

СОЦИАЛНА СРЕДА И БИЗНЕС

ТЕМА 1. МЕНИДЖМЪНТ И МАЛЪК БИЗНЕС

1. Рискът на предприемача зависи от редица фактори. Посочете кои са тези фактори?

- фактори, свързани с протичането на събитията със случаен характер;
- недостатъчна степен на познаване на структурата на средата;
- невъзможност да се влияе върху определени параметри на поведение на средата;
- наличие на елементи със специфични функционални особености, неотговарящи на общото състояние на средата

2. Представете схематично връзката между предприемаческата дейност и мениджмънта.



3. Характеризирайте предприемаческата дейност.

- Предприемаческата дейност е свързана с вземането на иновационни решения. Поради това се появява особена форма на управление, ориентирана към промените в бъдеще, наречена предприемаческо управление.

4. Какво включва разработването на предприемаческия план?

В него трябва да бъдат точно фиксирани целите и пределните срокове за нововъведенията. Предприемаческият план се разработва само на базата на доброто познаване на конкурентите и техните пазарни намерения. Той е съставен компонент на стратегията на фирмите и обвързва целите и сроковете за нововъведенията с ресурсите – персонал, парични средства, информация.

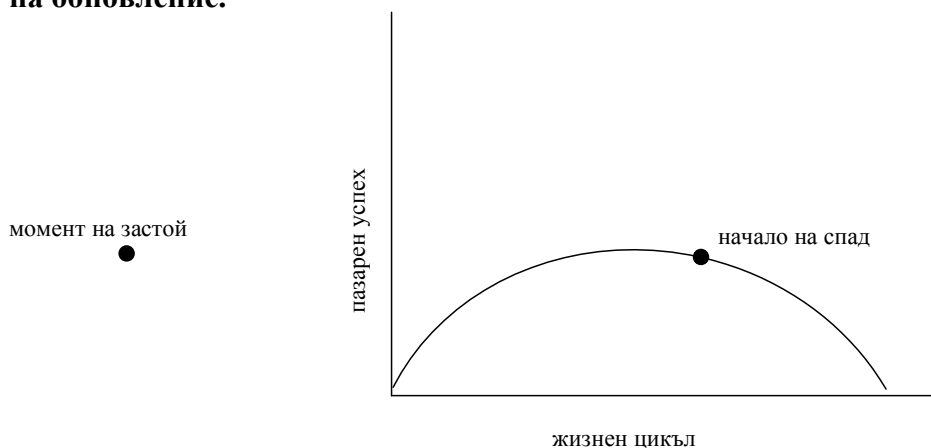
5. Какво не трябва да прави предприемаческото ръководство според П. Дракър?

- а) да не се смесват управленските подразделения с предприемаческите.
- б) новаторските усилия, които прави една организация (фирма) извън собственото си поле на действие, са рядко успешни.
- в) невъзможно е превръщането на една организация в предприемаческа чрез закупуването на малки предприемачески предприятия.

6. Каква е задачата на предприемаческото управление?

Да даде отговор на въпроса не само кога ще настъпи моментът на застой, а каква да бъде реакцията на фирмата от гледна точка на пазарния успех. Предприемачът трябва да поеме инициативата за осигуряване на нововъведения в технологията, организацията и търговията на фирмата.

7. Представете схематично връзката между жизнения цикъл на продукта и момента на обновление.



8. С какво свързвате създаването на мотивация у ръководителите за потребността от нововъведение? Жаждата на всеки мениджър за нови неща. Нововъведенията да се направят привлекателни за мениджърите, да се разбере важността от тях и целите, които ще се постигнат в перспектива.

9. Какво е „предприемачески доход“?

- За предприемаческата си дейност предприемачът получава предприемачески доход. Той е остатъчна величина, след като се извършат плащания за запасите, наеми, дялове от печалбата и други договорени плащания. Той е резултат от предприемаческия риск и е сигурен само ако предприемачът и собственикът на капитали съвпадат.

10. Може ли да се каже, че предприемачът е синоним на мениджър?

- предприемачът не е синоним на мениджър, последният е професионален ръководител, който най-често не е собственик на това, което управлява.

ТЕМА 2. БИЗНЕС СРЕДА И ФИЛОСОФИЯ НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

1. Посочете групите фактори на бизнес средата оказващи влияние върху стопанската дейност.

- политически;
- икономически;
- технологични;
- социо-културни.

2. Посочете субективните фактори на икономическата среда.

- решения, засягащи характеристиката на икономическата среда;
- решения, отнасящи се до макрорамките на икономическата среда;
- социални
- политически

3. Посочете разновидностите на бизнес средата от гледна точка на нейната определеност на предприемача.

- бизнес среда с висока степен на неопределеност - бизнес среда със средна степен на неопределеност -
- бизнес среда с ниска степен на неопределеност

4. Може ли да се каже, че факторите на бизнес средата оказват еднакво влияние върху различните видове стопанска дейност? - Не може

- различните фактори на бизнес средата имат различна значимост за съответния вид стопанска дейност;
- конкретните фактори към отделните групи имат също различна значимост и образуват средната за групата значимост;

5. С какви действия свързвате воденето на борба за пазарно оцеляване?

Действието при воденето на конкурентната борба се предопределят от наличието на точно определена информация, която формира и политиката при воденето на борбата. Установяването на връзката между бизнес-средата, позициите на конкурента, собствените позиции и стратегията на развитие е неделима част от цялостната политика на фирмата при воденето на борба за пазарно оцеляване.

6. В какви направления трябва да се извършат проучвания за да се изясни структурата на бизнес средата?

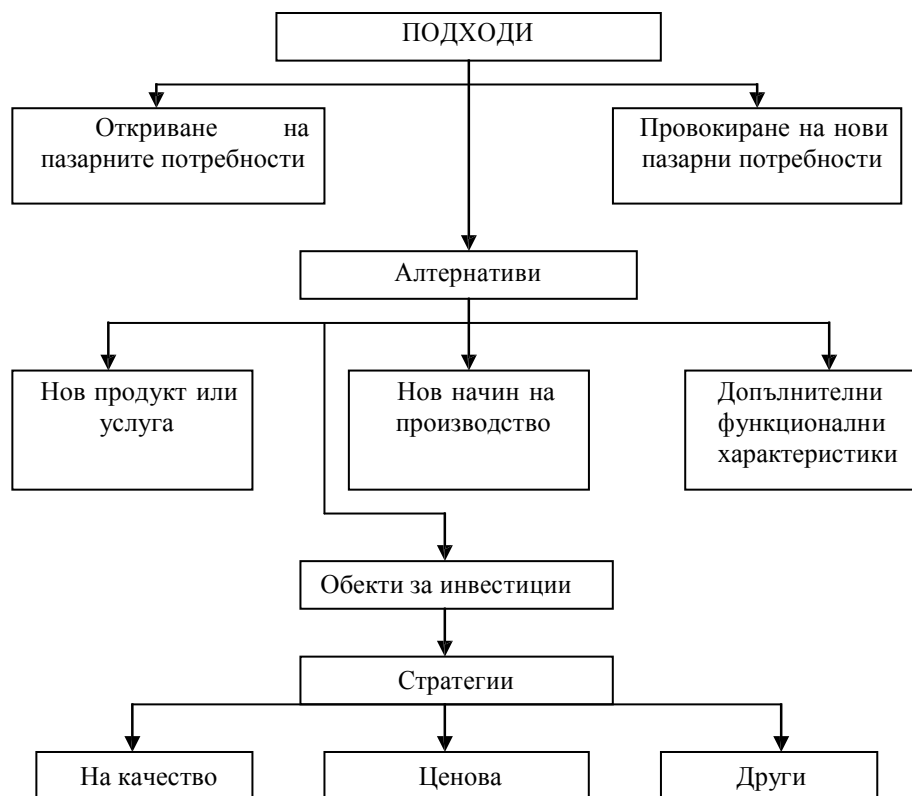
- а) вид на стоката, б) качеството на стоката, в) съобразяване с потребителското търсене, г) прилагани стратегии в конкурентната борба.

7. Посочете основните подходи за започване на малък бизнес.

Първо, полето за малък бизнес да се свързва със създаването на нов продукт или услуга, **Второ**, полето за малък бизнес да се определи, след като са открити потребностите на пазара. **Трето**, да се развива способност за оценки, прогнози и

своеобразно проникване в бъдещето. **Четвърто**, да се създаде ясната представа, че малкият бизнес и потребителите на неговите резултати - клиентите, зависят от стоката или услугата, която се предлага на пазара. **Пето**, да се води правилна ценова стратегия при осъществяването на малък бизнес, е достъпната цена на предлаганите стоки и услуги.

8. Представете схематично философията на малкия бизнес.



9. Какво включват пасивната и активната стратегия на предприемача?

Пасивна стратегия на предприемача- Традиционен продукт (стоката), стремеж за непрекъснато повишаване на качество, удовлетворяване на нарастващите изисквания на клиента.

Активна стратегия на предприемача - Момент на заетост - резултат на пасивната стратегия, Провокиране на нови потребности у клиентите, Създаване на организация и осигуряване на ресурси за новото производство, Качествено нов продукт (стока)

10. Направете характеристика на стратегията на достъпната цена и на алтернативната ценова стратегия.

Стратегията на достъпната цена позволява воденето на успешна борба с конкурентите и осигурява гъвкаво приспособяване към пазарните изисквания. Прилагането и е подходящо за наситен с традиционни стоки пазар.

Целта и е постигане на превъзходство над конкурентите и отнемане на пазарен дял от тях.

Алтернативна ценова стратегия се прилага, когато трябва да се внедри нов продукт. Цената на новия продукт обикновено е висока, защото той позволява нови потребности на клиентите. Възможен вариант е да се намали цената, ако е разработен вече следващо поколение продукт.

ТЕМА 3. ЕТАПИ НА СЪЗДАВАНЕ И ОРГАНИЗАЦИОННИ ФОРМИ НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

1. В кои направления на икономиката намират място предприятията за малък бизнес

- нови производства и услуги,
- утвърдени производства
- усъвършенстване в качествено отношение на известни за пазара стоки и услуги
- в областта на деконцентрация в икономиката

2. Посочете основните етапи при създаването на предприятия за малък бизнес.

Първи етап. Самоопределяне на предприятието

Втори етап. Определяне на приоритетите на предприятието

Трети етап. Определяне на правните позиции на предприятието

Четвърти етап. Осъществяване на реални стъпки към създаване на предприятие

Пети етап: Регистриране на предприятието

3. С какви въпроси се свързва етапа на самоопределяне на предприятието за малък бизнес?

- Какво място ще се заема в икономическата среда
- Как ще се вмести бизнесът в социалната инфраструктура?
- Какви са обективните и субективните предпоставки
- Какви са приоритетите на фирмения стил?
- Какво е “моралното” лице на фирмата?

4. Кои са по-важните приоритети за предприятието за малък бизнес?

- разработване на стратегия за дългосрочно развитие на бизнеса.
- фирменият стил като условия за печелене на добри партньори и пазарни позиции.
- инвестициите.

5. Какво е мястото на икономическото разузнаване при създаване на предприятие за малък бизнес?

Важно място има каква информация е необходима за конкурентите и какви законови средства могат да се използват, за да се получи. Не без значение е познаването и на отделни “пропуски” в нормативната база, позволяващи предприемането на определени действия при ценообразуването, както и такива в областта на външните интереси на фирмата като цяло.

6. С какво свързвате реалните стъпки към създаване на предприятие за малък бизнес? - как ще се започне чрез използване на вече създадена база или напълно самостоятелно? - самостоятелно ли ще се действа или със съдружници? - внушаване на доверие и убеждаване на кредиторите и спонсорите. разделението на функциите по управлението. - Сключване на договори на “входа” и “изхода” на предприятието за малък бизнес.

7. Може ли да се каже, че съставът и структурата на документите за регистрация на предприятие за малък бизнес са еднакви за всички организационни форми? Защо? - Съставът и структурата на документите за регистрация се определят в зависимост от избраната организационна форма на предприятието (фирмата) за малък бизнес. Най-често подготовката на документацията за регистриране се възлага на специализирана за целта фирма.

8. Посочете организационните форми за малък бизнес според действащото законодателство. - Съгласно действащият у нас Търговски закон съществуват точно определени организационни форми на малък бизнес.

- едноличен търговец;
- предприемач - нетърговец;
- търговски дружества;
- корпорации.

9. Посочете стъпките и целите на бизнес плана. –1. Решение за бизнес

2. Собствен анализ
3. Избор на продукт или услуга
4. Проучване на пазара
5. Прогнозиране на приходите от продажби
6. Избор на позиция
7. Разработване на производствен план
8. Разработване на маркетингов план
9. Разработване на организационен план
10. Разработване на законов план
11. Разработване на осигурителен план
12. Разработване на счетоводен план
13. Разработване на финансов план
14. Пълно описание

10. От какво зависи избора на една или друга организационна форма на малък бизнес? – отговорността, капитала, финансирането, осигуряване на ресурсите, данъчното облагане, данъчните облекчения, финансовите възможности.

ТЕМА 4. КАПИТАЛЪТ И ЧОВЕШКИЯТ ФАКТОР В МАЛКИЯ БИЗНЕС

1.Посочете някои от източниците на финансови ресурси за малкия бизнес.

- банкови кредити;
- акционери;
- инвеститори;
- кредитни линии за конкретни направления на бизнеса и други.

2. Кой според вас кой може да управлява придобития капитал?

- предприемачи;
- нает мениджър;
- съдружници в бизнеса

3. Кои са по-важните критерии по които инвеститорите преценяват как да вложат парите си? - Перспективни ли са продуктът или услугата на бизнес-дейността и дали ще може да намери по-добро пазарно признание от вече предлаганите; - Какъв е точно пазарът на продукта на малкия бизнес - По какъв начин ще се осъществи производството на продукта или услугата. Как ще се осигурява ресурсно.; как ще се реализира продукта и услугата? - - Възвръщаемост на инвестициите.

4. Кои са по-важните източници за финансиране на малкия бизнес?

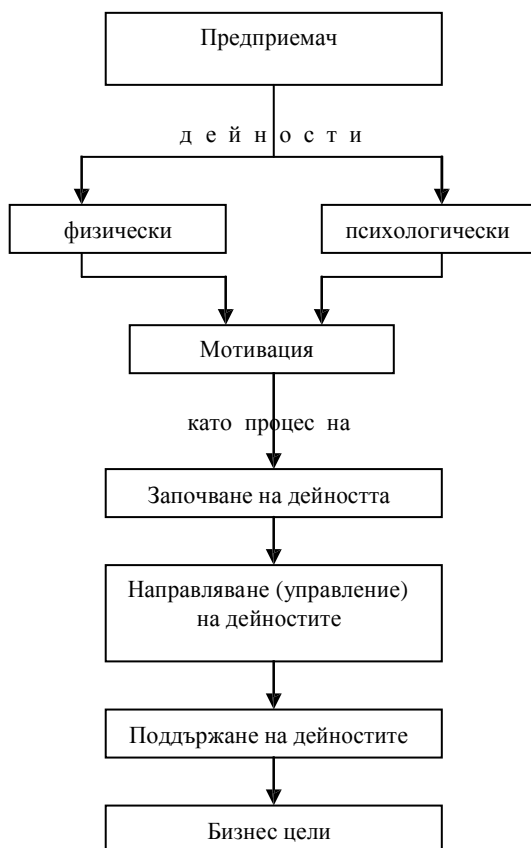
а) собствени средства, б) от семейни роднини или приятели, в) банкови кредити, г) от други фирми и предприемачи, д) от специализирани фондове, е) други алтернативни източници.

5. Посочете някои от предимствата на лизинга за малкия бизнес.-

- не се начисляват амортизации
- вноските се калкулират като разходи
- известна защитеност от инфлация
- не се плащат мита, такси и др.

6. Какво включва понятието човешки фактор? - В понятието човешки фактор обикновено се включват отделните личности, колективът и отношенията между хората в него.

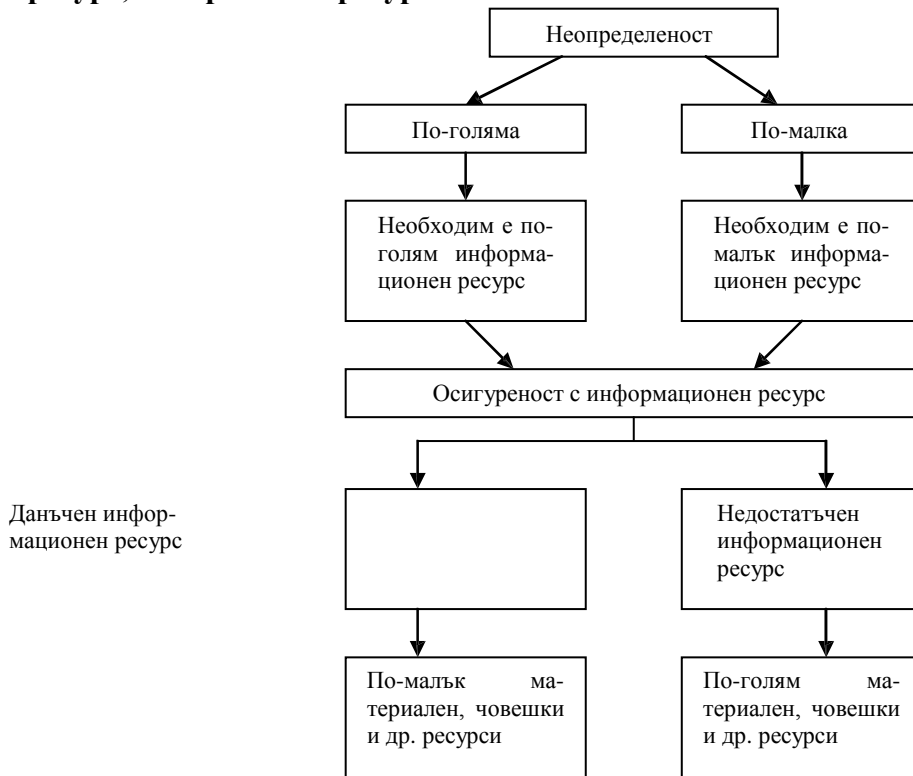
7. Представете схематично връзката между мотивационния процес и бизнес целите на предприемача.



8. Представете модел на мотивационен процес

Предприемач (Вътрешно състояние – нужди, желания, мотиви); - Поведение (действия за задоволяване на вътрешното състояние); - Цел; - Изменение на вътрешното състояние.

9. Представете схематично връзката между неопределеността, информационния ресурс, материалния ресурс.



10. Как влияе интелектуалният продукт върху предприятието за малък бизнес?

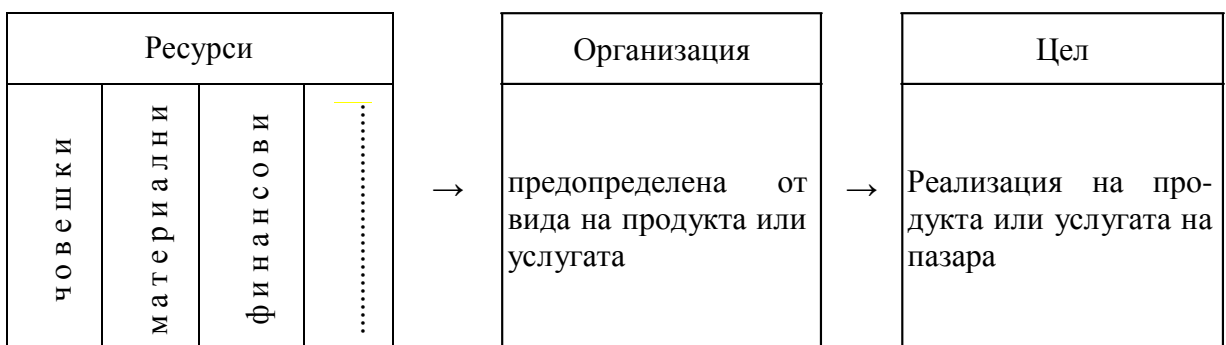
- интелектът, въплътен в техниката, увеличава значително потенциала на предприятието за сметка на изискванията към работещите с нея.
- увеличаване значението на интелектуалния продукт под формата на “ноу-хау” за фирми и организации, където приоритетно значение има живият труд.

ТЕМА 5. ПАЗАРНАТА СРЕДА И МАЛКИЯТ БИЗНЕС

1. Посочете подходите определящи поведението на предприемача спрямо пазара.

- а) Продуктов подход. б) Пазарно-ориентиран подход.

2. Представете схематично продуктивния подход.

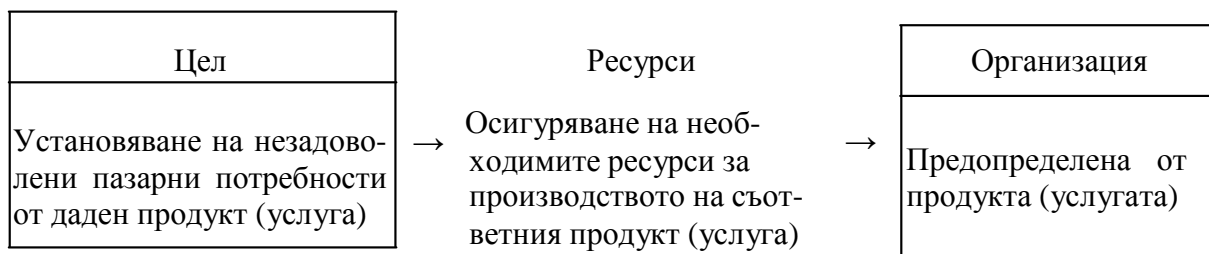


3. Посочете различията между капитализация и социализация.

-Капитализацията по същество изразява стремеж за осигуряване на по-големи печалби на възможно най-висока ефективност от всяка общественно-икономическа дейност.

-Социализацията, измества центъра от търсенето на пътища за максимални печалби към намиране на решения на социалните проблеми на обществото.

4. Представете схематично пазарно-ориентирания подход.



5. Как въздейства социалната среда върху предприятието за малък бизнес?

Социалната среда въздейства обратно върху предприятието за малък бизнес по два начина - пряк и косвен. Прекият начин означава директно влияние върху предприятието за малък бизнес, чрез: социално и икономическо въздействие;

нормативни и икономически въздействия; осигуряване на персонал и на организационни форми за неговата подготовка.

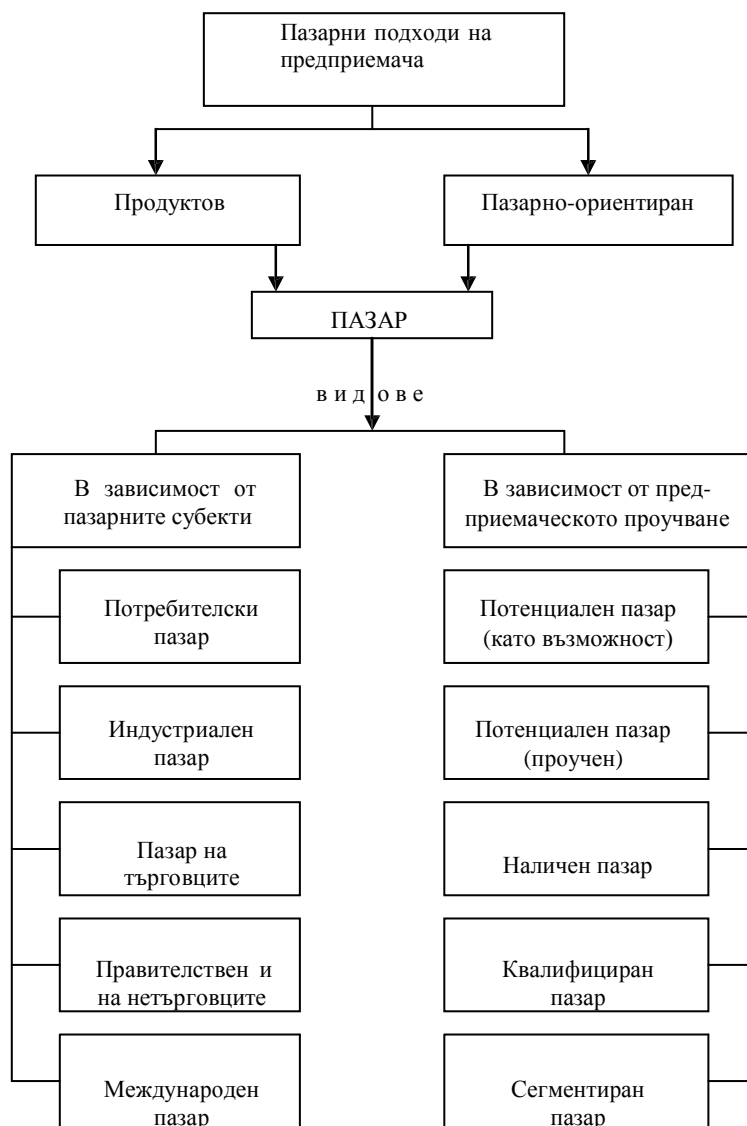
Косвено чрез: средствата за комуникация в рамките на територията; транспортната инфраструктура; административно обслужване, респективно на персонала на предприятието в рамките на територията; културни институти и социалните заведения.

6. Кои са основните видове пазари, изискващи съответна предприемаческа стратегия?

- потребителски пазар, - индустриален пазар, - пазар на предприемачите, - правителствен и на нетърговските организации пазар, - международен пазар.

7. Дайте определение за понятието „икономически заряд”.- Съдържащият се в предприятието за малък бизнес потенциал, представляващ съчетание на материални ресурси, човешки ресурси (персонал), финансови ресурси и организацията на тяхното използване.

8. Представете схематично връзката между пазарните подходи на предприемача и видовете пазари.



9. С какво се характеризира социалната стойност на предприятието за малък бизнес?

а) броя на работещите в предприятието, б) характера и видовете потребности на обществото, в) размера на фондовете, г) фирмите и организациите, които са зависими от предприятието за малък бизнес.

10. Какво означава обществено реална стойност?

Обществено реалната стойност се определя от пазарната и социалната стойност на предприятието за малък бизнес.

ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИОННАТА СРЕДА И МАЛКИЯТ БИЗНЕС

1. От какво се определя организационната среда?

Организационната среда на фирмата на практика се предопределя от условията, които се създават за използването на нейния потенциал.

2. Съществуват ли общи структурни елементи на средата, засягащи всички стопански системи?

Независимо от голямото разнообразие на средата, в нея могат да бъдат открити общи структурни елементи, засягащи всички стопански системи. Те именно образуват външната за фирмата среда.

3. Какво включва общата среда? - Това са неспецифични сили в обкръжаващата фирмата среда, които могат да окажат влияние върху функционирането. Общата среда има следните пет измерения: икономически, технологични, социо-културни, политико-юридически, международни.

4. Какво е неутрална зона?

Неутралната зона по своята същност е без значение за моментното състояние на фирмата. Но това не означава, че в перспектива от нея няма да се породят фактори, чието влияние не може да се пренебрегне.

5. Кои са по-важните причини от външната организационна среда за неуспеха на фирмата? - действието на конкурентите, - промени в действащите нормативни положения, - провокирането на нови пазарни потребности при нелоялна конкуренция, - грешки в проучването на пазарните потребности могат да бъдат в две посоки, - настъпването на случайни събития, които не са предвидими и за които не е осигурена застрахователна защита, - политически решения, които не са в съответствие с икономическата действителност.

6. Какво е характерно за промените по отношение на клиентите?

- групиране на клиентите по важност и периодична промяна на реда в зависимост от интересите на фирмата. - промяна в реакцията на клиентите, - промени, свързани с незадоволени изисквания на клиентите, - промени в бъдещите изисквания на клиентите.

7. Какво включва изпитващата среда? Изпитваща среда - това са специфични групи или други фирми и организации, които оказват пряко въздействие върху фирмата-) конкуренти, клиенти, снабдители, регулатори, собственици, партньори, работници.

8. Кои са основните компоненти на организационната ефективност? система на придобиване на ресурси, Избор на цел, Оценка на външното въздействие, Избор на стратегия

9. Представете схематично структурата на вътрешната среда.



10. С какво свързвате избора на цел? целта определя начина на трансформация на ресурсите за нейното постигане. От гледна точка на мениджмънта това е въпрос на организация.

- вниманието е насочено към изхода и се определя до каква степен предварително планираната цел е постигната.

ТЕМА 7. УПРАВЛЕНИЕ И ФАЛИТ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО ЗА МАЛКИЯ БИЗНЕС

1. Какво е характерно за планирането на малкия бизнес?

Важен момент в планирането на малкия бизнес е определянето на темповете на развитие във времето. Бързото развитие често води до неуспех, както и изоставането от пазарните изисквания.

2. Характеризирайте делегирането на правомощия.

То е важен елемент на ръководната дейност. Понякога предприемачите предпочитат сами да изпълняват определени задачи, вместо да ги делегират. Те мотивират това си решение с времето, което ще им отнеме даването на указания на сътрудниците за начина на изпълнение на задачите, контрола на междинните резултати и несигурността в постигането на целите.

3. Какво представляват организационните листи?

Чрез организационните листи се определя точно позицията на всеки в организационната структура на управление и връзките между отделните звена

4. Кои са външните признаци на проявление на фалита? - преустановяване на плащанията, - спад в производството, - занижаване на качеството, - намалена конкурентоспособност.

5. Кои са функциите на управленското общуване

- отдаване на разпоредителна информация;
- получаване на обратна информация;

- изготвяне на оценъчна информация

6. Кои са направлението на контрола по изпълнението на решенията?

- контрол на междинните резултати,
- контрол на крайните резултати.

7. Посочете видовете фалит. а) активен фалит, б) пасивен фалит

8. Посочете вътрешните признаци на проявление на фалита. - влошаване на социалния климат в предприятието, - недоверие в ръководния екип, - занижаване на социалната активност на персонала, - отказ от кредити, и други.

9. Кои са действията последващи активния фалит?

- а) при успех:- подмяна на отделни членове на ръководния екип;
- коригиране на някои от целите в стратегията - формиране на нови дейности
- активизиране на персонала
- б) при неуспех:- подмяна на ръководния екип

10. Кои са действията последващи пасивния фалит?

- а) при успех - нова стратегия, разработена от нов екип;
- б) при неуспех - търсене на алтернативни варианти на нови дейности на базата на остатъчните мощности.

