

Министерство образования и науки РФ

Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И
РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

Кафедра Экономики

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЕ СТАРТ-АП ПРОЕКТОВ

Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе
для направления магистратуры: 38.04.01 – Экономика (очная, заочная)

Автор:
к.э.н., доцент кафедры Экономики
В.Ю. Цибульникова

2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ.....	4
2.1 Практическое занятие № 1.....	4
2.2 Практическое занятие № 2.....	7
2.3 Практическое занятие № 3.....	10
2.4 Практическое занятие № 4.....	11
2.5 Практическое занятие № 5.....	11
3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА	13
4. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	22

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Цель курса «Моделирование и исследование старт-ап проектов» - формирование компетенций в области управления в интернет-сфере, инновационной и технологической сферах, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данных областях, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя.

Задачи курса:

- Формирование понимания процесса создания жизнеспособного стартапа у студентов - потенциальных предпринимателей.
- Ознакомление студентов с моделями и инструментарием предпринимателя применительно к предприятиям, работающим в интернет-сфере, технологической и инновационной сферах;
- Формирование практических навыков в области управления интернет-проектом и развития малого предприятия в различных сегментах рынка.

Студент должен:

Знать:

- практику организации работы предприятия в интернет-сфере, инновационной и технологической сферах;
- специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов интернет-предпринимательства;
- инструменты исследования и анализа рынка;
- основные бизнес-модели компаний, работающих в интернет-сфере, инновационной и технологической сферах;
- стратегический инструментарий и современные технологии предпринимательства;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ компаний.

Уметь:

- вести предпринимательскую деятельность в компаниях высокотехнологичных секторов.
- разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
- использовать методы, приемы, инструментарий создания компании;
- планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности.

Владеть:

- навыками проведения первичной экспертизы инновационных проектов;
- способностью к видению перспектив, восприятию нового и выдвижению оригинальных идей;
- навыками и знаниями, необходимыми для оценки, продвижения и управления собственным бизнесом.

2. ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

2.1 Практическое занятие № 1 «Формирование бизнес-идей и их отбор»

Цель занятия: обеспечить усвоение основных понятий и правил языка моделирования, развить технологическое, абстрактное и логическое мышления, создать условия, обеспечивающие воспитание интереса к бизнесу.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Предпринимательство. Сущность и классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства.
2. Субъекты предпринимательской деятельности. Физические и юридические лица.
3. Основные формы предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства.
4. Индивидуальное предпринимательство.
5. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью. Акционерные общества: ОАО, ЗАО.
6. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
7. Создание собственного дела. Этапы создания собственного дела.
8. Разработка концептуальной идеи. Бизнес-планирование.
9. Организация и регистрация предпринимательской фирмы.
10. Учредительные документы.
11. С чего начинается предпринимательство?
12. Какие основные цели и задачи стоят перед начинающим предпринимателем?
13. Назовите основные этапы становления предпринимателя?
14. Что понимается под конкурентными преимуществами товара?
15. Назовите составные элементы, из которых состоит социально-психологический климат предпринимателя, бизнесмена.
16. Какие существуют условия и методы ведения деловых переговоров?
17. Что означает организация предпринимательства с привлечением начального (стартового) капитала?
18. Что дает покупка действующего бизнеса?
19. Какие преимущества покупки бизнес-франшизы?
20. Возможна ли организация бизнеса без начальных финансовых вложений?
21. Что входит в состав учредительных документов?
22. Как и где происходит регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей?
23. Какие документы необходимы для регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей?

Краткие теоретические сведения.

Начинающий предприниматель должен обладать, прежде всего, идеей, которую можно характеризовать как предпринимательскую идею, т. е. идею, основанную на инновации или включающую в себя инновационный момент. Наличие реальной для осуществления предпринимательской идеи - основной фактор предпринимательской деятельности. Действительно, можно обладать капиталом и всем необходимым для производства, но такое обладание может быть бесполезным, если нет идеи, ради которой капитал и вовлекается в процесс производства.

Что такое предпринимательская идея? Это отражение в сознании предпринимателя присущего потребителю желания (осознанного или нет) иметь тот товар, который будет произведен предпринимателем. Это четкое представление о том, как потребность потенциального покупателя может быть удовлетворена, путем каких конкретных

действий предпринимателя. В практической деятельности проблема предпринимательской идеи имеет две существенные особенности:

- во-первых, без наличия конкретной идеи предпринимательская деятельность невозможна (что особенно важно для начинающего предпринимателя);
- во-вторых, любой функционирующий предприниматель в своей деятельности не может избежать процесса накопления, отбора и сравнительного анализа предпринимательских идей.

Следует заметить, что и начинающему предпринимателю приходится задумываться над проблемой накопления, отбора и сравнительного анализа идей. Хотя каждый предприниматель избирает свою собственную линию профессионального поведения, тем не менее, в общих чертах концепция технологии накопления, отбора и сравнительного анализа идей используется почти всеми предпринимателями. Что представляет собой эта концепция?

Прежде всего, как мы уже отмечали, эта концепция включает в себя три момента.

Во-первых, предприниматель осуществляет накопление идей, которые могли бы (при их более детальном анализе) составить предмет его предпринимательской активности. Накопление идей - результат осмысления окружающей действительности: и рынка, и рыночной ситуации, и поведения потребителей, и уровня развития науки, техники и технологии.

Во - вторых, он ведет отбор конкретных идей из накопленного объема.

Отбор осуществляется по разным критериям в зависимости от конкретной ситуации, в которой находится сам предприниматель. Такими критериями могут быть:

- эффективность идеи (реализация, к примеру, идеи А обещает чистую прибыль в размере 1 млн. руб. в месяц, а идеи Б — 2 млн. руб.);
- перспективы завоевания прочного положения на рынке (допустим., с товаром А можно завоевать 10% рыночного сегмента, а с товаром Б — 25%);
- длительность подготовительного периода, т. е. периода от начала воплощения предпринимательской идеи до момента передачи потребительского товара, составляющего предмет этой идеи (реализация идеи А потребует длительного периода продолжительностью 6 месяцев, а идеи Б — 1,5 месяца);
- размер требуемого капитала и возможности его инвестирования с выбором источников капитала. Например, идея А требует инвестиций в объеме 100 тыс. руб., которыми предприниматель обладает сам, а идея Б — инвестиций в размере 1 млн. руб., из которых 900 тыс. руб. будет составлять заемный капитал;
- степень доступности оборудования, требуемого для организации производства. Для реализации идеи А необходимо закупить оборудование за рубежом, а для идеи Б оборудование может быть приобретено у партнера в том же городе, где осуществляет свою деятельность предприниматель;
- доступность требуемого сырья в необходимых количествах;
- наличие рабочей силы требуемого профиля и достаточного уровня квалификации.

В каждом данном случае выбор критериев и их важность будут зависеть от конкретной ситуации. Для этого предприниматель должен сравнить несколько возможных вариантов инвестирования капитала. Оценка инвестированного капитала производится по сравнительному анализу ожидаемого экономического эффекта от реализации различных идей по следующим показателям:

- инвестируемый капитал;
- амортизационные отчисления в год с учётом периода оборота;
- прибыльность;
- срок окупаемости.

Отбираются только те идеи, которые относятся к категории реальных для их практического воплощения, с точки зрения отдельного предпринимателя, который планирует использовать их в своей деятельности.

Речь не идет о том, что предприниматель, останавливая свой выбор на какой-то идее, отбрасывает все другие. Вполне возможен вариант, что неиспользованные им в данный момент идеи переходят в банк предпринимательских идей. В-третьих, предприниматель проводит сравнительный анализ отобранных предпринимательских идей. Такой анализ осуществляется по данным приведенной выше таблицы на основе включенных в нее критериев. Оценивая каждую из идей по отдельным критериям, предприниматель получает какой-то суммированный итог, который и служит основой для сравнительного анализа всех включенных в таблицу идей. Решение о выборе лучшей, с точки зрения предпринимателя, идеи осуществляется в соответствии с теми целями, которые предприниматель ставит перед собой. Суммированный итог анализа по каждой идее нельзя выразить в абсолютном значении, потому что решение принимается на основе главного критерия.

К примеру, я хочу как можно скорее выйти на рынок со своим товаром. По этому критерию я буду отбирать из списка приоритетную для меня идею, сопоставляя между собой различные варианты (например, я могу на основе идеи А выйти на рынок с товаром через 3 месяца, а с товаром В через 4 месяца; идея А требует инвестирования в размере 1 млн. руб., которых у меня нет, а идея В - 100 тыс. руб., которыми я обладаю; в данной ситуации я сделаю выбор в пользу идеи В при прочих равных или близких условиях).

Проблема предпринимательской идеи, таким образом, предполагает деятельность предпринимателя по накоплению новых идей, их отбору и сравнительному анализу для принятия решения, какую из существующих идей можно было бы реализовать в данный момент. Предлагаем ознакомиться с десятью основными правилами отбора предпринимательских идей, содержащимися в книге американского автора М. Смолла «Как делать деньги». Возможно, Вы выработаете (или уже используете) свои собственные правила, но помните о том, что работа по отбору предпринимательских идей должна составлять часть профессиональных обязанностей, следует в любом случае. Более того, в ряде случаев разработка предпринимательских идей (особенно для профессиональных консультантов) может составлять основу бизнеса того или иного специалиста.

Технология производства, соответствующая предпринимательской идее. Поиск и отбор предпринимательских идей предполагают:

- знание потребителя, его потребностей в том или ином товаре, услуге;
- объективную оценку предпринимателем своих собственных способностей, умений и навыков, которые позволяют реализовать идею;
- обладание информацией об уровне развития науки, техники и технологии.

Реализация предпринимательской идеи, выбор технологии, её материальное обеспечение становятся возможным только тогда, когда у предпринимателя имеется капитал в требуемом объеме. Обладание необходимой информацией представляет собой второй фактор предпринимательской деятельности. Предприниматель, принявший решение о практическом воплощении идеи, должен иметь информацию о технологии производства товара, который составляет предмет идеи.

Причем он стремится к выявлению самой эффективной из всех существующих технологий. Но такая технология должна быть при этом доступной для предпринимателя, для чего он решает, как этого добиться (приобрести лицензию и т. д.). Решение данной проблемы играет для предпринимателя весьма важную роль. Иногда инновационный момент в его деятельности как раз и сводится к внедрению в процесс производства новой технологии (конечно, это обстоятельство заставляет менять весь процесс организации производства или его отдельные компоненты, но началом таких изменений является решение об использовании новой технологии).

Выбор предпринимательской идеи. Обоснование создания предпринимательской идеи. Разработка документа для получения банка данных предпринимательских идей. Анализ банка данных предпринимательских. Для получения более наглядного

представления о работе по отбору предпринимательских идей можно воспользоваться таблицей по отбору предпринимательских идей, которая приводится ниже (табл.1).

Задание:

Осуществить генерацию бизнес-идей для создания собственного бизнеса, оценить себя и свои навыки, выбрать бизнес-идею, которая ляжет в основу магистерской диссертации. Оценить жизнеспособность и перспективность идеи, описать суть старт-ап проекта на основе данной бизнес-идеи.

Студент выбирает по согласованию с преподавателем один из вариантов предпринимательской идеи в зависимости от конкретной ситуации.

Для получения более наглядного представления о работе по отбору предпринимательских идей нужно воспользоваться таблицей по отбору предпринимательских идей, которая приводится ниже (табл.1).

Таблица 1 - Банк предпринимательских идей

Критерии идеи	Эффективность	Перспективы рынка	Длительность подготовительного периода	Размер требуемого капитала		Степень доступности оборудования	Доступность сырья	Наличие рабочей силы
				Всего	В том числе заемного			

2.2 Практическое занятие № 2 «Изучение предпринимательского опыта»

Цель занятия: Изучить опыт различных предпринимателей, их ошибки, и понять как правильно организовывать бизнес.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Какие организационно-правовые формы предпринимательства закреплены в российском законодательстве?
2. В чем отличие полного товарищества от командитного товарищества?
3. В чем отличительная особенность производственного кооператива как организационно-правовой формы предпринимательской деятельности?
4. Что является определяющим в трактовке экономического содержания собственности?
5. В чем заключается юридический аспект собственности?
6. Что лежит в основе экономических форм реализации отношений собственности?
7. Прокомментируйте многообразие типов предпринимательской деятельности.
8. Почему важно развивать ответственность в предпринимательской деятельности?
9. Какие виды ответственности выделяются и чем они различаются?
10. Как трактуется малое предпринимательство согласно российскому законодательству?
11. Какие факторы сдерживают развитие предпринимательской деятельности в современной России?
12. Назовите условия, определяющие повышение конкурентоспособности российского малого бизнеса?
13. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности.

14. Источники финансирования: собственный капитал, заемный капитал, привлеченный капитал.

15. Кредит – источник финансирования предприятия, виды кредитов. Лизинг. Факторинг.

16. Финансовая отчетность: бухгалтерский баланс предприятия, его структура.

17. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе отчетных документов.

Практическая ситуация: «Организация собственного бизнеса»

Сидоров Андрей был мастером в сборочном цехе фирмы «Алмаз» по сборке ПК. За последние несколько недель он окончательно удостоверился, что узел И-42 можно производить более эффективно, если внести некоторые изменения в технологию сборки. Сидоров А. представил свое предложение главному инженеру фирмы «Алмаз», но главный инженер после недолгого рассмотрения отверг идею Сидорова, главным образом потому, посчитал Сидоров А., что сам недодумался до нее первым.

Сидоров часто размышлял о своем деле. И возможность производить узел И-42 с меньшими затратами представлялась ему удобным случаем для обзаведения собственным предприятием. Начальник отдела снабжения фирмы «Алмаз» заверил Сидорова, что будет покупать И-42 по цене на 10-15% ниже себестоимости И-42, которая в настоящее время составляет А руб. за штуку. Сидоров экспериментировал дома с новой технологией, которая основывалась на применении при сборке нового типа зажима. Опыты оказались обнадеживающими, позволив Сидорову сделать прикидки для крупномасштабного производства. Сидоров смог установить следующее:

1. Слесарь может изготавливать зажимы нового типа по цене Б руб. за штуку. Для каждого рабочего нужен 1 зажим. Нормативный срок эксплуатации зажимов и другого оборудования – 5 лет.

2. Рабочих-сборщиков можно нанять свободно как для работы на полный день, так и на неполный при ставке зарплаты В руб. в час. Причем нужно добавить 20% премиальных. Сидоров посчитал, что в среднем (включая перерывы) рабочий за час сможет собирать, проверять и упаковывать Г штук И-42.

3. Комплектующие детали для И-42 в будущем году будут стоить Д руб. в расчете на 1 ед. Стоимость их доставки добавит к этой сумме еще примерно 4,5 руб. на единицу продукции.

4. Подходящее для размещения сборочного цеха помещение есть. Плата за аренду составит Е руб. в месяц. Аренда возможна минимум на 12 месяцев.

5. Столы для сборки, стулья и другое необходимое оборудование будет стоить Ж руб. на одного рабочего-сборщика.

6. Сидоров А. как главный менеджер будет иметь оклад в сумме З руб. Служащего на должность офис-менеджера и по совместительству бухгалтера можно нанять за И руб. в месяц.

7. Фирма «Алмаз» будет покупать от 400000 до 500000 шт. И-42 в год. Наиболее вероятна цифра 400000 шт. на ближайшие 12 месяцев. Сидоров может рассчитывать на цену К руб. за штуку.

Сидоров показал свои наброски знакомому – сотруднику планово-экономического отдела другой фирмы. Знакомый сказал, что все расчеты представляются обоснованными, но посоветовал Сидорову включить в них еще около Л руб. как оборотные средства. Знакомый также посоветовал закупить достаточно зажимов и другого оборудования для максимально возможного заказа (500000 шт. в год) при работе в одну смену (2000 человеко-часов в год на одного рабочего). Сидоров счел замечания полезными.

Варианты исходных данных по практической ситуации приведены в табл. 1

Таблица 1. Варианты исходных данных по практической ситуации

Вариант	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л
1	42,52	360	30	15	34	14300	5000	18000	16000	43,5	60000
2	58,51	400	36	18	45	14500	5300	18500	16300	52,6	63000
3	68,52	430	42	21	56	14700	6000	18600	16500	65,1	70000
4	78,53	450	46	23	63	14800	6500	18700	16600	70,7	71000
5	88,54	500	50	25	71	14900	7000	17500	16200	79,7	75000
6	90,1	530	52	26	80	15000	7300	17800	16300	81,1	79000
7	100,5	600	56	28	82	15500	7500	18000	17000	90,5	80000
8	59,12	370	32	16	42	14550	5400	18500	16200	54,0	70000
9	42,05	350	34	17	34,5	15000	5000	19000	16000	43,2	60000
10	43,40	400	50	25	33,5	16000	6000	17500	15500	44,5	75000
11	57,52	500	36	18	43	17000	6500	17000	15500	53,0	80000
12	65,50	300	30	15	55	16500	5500	18000	16500	58,9	65000
13	78,25	370	32	16	60	17000	6700	17500	15000	70,4	75000
14	45,50	400	40	20	30	18000	8000	16200	18000	44,5	90000
15	51,66	345	34	17	31,5	19000	9000	17000	15500	46,4	76000
16	68,20	420	30	15	55	10000	9500	17500	16000	61,5	75000
17	86,54	330	39	13	65	11000	8000	19000	17000	78,6	90000
18	92,35	400	42	14	70	19500	8500	17500	15800	83,7	85000
19	60,55	350	45	15	36	18500	10000	17000	16000	55,6	75000
20	45,55	380	51	17	32	16000	9000	19000	16500	43,8	78000

Последовательность выполнения заданий по практической ситуации:

- Выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.
- Определение потребности в первоначальном капитале (расчет инвестиционных затрат).
- Расчет прямых (переменных) затрат на единицу продукции.
- Расчет постоянных расходов в месяц, в год.
- Расчет полных текущих затрат новой фирмы за год при объеме производства 400000 штук, 450000 штук, 500000 штук.
- Определение средней себестоимости одного узла И-42 при каждом из возможных объемов производства.
- Расчет дохода, прибыли от реализации и чистой прибыли при каждом из возможных объемов производства.
- Определение безубыточного объема производства, порога рентабельности и запаса финансовой прочности.
- Расчет показателей коммерческой эффективности инвестиций.
- Представление результатов расчета в таблице.
- Выводы о целесообразности открытия собственного бизнеса (нового предприятия).

Задание:

Выбрать интересных вам молодых предпринимателей города, подготовить вопросы для их интервью, договориться о встрече и расспросить не менее 5 предпринимателей о том, как они организовывали свой бизнес, и каким опытом они могут поделиться. Представить обзор полученных данных.

2.3 Практическое занятие № 3 «Описание концепции проекта и ценностного предложения. Выбор и описание бизнес-модели своего проекта. Проверка гипотез. Технологии оценки бизнес-проектов: canvas, pimento map и т.п.»

Цель занятия: Создать описание бизнес-проекта, рассмотреть применение методов оценки бизнес-моделей, научиться оценивать и планировать бизнес-идеи.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Что такое концепция бизнес-проекта
2. Что такое ценностное предложение. Примеры
3. Как происходит выбор и описание бизнес-модели проекта.
4. Как выполняется проверка гипотез.
5. Технологии оценки бизнес-проектов: canvas, pimento map. Особенности.

Применение.

Деловая игра.

Для данной игры необходимо задействовать три группы участвующих: эксперты, участники (предприниматели, партнеры), слушатели (аудитория). Каждая группа участников должна определить индивидуальные цели, задачи, которые необходимо будет решить. Цель данной игры – выбрать тот бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективный и обосновать его.

Задачи, поставленные перед участниками:

- предложить товар, пользующийся спросом и высоким уровнем конкурентоспособности;
- определить тип и выбор поставщиков, посредников (оптово-посреднических структур), покупателей-клиентов;
- предусмотреть технику деловых переговоров.

Участники должны также составить учредительные документы (устав предприятия, положение, др.), выбрав одну из организационно-правовых форм: полное (командитное) товарищество, ООО, АО, ПБОЮЛ, др.

В подготовленном сообщении участника необходимо осветить:

- общую характеристику бизнеса,
- особенность рынка, профиль потребителя,
- основных конкурентов, преимущества по сравнению с ними,
- сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы,
- возможность организация предпринимательства без значительных начальных финансовых вложений,
- необходимость получения лицензии и др.

Оценка предложений участников может быть в баллах по каждой позиции. Побеждает набравший большее количество баллов.

Практическая игра.

Создайте реально действующее предприятие по печатанию логотипа Вашего учебного заведения на майках, бутылочках питьевой воды, сувенирах, др. Какие еще идеи можно использовать для открытия реального предприятия на базе Вашего учебного заведения. Проведите конкурс подобных идей в учебной группе, в учебном учреждении.

Обоснуйте выбор организационно-правовой формы хозяйствования, его организационной структуры, системы управления.

Разработайте учредительные документы и проведите реальную регистрацию Вашего предприятия.

Примечания. Реальная работа Вашего предприятия не обязательно должны быть с большой прибылью.

Задание:

Оценить бизнес-идею по моделям canvas и pimento map. Составить полное описание проекта, сильных и слабых сторон, показать план развития бизнеса.

2.4 Практическое занятие № 4 «Анализ и оценка объема рынка. Характеристика целевой аудитории. Проведение анализа конкурентов. Выработка позиционирования. Коммуникационный план продвижения продукта. Формирование модели монетизации проекта. Постановка целевых показателей проекта.»

Цель занятия: Научиться анализировать рынок, конкурентную среду, целевую аудиторию, выявлять преимущества своего продукта, формировать предложение для клиентов.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. В чем сущность вариантного подхода к оценке эффективности предпринимательской деятельности?
2. Чем отличаются понятия «эффект» и «эффективность»?
3. В чем связь понятий «результата» и «цели»?
4. Назовите основные принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
5. Охарактеризуйте стадии жизненного цикла продукции.
6. Какой алгоритм можно использовать для оценки конкурентоспособности продукции?
7. Чем характеризуется показатель имиджа предприятия?
8. Что понимается под сервисной концепцией предпринимательства?
9. Объясните понятие «бенчмаркинг».
10. Охарактеризуйте систему контроля эффективности предпринимательства.

Задание:

Выполните анализ и оценку объема рынка. Охарактеризуйте целевую аудиторию. Проведите анализ конкурентов. Разработайте схему позиционирования своего бизнеса. Постройте коммуникационный план продвижения продукта и разработайте модель монетизации проекта.

2.5 Практическое занятие № 5 «Создание MVP своего проекта. Тестирование его на представителях целевой аудитории. Доработка MVP.»

Цель занятия: разработать MVP своего проекта и протестировать его на представителях целевой аудитории.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. В чем состоит психологическая сущность предпринимательства?
2. Каковы основные психологические особенности предпринимательской деятельности?
3. Каковы основные функции предпринимательства, место и роль психологической

функции?

4. Что такое экономическое самосознание?
5. Каковы основные мотивы занятия предпринимательством.
6. Какая существует типология предпринимателей?
7. Каков психологический портрет успешного предпринимателя?
8. Каковы ценности предпринимателя-лидера?
9. В чем проявляется эффективность целеполагания в предпринимательской деятельности?
10. В чем состоит инновационный эффект предпринимательского поведения?
11. В чем проявляется предпринимательский риск?
12. Каковы основные факторы, влияющие на успешность предпринимательской деятельности?
13. Что означает быть успешным?
14. Какие существуют психологические барьеры к успешному предпринимательству?
15. Какие существуют экономические стили поведения?
16. Что такое «экономическая социализация»?
17. Как вы понимаете «Я-концепцию предпринимателя»?
18. Какова структура «Я-концепции предпринимателя»?
19. В чем суть понятия «самоэффективности»?
20. Каково содержание понятия «экономической субъективности»?
21. Что такое MVP и как его создавать?
22. Как проверяют MVP? Методы.

Задание:

На основе выбранной бизнес-идеи разработать MVP своего проекта и протестировать его на представителях целевой аудитории.

3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Изучите следующие задания и тесты.

Задачи

1. «Тот, кто знает ответ на вопрос «зачем жить?», может справиться с вопросом «как?» (Ницше). Напишите себе письмо «*Моя главная цель в жизни*». Вот несколько вариантов цели, выбирайте:

1. Быть честным во всех своих поступках.
2. Быть сострадательным, щедрым и добрым.
3. Любить и быть любимым.
4. Усваивать уроки жизни.
5. Быть здоровым, счастливым и преуспевающим в делах.

2. Качества предпринимателя.

Выпишите в два столбика по 5: своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это). Проанализировать слабые стороны и представить, как можно компенсировать их, используя сильные стороны своего характера.

3. Целеполагание

Каждый из участников занятия составляют свою стратегическую цель на ближайшие 3 года. Затем он проверяет ее по всем критериям и вносит необходимые коррективы:

- Позитивная формулировка _____
Принципиальная достижимость _____
Конкретность (прописать детали) _____
Сроки достижения (достичь к _____)
Цель должна максимально зависеть от нас _____
Приемлемая цена (чем готов пожертвовать) _____
Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно) _____
Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь) _____

4. Способность эффективно принимать решения в рискованных ситуациях.

Представьте себя в двух возможных жизненных ситуациях:

4.1. Шахматный турнир, где встречаете противника, примерно равного ему по силам. В начале игры появилась возможность осуществить маневр, ведущий в случае успеха к быстрому выигрышу, но в случае неуспеха – к быстрому проигрышу:

1. Отказаться от маневра;
2. Предпринять, если вероятность успеха 0.1, 0.2, 0.3, 0.4, 0.5, 0.6, 0.7, 0.8, 0.9.

4.2. Есть возможность поступить в экономический вуз и после окончания стать известным банкиром. Но, не покидает мечта стать всемирно известным скрипачем:

1. Поступить в экономический вуз.
2. Поступить в консерваторию, если вероятность успеха стать музыкантом 0.9, 0.8, 0.7, 0.6, 0.5, 0.4, 0.3, 0.2, 0.1.

5. Неудачников можно образно представить как:

1. «Ежики в тумане» – блуждают с закрытыми глазами и бредут по жизни, не имея представления о том, куда идут.
2. «Ходящие по кругу» – выполняют одни и те же стереотипные действия, со стандартным мышлением, их интересы и ценности не меняются.
3. «Обломовы» – лежат на диване в спальне своего спокойствия. Опишите их психологический портрет. Может быть, узнаете себя?

6. Самоценность есть состояние гармонии с самим собой. Самоценность не есть самооценка. Человек, чья самоценность высока, создает вокруг себя атмосферу честности, ответственности, сострадания и любви. Такой человек чувствует себя важным и нужным, он ощущает, что мир стал лучше от того, что он в нем существует. Он доверяет себе и способен делать выбор. Проанализируйте, насколько такое чувство и отношение к себе знакомо вам. И, что мешает вам быть в гармонии с собой?

7. Успешный предприниматель.

Представьте себя в образе успешного предпринимателя. Напишите 7 главных качеств лидера - предпринимателя. Сконструируйте свою собственную модель экономического успеха.

8. «Лидерство – это применение способностей, которыми обладают многие, но используют только единицы». Лидером не обязательно родиться. Лидерству необходимо учиться. «Предприниматель-лидер – талант, состояние души и особая психология. Нужно быть одаренным». Согласны ли вы с этими утверждениями? Приведите собственные аргументы. Возможно групповое обсуждение. Перед двумя командами ставятся задачи обоснования предложенных альтернативных утверждений.

9. Афоризмы, мудрые мысли.

- а) «Последняя степень неудачи – это первая ступень успеха». (К. Дюсси).
 - б) «Побеждает не тот, кто владеет лучшими ресурсами, а тот, кто использует их наилучшим образом». (Чак Найт).
 - в) «Поражения нет, пока сам человек не признал себя побежденным». (Д. Даниэлз).
- Продолжите афоризмы, мудрые мысли. Придумайте свои изречения.*

10. Психотехники

1. «**Образ удачи**». Что у вас ассоциируется со словом удача? Представьте Ее Величество в виде какого-нибудь конкретного образа: яркое солнце, красивый дом, летящую птицу, удачный творческий проект и т.д. Запомните, как выглядит ваша удача, и она не заставит себя долго ждать!

2. «**Ключ к удаче**». Вспомните какой-нибудь эпизод из своего прошлого, когда вы поставили цель и добились задуманного. Воспроизведите его в своем воображении в мельчайших деталях. Постарайтесь максимально вжиться в ту ситуацию снова, прочувствовать ее. Со временем вызывать это состояние будет легче и легче. Перебирайтесь из толпы неудачников в элитную группу счастливых!

3. «**Анализ возможностей**». Четко сформулируйте проблему, которую необходимо решать. Затем возьмите лист бумаги и напишите ровно 21 возможное решение. Возможность можно определить как любую ситуацию, где вы можете сказать: «Может, и так» и таким образом, «строить» эффективное решение.

4. «**Как изобрести что-то новое?**». Есть пять способов, используйте их, «предпринимайте себя» в любом деле:

1. скопировать необычным образом;
2. взять из другой сферы деятельности;
3. перенести в другую сферу то, что привычно в знакомой вам;
4. совместить что-то по принципу «два в одном»;
5. поменять тот или иной параметр.

Самодиагностика

11. «Каков ваш творческий потенциал?»

Инструкция. Выберите один из предложенных вариантов ответов на следующие вопросы и утверждения.

1. Считаете ли вы, что окружающий мир может быть улучшен?
 - а) да
 - б) нет, он и так достаточно хорош
 - в) да, но только кое в чем
2. Думаете ли вы, что сами можете участвовать в значительных изменениях окружающего мира?
 - а) да, в большинстве случаев
 - б) нет
 - в) да, в некоторых случаях
3. Считаете ли вы, что некоторые из ваших идей принесли бы значительный прогресс в той сфере деятельности, в которой вы собираетесь работать?
 - а) да;
 - б) да, при благоприятных обстоятельствах;
 - в) лишь в некоторой степени.
4. Считаете ли вы, что в будущем будете играть столь важную роль, что сможете что-то принципиально изменить в своей жизни и в жизни других людей?
 - а) да, наверняка;
 - б) это маловероятно;
 - в) возможно.
5. Когда решаете предпринять какое-либо действие, думаете ли вы, что осуществите свое начинание?
 - а) да;
 - б) часто думаете, что не сумеете;
 - в) да, часто.
6. Испытываете ли вы желание заняться делом, которого абсолютно не знаете?
 - а) да, неизвестное вас привлекает;
 - б) неизвестное вас интересует;
 - в) все зависит от характера этого дела.
7. Вам приходится заниматься незнакомым делом. Испытываете ли вы желание добиться в нем совершенства?
 - а) да;
 - б) удовлетворяетесь тем, чего успели добиться;
 - в) да, но только если вам это нравится.
8. Если дело, которое вы не знаете, вам нравится, хотите ли вы знать о нем все?
 - а) да;
 - б) нет, вы хотите научиться только самому основному;
 - в) нет, вы хотите только удовлетворить ваше любопытство.
9. Когда вы терпите неудачу, то:
 - а) какое-то время упорствуете вопреки здравому смыслу;
 - б) махнете рукой на эту затею, так как понимаете, что она нереальна;
 - в) продолжаете делать ваше дело, даже когда становится очевидно, что препятствия непреодолимы.
10. По-вашему, профессию надо выбирать, исходя из:
 - а) своих возможностей;
 - б) стабильности, значимости, нужности профессии, потребности в ней;
 - в) преимуществ, которые она обеспечит.
11. Путешествуя, могли бы вы легко ориентироваться на маршруте, по которому уже прошли?
 - а) да;
 - б) нет, боитесь сбиться с пути;
 - в) да, но только там, где местность вам понравилась и запомнилась.

12. Сразу же после какой-нибудь беседы сможете ли вы вспомнить все, что говорилось?

- а) да, легко;
- б) всего вспомнить не сможете;
- в) запоминаете только то, что вас интересует.

13. Когда слышите слово на незнакомом языке, сможете ли вы повторить его без ошибки, даже не зная его значения?

- а) да, легко;
- б) да, если это слово легко запомнить;
- в) повторите, но не совсем правильно.

14. В свободное время вы предпочитаете:

- а) оставаться наедине, поразмыслить;
- б) находиться в компании;
- в) вам будет безразлично, один вы или в компании.

15. Вы занимаетесь каким-то делом. Решаете прекратить это занятие только тогда, когда:

- а) дело закончено;
- б) вы более или менее довольны;
- в) вам еще не удалось все сделать.

16. Когда вы одни:

- а) любите мечтать о каких-то даже, может быть, абстрактных делах;
- б) пытаетесь найти себе конкретное занятие;
- в) иногда любите помечтать, но о вещах, связанных с вашей работой.

17. Когда какая-то идея захватывает вас, то вы станете думать о ней:

- а) независимо от того, где вы находитесь;
- б) вы можете делать это только в одиночестве;
- в) там, где не будет шумно.

18. Когда вы отстаиваете какую-то идею:

а) можете отказаться от нее, если выслушаете убедительные аргументы оппонентов;

б) останетесь при своем мнении, какие бы аргументы не выдвигались;

в) измените свое мнение, если давление окажется слишком сильным.

Обработка и интерпретация результатов.

Подсчитайте баллы, которые вы набрали, следующим образом:

«а» - 3 балла;

«б» - 1 балл;

«в» - 2 балла.

Вопросы 1, 6, 7, 8 определяют границы вашей любознательности; вопросы 2, 3, 4, 5 – веру в себя; вопросы 9 и 15 – постоянство; вопрос 10 – амбициозность; 1, 2 и 13 – слуховую память; 11 – зрительную память; 14 – ваше стремление быть независимым; 16, 17 – способность абстрагироваться; 18 – степень сосредоточенности.

Эти способности и составляют качества творческого потенциала. Общая сумма набранных баллов покажет уровень вашего творческого потенциала.

49 и более баллов. В вас заложен значительный творческий потенциал, который предоставляет вам богатый выбор творческих возможностей. Если вы на деле сможете применить ваши способности, то вам доступны самые разнообразные формы творчества.

От 24 до 48 баллов. У вас вполне хороший творческий потенциал. Вы обладаете теми качествами, которые позволяют вам творить, но у вас есть и проблемы, которые тормозят процесс творчества. Во всяком случае ваш потенциал позволит вам творчески проявить себя, если вы, конечно, этого пожелаете.

23 и менее баллов. Ваш творческий потенциал, увы, еще не обрел силу, и его необходимо развивать. Но быть может, вы просто недооцениваете себя, свои

способности? Отсутствие веры в свои силы может привести вас к мысли, что вы вообще не способны к творчеству. Избавьтесь от этих мыслей и таким образом решите проблему.

12. «Каков психологический тип предпринимателя?»

Для каждого дела нужны особенные психологические наклонности. Знаменитый психоаналитик К. Юнг разработал теорию психологических типов для выявления типологических особенностей личности. А к какому типу вы принадлежите? Это можно выяснить, ответив на вопросы теста. *Выберите один из двух ответов.*

1. Что вы предпочитаете:
 - а) немного личных друзей;
 - б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги любите читать:
 - а) с занимательным сюжетом, событийные;
 - б) с раскрытием переживаний героев.
3. Что можете допустить в поведении других:
 - а) опоздания;
 - б) промахи в делах.
4. Если вы совершили некрасивый поступок:
 - а) остро переживаете;
 - б) острых переживаний нет.
5. Как сходитесь с людьми:
 - а) быстро, легко;
 - б) медленно и осторожно.
6. Считаете ли себя обидчивым:
 - а) да;
 - б) нет.
7. Склонны ли вы хохотать от души:
 - а) да;
 - б) нет.
8. Считаете ли себя:
 - а) молчаливым;
 - б) разговорчивым.
9. Откровенны ли вы:
 - а) да;
 - б) нет.
10. Любите ли заниматься анализом своих переживаний, впечатлений:
 - а) да;
 - б) нет.
11. Находясь в обществе, вы предпочитаете:
 - а) говорить;
 - б) слушать.
12. Часто ли переживаете недовольство собой:
 - а) да;
 - б) нет.
13. Любите ли вы что-нибудь организовывать:
 - а) да;
 - б) нет.
14. Хотелось ли вам вести личный дневник:
 - а) да;
 - б) нет.
15. Быстро ли переходите от решения к исполнению:
 - а) да;

б) нет.

16. Легко ли у вас меняется настроение:

а) да;

б) нет.

17. Любите ли вы убеждать, склонять к своей точке зрения:

а) да;

б) нет.

18. Ваши движения:

а) быстры;

б) замедленны.

19. Вас беспокоят возможные неприятности:

а) часто;

б) редко.

20. В затруднительных случаях:

а) спешите обратиться за помощью к другим;

б) не спешите обращаться.

Подсчет баллов

Показатели экстраверсии: 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11а, 12б, 13а, 14б, 15а, 16а, 17а, 18а, 19б, 20а.

Количество ответов, попавших в этот список, подсчитать и умножить на 5.

0-35 баллов – интроверты;

36-65 баллов – амброверты;

66- 100 баллов – экстраверты.

Экстраверты – холерики и сангвиники, легкие в общении, перемещениях, восприятии нового, у них высокий уровень агрессивности, имеют тенденцию к лидерству, любят быть в центре внимания, импульсивны, судят о людях по внешности.

Интроверты – флегматики и меланхолики, направлены на мир собственных переживаний, малоконтактны, молчаливы, с трудом заводят новые знакомства, не любят рисковать, свойственны скрытность и чувство тревожности.

Амброверты – люди, обладающие в одинаковой степени признаками экстраверта и интроверта, поэтому им присуща достаточная гибкость в личных отношениях и работе.

13. «Какова сила духа предпринимателя?»

Насколько вы решительны? Бойтесь ли трудностей? Умеете ли отстаивать свои интересы? От ответов на эти вопросы зачастую многое зависит и в карьере. Этот тест позволит определить, насколько вы устойчивы к жизненным невзгодам.

1. Могли бы вы оставить постоянную, но малооплачиваемую работу ради краткосрочного, но выгодного контракта?

а) да;

б) зависит от суммы контракта;

в) нет.

2. Как вы ведете себя, когда дорогу вам перебегают черная кошка?

а) иду вперед, потому что не верю в приметы;

б) сплуну через левое плечо и продолжу путь;

в) сверну с дороги.

3. Как вы реагируете на оскорбление?

а) замыкаюсь в себе;

б) вступаю в конфликт;

в) делюсь своей обидой с человеком, который готов мне посочувствовать.

4. Что для вас означает праздничный вечер в кругу семьи?

а) терпимое времяпровождение, если нет лучшего варианта;

б) возможность отдохнуть;

- в) отличное время для общения с близкими.
5. Какие ощущения вызывают у вас фильмы ужасов?
- а) они приятно щекочут нервы;
- б) никаких;
- в) отвращение и страх.
6. Как вы относитесь к начальству?
- а) спокойно;
- б) неприязненно;
- в) уважительно.
7. Воспоминания о первой любви:
- а) согревают мне душу;
- б) не вызывают особых чувств;
- в) пробуждают сожаление.

Обработка результатов:

Вопрос 1 2 3 4 5 6 7

а 1 1 3 3 1 2 2

б 2 2 1 2 2 1 1

в 3 3 2 1 3 3 3

От 7 до 10 баллов. Вы вполне решительный, уверенный в себе и значительный в глазах окружающих человек. Вы не боитесь трудностей и умеете отстаивать свои права. Если вы руководитель, то скорее всего, авторитарного типа. В отношениях с деловыми партнерами, коллегами, друзьями для вас главное – справедливость.

От 11 до 15 баллов. Вы спокойный и адекватный человек, вы умеете дать объективную оценку себе и другим. Неприятности не выбивают вас из колеи, вы способны трезво их анализировать. Скорее всего, вы заранее просчитываете шансы, действуете разумно.

От 16 до 21 баллов. Вы, скорее всего, склонны остро переживать неприятности и неудачи. Известия о непредвиденных событиях могут вогнать вас в длительную депрессию. В таких случаях вы предпочитаете все пускать на самотек.

14. «Ваша мотивация к успеху».

Отвечая на вопросы и утверждения, используйте два способа ответа - «да» и «нет».

Вопросы и утверждения:

1. Когда надо выбрать один из двух вариантов, выбор лучше сделать быстрее, чем отложить на неопределенное время?
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я что-то делаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от сложного дела или задания, то потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы большого успеха.
10. В процессе деятельности мне необходимо делать небольшие паузы для отдыха.
11. Усердие – не основная моя черта.
12. Мои достижения в учебе не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает будущая работа, чем учеба, которой я сейчас занят.
14. Замечания меня стимулируют сильнее, чем похвала.

15. Я знаю, что мои друзья считают меня успешным человеком.
16. Препятствия делают мои решения еще более твердыми.
17. Я хочу быть первым и лучшим.
18. Когда я что-то делаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При достижении цели я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце каникул я обычно радуюсь, что скоро пойду в школу.
26. Когда я стараюсь, то дело, которое я делаю, у меня получается лучше и легче.
27. Мне проще и легче общаться с людьми целеустремленными, которые добиваются своей цели.
28. Когда у меня нет дел, мне бывает трудно усидеть на месте.
29. Я обычно загружаю себя делами сам.
30. Я всегда стараюсь найти для себя лучшее решение.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих близких.
33. Бессмысленно противодействовать воле родителей.
34. Иногда не знаешь, что придется делать завтра.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я что-то делаю вместе с другими, я достигаю больших результатов.
38. Многого, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не очень загружены.
40. Я не завидую тем, кто стремится сделать карьеру в будущем.
41. Когда я уверен, что прав, то я твердо и настойчиво отстаиваю свою точку зрения.

Обработка результатов. Теперь подсчитайте полученные баллы. Поставьте себе по одному баллу за каждый ответ «да» на вопросы: 2, 3, 4,5,7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28,29, 30, 32, 37, 41, и за каждый ответ «нет» на вопросы: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Интерпретация. Если вы набрали 32-28 баллов, у вас сильная мотивация к успеху. Вы упорны в достижении цели и готовы преодолеть любые препятствия.

27-15 баллов. У вас средняя мотивация к успеху, такая же, как у большинства людей. Стремление к цели приходит к вам в форме приливов и отливов. Порой вам хочется все бросить, так как вы считаете, что цель, к которой вы стремитесь, недостижима.

14-0 баллов. Мотивация к успеху у вас довольно слабая. Вы довольны собой и своим положением, убеждены, что независимо от ваших усилий все пойдет своим чередом.

15. «Воля»

Необходимо выбрать один из трех ответов: «да», «нет», «не знаю».

1. В состоянии ли вы завершить вовремя начатую работу, если она не интересна?
2. Преодолеваете ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно делать что-то трудное, непосильное и неприятное?
3. Когда вы попадаете в конфликтную ситуацию, способны ли вы объективно ее оценить?
4. Если вы на диете, можете ли вы легко ее придерживаться?

5. Можете ли вы встать раньше обычного времени или лечь позже, если это было не запланировано?
6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?
7. Быстро ли вы отвечаете на письма?
8. Не отменяете ли вы посещение стоматолога из-за болезни?
9. Будете ли вы применять горькое лекарство?
10. Являетесь ли вы человеком слова?
11. Не боитесь ли вы в одиночку ехать в незнакомое вам место?
12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня?
13. Можете ли вы вовремя не вернуть книгу в библиотеку?
14. Отложите ли вы выполнение уроков ради просмотра телепередачи, которая вам нравится?
15. Сможете ли вы не ссориться, несмотря на нанесенную обиду?

Обработка результатов.

Суммируйте полученные ответы по бальной системе: «да» - 2 балла, «нет» - 0, «не знаю» -1.

0-12 баллов. С силой воли у вас дела обстоят неважно. Вы делаете не то, что вам легче и интереснее, даже, если это в чем-то может повредить вам. К своим обязанностям вы относитесь часто спустя рукава. Вы эгоистичны и это влияет на ваши волевые качества. Вам пора изменить свое отношение к миру и окружающим, от этого вы только выигрываете.

13-21 баллов. Ваша сила воли имеет средние пределы. Если вы встречаетесь с препятствием, то преодолеваете его, но если увидите обходной путь, тоже им воспользуетесь. Неприятную работу вы выполняете, но постоянно при этом ворчите. Если хотите достичь в жизни большего, тренируйте свою волю.

22-30 баллов. С силой воли у вас все в порядке. Вас не страшат трудности, но иногда нужно проявлять такие качества, как гибкость, доброта, снисходительность. Это вам поможет в достижении цели.

16. «Барьеры восприимчивости к новому»

1. Я способен оценить перспективность любой стоящей идеи, даже в малознакомой мне области.
2. Мне доставляет удовольствие частая перемена деятельности.
3. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.
4. Если меня увлекла какая-то идея, меня не пугает, ее трудно реализовать.
5. Я не пугаюсь и не сдаюсь, даже в самых безнадежных ситуациях.
6. Мне интересно с людьми, которые способны смотреть на вещи по-своему.
7. Я могу оценить достоинства идеи собеседника, даже если не разделяю его взглядов.
8. Мне интересно находить новые решения уже известных проблем.
9. Я не расстраиваюсь из-за своих ошибок, а всегда нахожу способ их исправить.
10. Мне больше нравятся люди с непредсказуемым поведением.

Ключ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

17. «Барьер автономности»

1. Принимая важное решение, я всегда советуюсь с другими.
2. Мои проблемы касаются только меня, и никто не сможет их решить, чем я сам.
3. В важных вопросах я стремлюсь поступать «как все», ведь все не могут ошибаться.
4. Для меня более свойственно ощущение, что я сам контролирую ситуацию, чем ощущение зависимости от нее.

5. Мне нравится когда у меня много проблем, решение которых зависит только от меня.
 6. Я предпочитаю сам ставить перед собой проблемы, чем получать задания от других.
 7. Для меня всегда важно «держать руку на пульсе событий».
 8. Если я не знаю, как поступить, я полагаюсь на судьбу и поступаю, «как велит сердце».
 9. У меня есть собственные принципы поведения, которым я всегда следую.
 10. В зависимости от ситуации я могу отступить от общепринятых норм поведения.
- Ключ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
 + _ + _ _ _ + _ _

4. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Трудовой кодекс РФ.
4. «Об акционерных обществах». Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в ред. последних изменений).
5. «Об обществах с ограниченной ответственностью». Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 41-ФЗ (в ред. последних изменений).
6. «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ (в ред. последних изменений).
7. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Федеральный закон от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ (в ред. последних изменений).
8. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. последних изменений).
9. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» Федеральный закон от 8 августа 2001г. № 129-ФЗ (в ред. последних изменений).
10. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М.: Наука, 1991.
11. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс. Учебник в 2 кн. М., 1994.
12. Дынкин А.А, Стерлин А.Р. Предпринимательство в конце 20 века. М., 1992.
13. Курс предпринимательства / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. М., 1997.
14. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. М.: ИНФА-М, 2009.
15. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебник. М.: ИНФА-М, 2009.
16. Ковалев А.П. Основы стоимостного анализа: учеб. пособие /А.П. Ковалев, В.В. Рыжова. – М.: Финансы и статистика, 2007
17. Любушин Н.П. Теория экономического анализа: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2006.
18. Моисеева Н.К. ФСА в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1987.
19. Агарков А. П., Голов Р. С. Управление инновационной деятельностью: учебник [Электронный ресурс] / М.: Дашков и Ко, 2014 / <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229935>