которую предприниматели устанавливают по согласованию с потребителями при заключении договоров. Регулируемая цена определяется при прямом государственном воздействии на нее путем установления верхнего предела цены, предельного уровня рентабельности либо нормативов определения цен предпринимателями. Фиксированная цена - твердо установленная цена, которая не может быть изменена в договорах (например, тарифы на электрическую и тепловую энергию). Целевые цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются Правительством РФ для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, получения работниками сельского хозяйства доходов на уровне среднего дохода работников по отраслям экономики и получения прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства. Гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливает орган государственной власти на основе целевой цены. Они должны обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям (с учетом других форм государственной поддержки) получение доходов, достаточных для осуществления расширенного воспроизводства, Наряду с правами в законодательстве предусмотрен ряд обязанностей предпринимателей в сфере образования и применения цен. Так, не допускается изъятие из обращения товаров с целью повышения цен, заключение соглашений об уровне цен и др.

Вопрос №30. Регулирование качества продукции, работ и услуг

Базой государственного регулирования качества продукции служит законодательство о стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг. Требования, предъявляемые к качеству продукции, устанавливаются в соответствии с Федеральным законом РФ «О стандартизации» и другими нормативными документами: ГОСТами, ОСТами, СТП. ГОСТы разрабатываются на продукцию, имеющую межотраслевое значение. В них закрепляются требования обязательные (например, направленные на обеспечение безопасности жизни и здоровья людей, имущества, охраны окружающей среды, технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости продукции) и рекомендательные (все остальные требования). ОСТы разрабатывают и применяют соответствующие ведомства в пределах своей компетенции на продукцию, имеющую однородное потребительское или функциональное назначение. СТП разрабатываются и утверждаются организациями-изготовителями самостоятельно. Их требования подлежат обязательному соблюдению другими субъектами хозяйственной деятельности, если в договоре на разработку, производство и поставку продукции сделана на них ссылка. В государственном регулировании качества продукции большое значение имеет сертификация, под которой понимают подтверждение соответствия качества продукции требованиям нормативных документов по ее стандартизации. Сертификация осуществляется с целью предотвращения поступления на рынок товаров, представляющих опасность для жизни и здоровья людей и окружающей среды; обеспечения экономии ресурсов, повышения конкурентоспособности

продукции на внутреннем и внешнем рынках. При этом различают обязательную и добровольную сертификацию. Перечни видов продукции, подлежащей обязательной сертификации, утверждают государственные властные органы в пределах их компетенции. В настоящее время туда входят: все пищевые продукты и сырье, используемое при их изготовлении, товары для детей, парфюмерно-косметические средства, товары бытовой химии, средства химизации сельского хозяйства и др.

Вопрос № 31. Налоговое регулирование

Налоговый кодекс РФ определяет перечень налогов, сборов, пошлин и других платежей, плательщиков налогов, их права и обязанности, права и обязанности налоговых органов, порядок уплаты налогов, льготы плательщикам, а также величину налоговых ставок. При этом уплату таможенных пошлин контролируют таможенные органы, внесение платежей в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования — соответственно органы Пенсионного фонда и Федерального фонда обязательного медицинского страхования. В Налоговом кодексе предусмотрены 15 видов налоговых правонарушений и ответственность за их совершение. В частности, к правонарушениям относятся: нарушение срока постановки на учет и уклонение от постановки на учет в налоговом органе; непредставление налоговой декларации; грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения; неуплата или неполная уплата сумм налога и т.д. Налоговые санкции являются мерой ответственности за совершение налогового правонарушения и применяются в виде денежных взысканий (штрафов). Кроме ответственности предприятий за совершение налоговых правонарушений их должностные лица несут административную ответственность за нарушение налогового законодательства, а также уголовную ответственность в соответствии с Уголовным кодексом (например, при уклонении от уплаты налогов путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия объектов налогообложения, совершенного в крупных размерах).

Вопрос №32. Регулирование внешнеэкономической деятельности

Согласно действующему законодательству все зарегистрированные в России организации вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации, если такая деятельность предусмотрена их уставом. При этом любое государство осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности предпринимателей, обеспечивая систему протекционистских мер, направленных на создание национальным товаропроизводителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках. К таковым относятся: 1. таможенное обложение (тарифные барьеры), предполагающее использование покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну (реже — вывоза из нее) определенных видов товаров; 2. различные нетарифные барьеры, наибольшее распространение среди которых получили меры прямого ограничения - нтингентирование и лицензирование внешнеэкономических операций.

Вопрос №33. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления

Выделим основные причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в России: - негативные тенденции в экономике (инфляция, спад производства, ухудшение платежной дисциплины, недоступность кредитов, низкий платежеспособный спрос населения, низкий уровень развития инфрастуктуры малого предпринимательства); - неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне; - отсутствие необходимой государственной поддержки малого предпринимательства; - низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие необходимой деловой этики. Малые предприятия в России сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема –

недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, практически отсутствуют. Ограничен доступ к высоким технологиям, покупка которых требует значительных финансовых затрат. Предпринимателю сложно найти финансовые средства в необходимом объеме. А напряженный государственный бюджет не может стать их источником. Как следствие, остается надеяться на кредитные ресурсы. Однако, тут возникает вторая проблема: специфические особенности предприятий малого бизнеса, а именно высокая степень риска и неустойчивость на рынке, делают его непривлекательным для кредиторов. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство

Вопрос №34. Принципы эффективного предпринимательства

Принципы эффективного предпринимательства: • Экономическая самостоятельность и независимость. Предприниматель в процессе принятия решений действует свободно, исходя из собственных целей и интересов. При этом он разумеется ограничен объективными условиями окружающей среды: жесткими требованиями рынка, действующим законодательством. • Принцип плановости. Предпринимательская деятельность предполагает разработку краткосрочных и долгосрочных прогнозов и планов в целях снижения неопределенности внешней среды и вероятности наступления непредвиденных ситуаций. Принцип допустимого уровня риска. Предприниматель должен уметь оценивать уровень риска и удерживать его в определенных пределах. • Творческий поиск и инновационная деятельность. Предприниматель должен осуществлять постоянный мониторинг рыночной ситуации и, как следствие, инновационную деятельность (освоение новых рынков сбыта, совершенствование выпускаемой продукции и организации производства и т.д.). • Принцип мобильности предполагает постоянное отслеживание рыночной ситуации и оперативное реагирование на ее изменение. • Экономическая заинтересованность и ответственность вытекают из самой сущности предпринимательской деятельности.

Вопрос № 35. Функции предпринимательства

К важнейшим функциям предпринимательства следует отнести: новаторскую, организационную, хозяйственную, социальную и личностную. Новаторская функция предполагает содействие процессу разработки и внедрения новых идей (технических, организационных, управленческих и др.), осуществление опытноконструкторских разработок, создание новых товаров, освоение новых рынков сбыта и т.п. Организационная функция заключается во внедрении новых форм и методов организации производства и труда, рациональное разделение труда, изменение стратегии деятельности предприятия. Хозяйственная функция представляет собой наиболее эффективное использование имеющихся трудовых, финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, что обеспечивает максимизацию прибыли. Социальная функция предполагает производство товаров и оказание услуг, необходимых обществу, обеспечение занятости населения, сокращение уровня безработицы. Под личностной функцией понимается самореализация предпринимателя как личности посредством получение удовлетворения от результатов своей работы.

Вопрос № 36. Основные социально-экономические функции, которые выполняет современное предпринимательство в России.

Экономическая функция – формирование рыночной экономики, переход рычагов управления экономикой от государства к частным лицам, инициативное развитие отельных направлений в промышленности и сельском хозяйстве.

Социальная функция – формирование новой социальной группы (предпринимателей и бизнесменов); формирование среднего класса (социального слоя обеспеченных людей); изменение отношение общества к бизнесу от отрицательного к положительному.

Психологическая функция – формирование классового самосознания новой русской буржуазии; осознание ею себя как особой активной экономической (и даже политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны; ее самореализация через собственный бизнес, политику, инновационные технологии или благотворительность; демонстрация остальной части населения возможности самостоятельного творения собственной судьбы.

Вопрос № 37. Предпринимательская среда. Условия становления и развития предпринимательства

Предпринимательская среда – это определенная территориальная и содержательная целостность. Она может как благоприятствовать, так и препятствовать развитию предпринимательской деятельности. Предпринимательская среда включает внутреннюю среду организации и внешнюю среду (условия). К элементам внутренней среды относятся: миссия, цели, задачи предприятия, технология производства, состав и взаимоотношения персонала и т.д. Внешняя среда включает в себя условия и факторы, действующие на предпринимателя на уровне экономики страны. Выделяют макро-, медиа- и микросреду. Макросреда предпринимательства, в свою очередь, включает в себя ряд условий: 1. правовые условия (законы, регулирующие предпринимательство; соблюдение договорных обязательств; обеспечение правопорядка в стране; защита от государственной бюрократии); 2. экономические условия (условия конкуренции, покупательная способность населения, доступность кредитования, инфляция, безработица, соотношение спроса и предложения); 3. технологические условия (автоматизация; уровень научно-технического процесса в стране); 4.географические условия (климат, наличие и доступность сырья, транспортные магистрали); 5.политические условия (политический курс, легитимность власти); 6.демографические условия (численность населения по половозрастным группам); 7. социальные и культурно-психологические условия (нравственные и этические нормы общества, религиозные нормы, образовательный и профессиональный уровень населения, наличие учебных заведений). Медиасреда предпринимательства представляет собой условия, оказывающие воздействие на предпринимательскую деятельность на региональном уровне. Микросреда предпринимательства включает в себя поставщиков ресурсов, потребителей продукции, конкурентов, посредников предпринимателя.

Вопрос №38. Деловая активность бизнесменов определяется мотивами их деятельности.

Человек зачастую становится предпринимателем, когда испытывает неудовлетворенность своим социальным и материальным положением, имеет желание добиться всего собственными силами и обрести независимость. Недовольство собой заставляет человека интенсивно думать и активно действовать, искать новые пути и решения, менять стиль жизни, пробовать себя в разных областях, в том числе в предпринимательстве. Мощным психологическим фактором выступает также желание человека выделиться среди других, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие. Решив заняться бизнесом, он мечтает о славе, почете и, конечно, о материальном благосостоянии. Богатство, которое он хочет обрести, также должно позволить ему выделиться среди других, заявить о себе. Еще один ярко выраженный мотив предпринимательства – потребность человека в лидерстве. Предприниматель – это независимый по характеру человек, самостоятельный и свободный. Он старается утвердиться в конкретном практическом деле. Наиболее ярко потребность в самовыражении проявляется у одаренных творческих людей и заключается она в стремлении «оставить после себя след на земле». Йозеф Шумпетер выделяет три основных психологических мотива,

движущих предпринимателем: потребность в господстве, власти, влиянии (под этим мы понимаем способность и возможность оказывать определяющее воздействие на людей через накопление имущества); воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой («потребность в достижениях» – так позже охарактеризовал этот мотив американский психолог Д. Макклелланд); радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел.

Вопрос №40. Проблема социальной ответственности предпринимателя на современном этапе

Проблему социальной ответственности можно изложить следующим образом. Любая коммерческая организация (фирма), рассчитывая на эффективность производства, нацелена на получение прибыли. Для этого она использует любые допустимые (а иногда и не допустимые) средства. Однако, организация – это нечто большее, чем экономическая целостность. Она является частью многослойной системы (потребители, акционеры, союзы и объединения, средства массовой информации и др.), от которой в определенной степени зависит ее коммерческий успех. Поэтому организация уравновешивает свои чисто экономические цели с экономическими и социальными интересами этих составляющих. Согласно этой точке зрения, фирма несет ответственность за общество, в котором она функционирует. Следовательно, она должна направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам, жертвовать на благо и совершенствование общества. Таким образом, социальная ответственность подразумевает определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны предпринимателя или организации (благотворительные аукционы, меценатство, поддержка социально значимых проектов, ответственность за свою продукцию и т. п.).

Вопрос № 41. Классификация видов предпринимательства

Государственное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного: а) государственными органами управления, которые уполномочены в соответствии с действующим законодательством управлять государственным имуществом (государственное предприятие) или б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие). Частное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности). При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением долей каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность). Производственное предпринимательство связано с непосредственным производством товара (продукта) или оказанием услуги (предприятие машиностроения, туристическая компания). Посредническое предпринимательство предполагает оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя к потребителю. В результате осуществления основного производства создается товар, готовый к потреблению (производственному или индивидуальному). К вспомогательным относятся следующие виды предпринимательской деятельности: инновационная (разработка и передача товаропроизводителям новой техники и технологии), инжиниринговая, конструкторская, маркетинговая, лизинговая и др.

Вопрос № 42. Производственное предпринимательство

Производственное предпринимательство – осуществление функций по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, которые затем реализуются конечным потребителям или посредникам в виде товара. При этом предприниматель может выполнять

и другие функции воспроизводственного процесса, но функции производства для него главные. В сфере производства предпринимательство может быть:

- Традиционалистское (на основе установившихся технологий);
- Инновационное (на основе новых технологий, нововведений).

Как показывает практика, производственное предпринимательство, ориентированное исключительно на традиционалистский подход, успешным быть не может. Одним из видов производственного предпринимательства является венчурный бизнес, характерный для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и высокотехнологических областях, где высока доля риска. Под венчурной фирмой подразумевают коммерческую научно-техническую организацию, занятую разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, то есть рискованным вкладом капитала. Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска, что позволяет авторам идей, не имеющим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

Вопрос №43. Сущность и организация коммерческого предпринимательства

Коммерческое предпринимательство – деятельность на стадии обмена, распределения и потребления уже произведенного товара. Оно основано на договорных отношениях партнеров с целью получения части прибыли за счет посреднической деятельности между производителем и потребителем товаров. Этот вид предпринимательства характеризуется относительно высоким уровнем риска, поскольку он непосредственно связан с потребительским рынком и должен быстро приспосабливается к изменению его конъюнктуры. Кроме того, коммерческое предпринимательство связано с хранением и постоянным перемещением товаров, что вызывает определенные трудности с обеспечением их сохранности соблюдением договорных условий в отношении сроков доставки, своевременности расчетов.

Вопрос №44. Классификация коммерческого предпринимательства

1. Производственно-коммерческое – производитель товара создает в производственной структуре организации подразделения по реализации продукции, строит, приобретает или арендует склады. Такой вариант распространен в настоящее время в отечественном предпринимательстве в АПК (диспаритет цен на рынке вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей организовывать собственную переработку сельхозпродукции и розничную торговлю).
2. Коммерческо-посредническое предпринимательство предполагает наличие посредников, принимающих участие в формировании каналов распределения товаров и представляющих при этом либо собственные интересы, либо интересы производителя, потребителя. При этом производитель сосредоточивается на выпуске продукции, а срок оборота капитала существенно сокращается

Организация коммерческой предпринимательской деятельности предполагает:

- Выбор товара (услуги);
- Наем работников для закупок, транспортировки, продажи товаров и т.д.;
- Закупка товаров;
- Привлечение денежных средств;
- Аренда помещений;
- Получение и оплата услуг сторонних организаций;
- Получение или приобретение необходимой информации;
- Реализация товаров;
- Регистрация сделки, выплата налогов и платежей.

Вопрос № 45. Основные формы посреднически-предпринимательской деятельности

Агентирование. Агент за определенное вознаграждение совершает сделку по продвижению товаров по поручению и за счет производителя или потребителя (принципала), то есть не приобретая права собственности на товар. При этом он может действовать как от своего имени, так и от имени принципала. Брокерство – один из видов агентирования. Брокер сводит покупателя с продавцом и помогает им достичь договоренности, но сам не участвует в совершении сделки ни от своего имени, ни от имени принципала. Комиссия – вид агентирования, при котором агент-комиссионер (эмитент) принимает на комиссию товар принципала-комитента и совершает с ними сделки от своего имени, но по поручению и за счет комитента. Принятый на комиссию товар остается собственностью принципала-комитента, а права на сделку и обязанности по ней приобретает агент (комиссионер) и передает их принципалу после подписания сделки. Размер вознаграждения комиссионера устанавливается в виде определенного процента от суммы сделки либо в размере разницы между ценой, назначенной комитентом, и фактической ценой продажи товара комиссионером. Оптовое купечество - вид деятельности, при котором независимые коммерческие организации или физические лица (оптовые купцы) приобретают право собственности на товар, с которым в дальнейшем совершают торговые операции в своих интересах, от своего имени, за собственные средства. Предпринимательский доход в данном случае формируется из разницы в оптовых ценах покупки и продажи товаров. Дистрибьютерство - форма оптового купечества, при которой независимый посредник (индивидуальный предприниматель или организация) осуществляет оптовые закупки товаров у крупных производителей и реализует (распределяет) ее своим постоянным клиентам. Эксклюзивный дистрибьютор обладает исключительным правом на продажу определенного товара на конкретной территории. Дилерство: вид посреднической деятельности, при котором физические или юридические лица осуществляют куплю-продажу товаров (ценных бумаг, валюты) от своего имени и за свой счет. Доход дилера формируется за счет разницы в ценах приобретения и продажи товара.

Вопрос № 46. Основные виды предпринимательского риска

Рассмотрим основные виды предпринимательского риска. Производственный риск связан с производством и реализацией продукции. Факторы риска: сокращение намеченных объемов производства и реализации товаров, снижение реализационных цен, рост материальных затрат, перерасход фонда оплаты труда, штрафы, брак, дефектность изделий, естественные потери и т.д. Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров. Факторы риска: рост цены закупаемого товара, снижение реализационной цены, объема реализации, качества товара. Операционный риск связан со сферой услуг предпринимателей. Он включает в себя транспортный, торговый, организационный и информационный риски (рис. 4.8). Транспортный риск бывает: карго (нанесение ущерба грузу) и каско (нанесение ущерба транспортному средству). Имущественный риск связан с вероятностью потерь имущества предпринимателя.

Факторы риска: авария, халатность, кражи.

Финансовый риск характерен для финансового предпринимательства и

финансовых сделок. Факторы риска: неплатежеспособность одной из сторон сделки, изменение курса ценных бумаг, денег, валюты и др.

Вопрос № 47. Потери от риска в предпринимательской деятельности

Потери от риска в предпринимательской деятельности: 1.материальные потери (дополнительные затраты или прямые потери материальных объектов: зданий сооружений, материалов); 2.трудовые (потери рабочего времени); 3.финансовые потери (платежи, штрафы, дополнительные налоги); 4.потери времени (процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем запланировано); 5.специальные виды потерь (нанесение вреда здоровью, окружающей среде, моральный ущерб и др.). Кроме того, выделяют несколько зон риска: - безрисковая зона – это область, в которой потери не ожидаются; - зона

допустимого риска предполагает, что вероятные потери (Р) изменяется от 0 до значения расчетной прибыли (Пр); - зона критического риска – это область, в которой вероятные потери (Р) изменяются от расчетной прибыли (Пр) до выручки (Врасч.); - зона катастрофического риска представляет собой область возможных потерь (Р), превышающих ожидаемую выручку и даже поглощающих материальные денежные запасы.

Вопрос № 48. Методы оценки и снижения рисков

Оценка предпринимательского риска осуществляется на основе следующих методов: статистического, экспертного, расчетно-аналитического. При статистическом методе определяется частота проявления потерь. Данный метод может использоваться лишь при наличии значительного массива исходных данных. Расчетно-аналитический метод предполагает построение кривой распределения вероятности потерь и оценку показателей предпринимательского риска (основан на теории игр). Экспертный метод представляет собой анализ мнений опытных предпринимателей или специалистов. Реакция организации на риск и возможные способы снижения рисков обычно объединяют в следующие группы. Избежание риска предполагает полное уклонение от любой деятельности, сопряженной с риском. Такой способ воздействия на риск наиболее простой. Он предполагает полное снижение потерь, но в то же время не позволяет получать прибыль в полном объеме. А потому, принимая решения об отказе от риска, необходимо обратить внимание на следующие вопросы: – возможно ли полностью избежать риск (для малых фирм такое маловероятно); - как соотносится предполагаемая прибыль (прибыль может оказаться значительно выше возможных потерь. В этом случае данный метод не используется); - приводит ли отказ от одного риска к возникновению других (так, отказ от риска, связанного с авиаперевозками, может повлечь риск, вызванный железнодорожными или автомобильными перевозками)? Из вышесказанного можно сделать вывод, что отказ от рискованных операций применим только по отношению к крупным рискам. Например, банки, стремясь снизить свои риски, выдают крупные кредиты только под залог недвижимости. Для финансового предпринимательства отказ от риска равносилен отказу от прибыли.

Вопрос № 49. Стратегии предпринимательской деятельности

Успех предпринимательской деятельности в значительной степени зависит от ее целей и стратегии. Стратегия предпринимательской деятельности – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Существует три направления стратегии предпринимательства: товарная (рыночная), ценовая и финансовая. Товарная (рыночная) стратегия предполагает выбор товара, отличающегося наименьшими издержками производства и повышенным спросом на рынке или оптимальной структуры производства товаров. Товарная стратегия определяется с помощью технико-экономического обоснования с последующей разработкой бизнеспланов, производственной программы, возможных каналов реализации, максимизации прибыли. Согласно данной стратегии все организации делятся на 4 типа: неудачники, трудные дети, звезды, дойные коровы. Выбор товарной стратегии ограничивается, в первую очередь, ресурсами, которыми располагает организация: финансовыми (необходимыми для развития нового или расширения действующего производства), материальными и трудовыми (наличие специалистов, обладающих необходимым опытом и квалификацией). Таким образом, минимизация рисков потерь посредством выбора удачной товарной стратегии может быть ограничена недостатком ресурсов, что весьма характерно для сельской местности; Ценовая стратегия – стратегия установления на товар организации такого уровня цен (в зависимости от положения на рынке), при котором использование основного и оборотного капитала является наиболее эффективным, обеспечивает сохранение или увеличение доли рынка и получение намеченного объема прибыли. Это могут быть стратегии: издержки+прибыль, стратегия снятия сливок, глубокого проникновения на рынок, средних, низких, высоких, льготных,

изменяющихся, неизменных, неокругленных, гибких цен, смешанная. Ценовая стратегия организации может меняться в зависимости от этапов жизненного цикла товара. Например, на начальных стадиях возможно установление цен на уровне, незначительно превышающем издержки производства, с целью наиболее быстрого продвижения данного товара на рынок. Впоследствии с развитием рынка данного товара и повышением спроса на него цена на данный вид может повышаться. На определенных этапах деятельности также возможно снижение цен на реализуемый товар вне зависимости от спроса на него. Это может быть связано, например, с необходимостью ускорения оборачиваемости оборотных средств. Ценовая стратегия мало зависит от ресурсов организации и почти целиком определяется обоснованностью принимаемых решений. Следовательно, выбор ценовой стратегии может являться одним из основных направлений снижения предпринимательских рисков. Финансовая стратегия – это прогноз потребности в ресурсах (трудовых, материально-технических и финансовых), достаточных для достижения стратегических целей, а также обоснование поступления этих ресурсов. Другими словами, выбор финансовой стратегии заключается в определении наиболее оптимального соотношения собственных и привлеченных денежных средств. Другая сторона выбора финансовой стратегии - определение необходимости инвестиций и источников их финансирования. Минимизация предпринимательских рисков посредством выбора финансовой стратегии заключается в выборе наименее рискованных источников привлечения заемных средств, а также в обосновании потребности в ресурсах, обеспечивающих рентабельное производство.

Вопрос №50. Факторы, формирующие стратегию предпринимательской деятельности

Факторы, формирующие стратегию, могут быть классифицированы на две группы. Внешние: • состояние экономики (уровень занятости, инфляции, налогообложения и уровень деловой активности, экономический рост); • социальные и политические процессы, государственное регулирование и гражданские права (интересы здравоохранения, равной оплаты за равный труд, влияние закрытия предприятий на местное сообщество и др.), природная среда и ресурсы, инфраструктура; • привлекательность отрасли и условия конкуренции (рост рынков, технологические изменения, появление новых продуктов, силы конкуренции, экономика доходов, затрат и прибыли для отрасли, основные требования для конкурентного успеха); • рыночная стратегия конкурентов; • особые возможности и угрозы для компании. Внутренние: • сильные и слабые стороны организации, ее способность к конкуренции; • финансовые возможности организации; • характер выпускаемой продукции; • этап жизненного цикла товара; • персональные амбиции, философия бизнеса и этические убеждения управляющих (субъективные факторы, которые могут влиять на организационную стратегию); • влияние разделяемых ценностей и культуры компании на стратегию (политика, ценности, традиции, способы поведения). Отметим также, что важнейшее значение в выборе стратегии имеет анализ соотношения перспективного расширения рынка и рыночных позиция фирм.