

**Департамент образования Вологодской области
бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Вологодской области
«ВОЛОГОДСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ»**

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
к практическим работам
по дисциплине ОП.12 Основы предпринимательства
Специальность 21.02.05 «Земельно - имущественные отношения»

2017 г.

Рассмотрено на заседании предметной цикловой комиссии общепрофессиональных, специальных дисциплин и дипломного проектирования по специальностям 08.02.05 Строительство и эксплуатации автомобильных дорог и аэродромов, 21.02.04 Землеустройство, 21.02.05 Земельно-имущественные отношения, 35.02.03 Технология деревообработки и рекомендовано для внутреннего использования.

Данные методические рекомендации предназначены для студентов по специальности 21.02.05 «Земельно – имущественные отношения» БПОУ ВО «Вологодский строительный колледж» при выполнении практических работ.

Объем практической работы по дисциплине ОП.12 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА составляет 20 часов.

Перечень практических работ соответствует содержанию программы. Практическая работа студентов повышает интеллектуальный уровень обучающихся, формирует умение находить нужную информацию, систематизировать, обобщать, что необходимо для профессиональной подготовки будущего специалиста. Навыки исследовательской работы помогут студентам на старших курсах при выполнении и оформлении курсовых и дипломных проектов.

Методические рекомендации могут быть рекомендованы к использованию студентами и преподавателями БПОУ ВО «Вологодский строительный колледж».

Авторы:

Матвеева Людмила Сергеевна, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский строительный колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ПРАВИЛА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	5
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	6
ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ ОБУЧАЮЩИХСЯ	7
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	8
МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	9

ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации по организации практических работ по ОП.12 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА для студентов специальности 21.02.05.Земельно - имущественные отношения, по оказанию методической помощи при подготовке и проведении практических работ.

В данных методических рекомендациях приведена методика по организации практической работы с учебниками, конспектами, рефератами, докладами, сообщениями, а также указаны виды практической работы по темам раздела, формы контроля практической работы и рекомендуемая литература

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует «вымыванию» устаревших. Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

При этом динамично развивающийся рынок постоянно ставит перед руководителями предприятий необходимость решения задач развития бизнеса, поддержания предпринимательской активности, решения большого количества практических ситуаций предпринимательской деятельности.

Успех предпринимательской деятельности во многом зависит от способностей, личных качеств и уровня профессионализма руководителей предприятий, предпринимателей, бизнесменов. Однако практика показывает, что далеко не всегда предприниматели обладают практическими навыками решения текущих задач предпринимательской деятельности, принятия оптимальных управленческих решений.

Данные методические рекомендации рассматривает некоторые практические аспекты выбора сферы деятельности, принятия решений наиболее эффективной организации хозяйственной деятельности, особенности налогообложения малого бизнеса и др. Решение этих задач позволяет повысить уровень имеющихся теоретических знаний в области предпринимательства.

Наряду с классическими заданиями (практическими задачами) в процессе преподавания данной дисциплины студентам будут использоваться следующие инновационные технологии:

1. **Деловая игра** – метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных про-

изводственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения.

2. Дискуссия – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по предложенной тематике.

3. Метод кейс-стади – обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решения и обосновывать его.

4. Круглый стол – один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога.

Цель практических и семинарских занятий, тематических дискуссий и деловых игр, а также практических задач заключается в том, чтобы по завершении курса студенты имели необходимые знания, с помощью которых они могли бы принимать решения, проводить необходимые расчеты и обосновывать выбор наиболее эффективных вариантов реализации инвестиционных проектов.

ПРАВИЛА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Аудиторная практическая работа выполняется по заданию преподавателя, с/без его непосредственного участия.

При предъявлении видов заданий на аудиторную практическую работу преподаватель использует дифференцированный подход на индивидуальном уровне к студентам. Практическая работа может осуществляться индивидуально по группам обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Перед выполнением студентом аудиторной практической работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает: цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает студентов о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

В качестве форм и методов контроля аудиторной практической работы студентов использованы: оценка результатов выполнения проверочных работ, защита реферата, устный опрос, письменная проверка.

С целью получения высоких результатов использованы следующие виды заданий, которые дадут полноценный результат: практическая работа с книгой, журналом, газетой; подготовка сообщений, докладов, рефератов.

При выполнении работ студент должен изучить методические рекомендации по выполнению практической работы; подготовить ответы на контрольные вопросы. Все задания выполняются письменно (или устно), ответы на теоретические вопросы даются устно (слабоуспевающим студентам можно дать ответить на контрольные вопросы письменно для того, чтобы лучше запомнить теоретический материал).

Изучая теоретическое обоснование, студент должен знать, что основной целью изучения теории является умение применять ее при выполнении письменных заданий.

После выполнения работы студент должен представить отчет о проделанной работе с полученными результатами и устно ее защитить.

При отсутствии студента по неуважительной причине выполняет работу самостоятельно во внеаудиторное время и защищает на консультации.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ СТУДЕНТОМ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Оценка «5» ставится: практическая работа выполнена в полном объеме, в соответствии с заданием, с соблюдением последовательности выполнения, выполнена без ошибок; оформлена аккуратно.

Оценка «4» ставится: практическая работа выполнена в полном объеме, в соответствии с заданием, с соблюдением последовательности выполнения, частично с помощью преподавателя, присутствуют незначительные ошибки; работа оформлена аккуратно.

Оценка «3» ставится: практическая работа выполнена в полном объеме, в соответствии с заданием, частично с помощью преподавателя, присутствуют ошибки; по оформлению работы имеются замечания.

Оценка «2» ставится: обучающийся не подготовился к практической работе, допустил грубые ошибки, по оформлению работы имеются множественные замечания.

ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ ОБУЧАЮЩИХСЯ

№ п/п	Тема программы	Темы практических работ	Количество часов
	Раздел 1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности.		4
1		Практическая работа №1 Особенности функционирования предприятий различных организационно правовой формы собственности (преимущества и недостатки).	2
2		Практическая работа №2 Анализ факторов внешней предпринимательской среды.	2
	Раздел 2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности		2
3		Практическая работа №3 Оформление различных видов договоров: купли – продажи, аренды, перевозки груза и др. (на основе исходных данных).	2
	Раздел 3. Бизнес - план		10
4		Практическая работа №4-8 Разработка бизнес-плана.	10
	Раздел 5. Экономическая эффективность инвестиционных проектов		2
5		Практическая работа №9 Решение задач по определению показателей эффективности инвестиционных проектов по исходным данным	2
	Раздел 6. Система налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса.		2
6		Практическая работа №10 Работа с налоговой отчетностью, расчет налогов по упрощенной системе и на вмененный доход.	2
		Итого	20

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основные источники:

1. А.Н.Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б. Предпринимательство, учебник М.ЮНИТИ-ДАНА, 2015
2. Колмыкова О.Н. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности Ай Пи Ар Букс Саратов, 2015

Дополнительные источники:

1. Бессолицин А.А История российского предпринимательства, учебник М. «Синергия» 2013

Интернет - ресурсы (ИР):

Единое окно доступа к образовательным ресурсам Форма доступа:
<http://window.edu.ru/window>

Методические рекомендации по выполнению практических работ

Практическая работа №1

Тема: Особенности функционирования предприятий различных организационно правовой формы собственности

Цель: Познакомиться с особенностями функционирования предприятий различных организационно правовой формы собственности

План выполнения работы:

1. Произвести анализ различий основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

Студенты получают задание подготовить доклад, отражающий основные характеристики заданных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности (ПД) по следующим параметрам:

Студенты получают задание подготовить доклад, отражающий основные характеристики заданных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности (ПД) по следующим параметрам:

- перечень документов, необходимых для регистрации;
- размер государственной пошлины за регистрацию;
- порядок регистрации;
- порядок ликвидации;

- размер уставного капитала;
- порядок внесения уставного капитала;
- состав учредительных документов;
- ответственность учредителей;
- сравнительный анализ рассмотренных организационных форм между собой.

Доклад основных положений работы и их обсуждение проводятся на практическом занятии. К сравнению предлагаются следующие организационно-правовые формы ПД:

- индивидуальное предпринимательство;
- общество с ограниченной ответственностью;
- открытое акционерное общество;
- закрытое акционерное общество;
- товарищество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

2. Сделайте сравнительный анализ рассмотренных организационных форм между собой.

3. Доклад основных положений работы и их обсуждение проводятся на практическом занятии. К сравнению предлагаются следующие организационно-правовые формы ПД:

- сравнительный анализ рассмотренных организационных форм между собой.

Доклад основных положений работы и их обсуждение проводятся на практическом занятии. К сравнению предлагаются следующие организационно-правовые формы ПД:

- индивидуальное предпринимательство;
- общество с ограниченной ответственностью;
- открытое акционерное общество;
- закрытое акционерное общество;
- товарищество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

В результате проведенного анализа автору рекомендуется также выделить преимущества и недостатки каждой из рассмотренных организационно-правовых форм предприятий.

В результате проведенного анализа автору рекомендуется также выделить преимущества и недостатки каждой из рассмотренных организационно-правовых форм предприятий.

Практическая работа №2

Тема: Анализ факторов внешней предпринимательской среды.

Цель: Познакомиться с факторами внешней предпринимательской среды и произвести анализ

Теоретическая часть

Внешняя среда— окружение, охватывающее большое количество различных факторов, которые могут, так или иначе, воздействовать на функционирование, как в текущем периоде, так и в перспективном. Внешняя среда организации включает такие элементы как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации, источники трудовых ресурсов, значимые по отношению к операциям организации.

Внешнюю среду характеризуют следующие характеристики:

- 1) Взаимосвязанность факторов — это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы (пример: изменение цены на нефть приводит к изменению цен на бензин и, следовательно, на транспортные расходы всех организаций. Это в свою очередь приводит к повышению цен на продукты питания, а значит — к снижению уровня жизни населения и его покупательной способности;
- 2) Сложность внешней среды — это число факторов, на которые организация обязана реагировать (для целей своего выживания), а также уровень вариативности каждого из этих факторов.
- 3) Подвижность среды — это скорость, с которой происходят изменения в окружающей среде. Наибольшая подвижность внешней среды наблюдается в фармацевтической, химической и электронной отраслях. А также в отраслях, связанных с производством компьютеров, средств телекоммуникации и космической техники. Медленно меняются факторы внешней среды в кондитерской, мебельной отраслях, а также при производстве тары, упаковки, пищевых консервов.
- 4) Неопределенность внешней среды — относительное количество информации о среде и уверенность в ее точности (пример: политический прогноз, прогноз курса доллара).

Среда прямого воздействия внешней среды – это непосредственное окружение организации, оно формирует такие субъекты среды, которые непосредственно влияют на деятельность определенной организации. При рассмотрении влияния на организацию внешнего окружения важно понимать, что характеристики среды отличны, но в то же время связаны с ее факторами. Характеристики взаимосвязанности, сложности, подвижности и неопределенности внешней среды описывают факторы как прямого, так и косвенного воздействия. Эта зависимость станет понятнее при рассмотрении основных факторов в среде прямого

воздействия: поставщиков, законов и государственных органов, потребителей и конкурентов.

Итак, к элементам прямого воздействия внешней среды организации относятся:

1) Поставщики осуществляют поставки материалов, оборудования, энергии, капитала и рабочей силы.

Поставщики — очень сильный фактор. От качества поставщиков (комплексный показатель) зависит жизнеспособность многих организаций.

2) Законы и государственные органы влияют на организацию, так как каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческим объединением.

Деятельность организации подпадает под множество правовых ограничений, которые устанавливает государство через законы: она имеет определенный статус — ОАО, ГУП, ООО, ЗАО, ЧП и многое другое, она действует в соответствии с налоговым законодательством.

Помимо прочего, организация должна выполнять не только федеральные законы, но и требования различных государственных органов — Госкомимущество, Госстандарт, Санэпидемнадзор, Пенсионный Фонд и многих других.

3) Потребители. Существование организации зависит от её способности находить потребителя результатов её деятельности и удовлетворять его запросы.

По мнению многих специалистов в области менеджмента, единственно подлинная цель бизнеса — создавать потребителя. Фирма существует и тем более процветает до тех пор, пока есть потребитель, пока она удовлетворяет его потребности.

4) Конкуренты. Это один из внешних факторов, влияние которого невозможно оспаривать. Руководство каждой организации четко понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей так же эффективно, как это делают конкуренты, то долго на рынке товаров или услуг не просуществуешь. Иногда не потребители, а именно конкуренты (качеством своей продукции и своими затратами на их производство) определяют, какие продукты деятельности организация сможет продать и по какой цене. Следует понимать, что потребители — не единственный объект соперничества организаций. Они ведут борьбу за влияние на все факторы внешней среды — трудовые ресурсы, материалы, капитал, за право на использование новых технологий. Факторы внешней среды косвенного воздействия внешней среды организации обычно не влияют на деятельность организаций так же

заметно, как факторы внешней среды прямого воздействия. Однако руководству организаций необходимо учитывать и их.

Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Прогнозируя ее воздействие на организацию, руководство, как правило, не располагает достоверной информацией относительно направления и абсолютных значений факторов внешней среды (курс доллара, законодательно установленная минимальная зарплата, ставка процента кредитования и многое другое), поэтому зачастую при принятии стратегических для организации решений оно вынуждено опираться лишь на свою интуицию. При этом следует учесть, что организация не может оказывать прямого влияния на изменения факторов среды косвенного воздействия. Поскольку среди них — технологии (в широком смысле — как состояние научно-технического прогресса), состояние экономики, социально-культурные и политические факторы, отношения с местным населением, международное окружение.

Итак, к элементам косвенного воздействия внешней среды организации относятся:

1) Технология (как состояние научно-технического прогресса) в качестве внешнего фактора отражает уровень научно – технического развития, который воздействует на организацию. Технология, как внутренний переменный и внешний фактор, имеющий большое значение для организации.

2) Состояние экономики. Менеджер должен также уметь оценивать то, как скажутся на операциях организации общие изменения состояния экономики, так как оно может сильно влиять на возможности получения организацией капитала для своих нужд.

Состояние мировой экономики влияет, как правило, на стоимость сырьевых ресурсов. Состояние национальной экономики определяет платежеспособность населения, цену кредитов и многое другое. То или иное конкретное состояние экономики может оказать положительное влияние на одни, и отрицательное влияние на другие организации.

3) Социально-культурные факторы. Любая организация функционирует, по меньшей мере, в одной культурной среде. Поэтому социально-культурные факторы этой среды, в числе которых — установки, жизненные ценности, национальные традиции населения, независимые средства массовой информации и многое другое – влияют на организацию непосредственно.

4) Политические факторы – настроение администрации, законодательных органов и судов в отношении бизнеса. Настроения влияют на такие действия правительства, как налогообложение доходов

корпорации, установление налоговых льгот или льготных торговых пошлин, обязательной сертификации, тенденции в соотношении цен и зарплаты и многое другое.

Для компаний, ведущих операции или имеющих рынки сбыта во многих странах, особенно важным является такой фактор, как политическая стабильность.

5) Отношения с местным населением. Имеет преобладающее значение местной общественности для организации. Почти в каждой общности существуют определенные законы и установки по отношению к бизнесу, определяющие, где можно развернуть деятельность той или иной организации. 6) Международное окружение. В то время как факторы внешней среды, описанные выше, в той или иной мере влияют на все организации, среда организаций, действующих на международном уровне, отличается повышенной сложностью. Это обусловлено уникальной совокупностью факторов, характеризующих каждую страну.

Экономика, культура, количество и качество трудовых и материальных ресурсов, законодательство, государственное устройство, политическая стабильность, уровень технологического развития изменяются от страны к стране.

Таким образом, прогнозирование внешней среды позволяет организации создать перечень опасностей и возможностей, с которыми она сталкивается в этой среде.

Для успешного же планирования руководство должно иметь полное представление не только о существенных внешних проблемах, но и о внутренних потенциальных возможностях и недостатках организации. Анализ факторов внешней среды представляет собой оценку состояния и перспектив развития важнейших для организации факторов деловой среды, а также факторов макроокружения, на которые организация не может оказывать непосредственного влияния.

Основными целями анализа факторов внешней среды организации являются предвидение потенциальных угроз со стороны внешней среды и выявление новых возможностей для организации, которые она открывает.

Практическое задание

Для принятия эффективных управленческих решений, руководство фирмы должно понимать и анализировать внешнее окружение. Для оптимального изучения влияния факторов внешней среды представить анализ в виде таблицы.

Таблица 1 – Анализ внешней среды

Факторы	Влияние на деятельность предприятия
1	2
Природно-территориальные	
Политико-правовые	
Экономические	
Научно-технические	
Социально-демографические	
Экологический	

Проведя анализ внешней среды предприятия», сделать вывод

Практическая работа №3

Тема: Оформление различных видов договоров: купли – продажи, аренды, перевозки груза и др. (на основе исходных данных)

Цель работы: изучение составных элементов различных видов договоров в торговле; закрепление полученных знаний по теме и приобретение навыков оценки действий сторон коммерческого договора на основе законодательства.

Для выполнения работы студент должен:

— знать: процедуры заключения договора, требования законодательства для признания наличия договора, требование к существенным условиям договора.

В результате выполнения работы студент должен:

— уметь применять нормы права для оценки действий сторон коммерческого договора в процессе его заключения и исполнения.

Методические указания

Краткие теоретические сведения

1. Нормы Гражданского Кодекса РФ:

✓ Статья 314, п.2. В случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения

обязательства. Обязательство, не исполненное в разумный срок должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении.

✓ Статья 432, п.2. договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и её акцепта (принятия предложения) другой стороной.

✓ Статья 434, п.1. Договор может быть заключён в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определённая форма (главой 30 ГК РФ «Купля-продажа» определённая форма не установлена).

✓ Статья 435, п.1. Офертой признаётся адресованное одному лицу или несколькими конкретными лицами предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора.

✓ Статья 135, п.2. Оферта связывает направившее её лицо с момента её получения адресатом.

✓ Статья 434, п.3. Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке, предусмотренном п.3 ст. 438 настоящего кодекса.

✓ Статья 438, п.3. Совершение лицом, получившим оферту в срок, установленный для её акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте (в оферте не установлены конкретная форма и срок акцепта).

✓ Статья 457, п.1. Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи, а если договор не позволяет определить этот срок, в соответствии с правилами, предусмотренными статьёй 314 настоящего Кодекса.

✓ Статья 484, п.2. Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи, покупатель обязан совершить действия, которые в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями необходимы с его стороны для обеспечения передачи и получения соответствующего товара.

✓ Статья 567, п.2. К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (глава 30). При этом каждая из сторон признаётся продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Ход работы:

1. Изучите виды договоров, которые применяются в торговле, в Гражданском Кодексе РФ;

2. При подготовке ответов на вопросы, поставленные в ситуациях в задании 2, необходимо руководствоваться нормами Гражданского Кодекса РФ предложенных в кратких теоретических сведениях.

3. Выполнить задания:

Задание № 1

После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица 1 – Виды договоров, применяемых в торговле

Наименование договора	Заключение договора	Субъект договора	Объект договора	Условия договора	Права субъекта	Обязанности субъекта	Форма договора
Договор поставки							
Договор купли-продажи							
Договор аренды							

Задание № 2

Разрешите ситуации руководствуясь статьями: 135, 567, 484, 457, 438, 434, 435, 314, 432.

Ситуация №1. Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже.

Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи и какой стороной допущено нарушение?

Ситуация №2. Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса. Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

При подготовке ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться указаниями к ситуации №1, а также статьёй 438 «Предварительная оплата товара» ГК РФ.

Ситуация №3. Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости.

После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая — с рассрочкой на два дня.

Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?

Ситуация №4. Два предприятия: А (покупатель) и Б (продавец) заключили договор купли-продажи. В договоре соблюдены существенные условия, кроме условий доставки товара от продавца к покупателю. В связи с этим возник конфликт. Как его разрешить?

Практическая работа №4-8

Тема: Разработка бизнес-плана.

Цель: Познакомиться с разработкой бизнес-плана.

Теоретическая часть

Деловая игра

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Планирование – один из методов управления предприятием, представляющий собой процесс проработки (расчетов) объекта планирования на заданный промежуток будущего времени с определенным набором ресурсов и желаемой эффективностью. Планирование завершается принятием директивного документа – плана, обязательного к исполнению.

Основные принципы планирования на предприятии:

Типы планов хозяйственной деятельности предприятия определяются признаками степени неопределенности, временной ориентации целей и временного горизонта планирования.

в зависимости от степени неопределённости (определенности) планы могут быть **детерминированными**, когда при определенной ситуации обязательно произойдет событие, будет достигнут результат, и **стохастическими** (вероятными), когда событие (результат) может наступить при определенной ситуации с вычисленной степенью вероятности.

Вариантами стохастических систем планирования являются: планирование по системе жестких обязательств (основой являются договоры, контракты), под личную ответственность (менеджер действует на свой страх

Инактивное планирование – это удовлетворенность существующим положением, принятие новых решений осуществляется в рамках создаваемых и существующих комиссий. Характерным является мнение, что все «само образуется» – самоорганизуется.

Преактивное планирование ориентировано на поиск оптимальных решений с применением научных методов планирования.

Интерактивное планирование базируется на упреждении, проектировании будущего. I

- о временному горизонту выделяют долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. Планирование **долгосрочное**, как правило, охватывает временной горизонт свыше 5 лет, **среднесрочное** планирование – от 1 года до 3-5 лет. **Краткосрочные** планы – это планы в пределах 1 года (квартальные, месячные, декадные, недельные, суточные и сменные).

Кроме перечисленных типов планирование разделяют на стратегическое

- тактическое.

Тактическое планирование – это определение видов и объемов ресурсов для решения задач стратегии. Для отечественной практики более известен термин «оперативно-календарное планирование», включающий межцеховое, цеховое планирование и разработку календарно-плановых нормативов подразделений предприятия и предприятия в целом (длительность цикла производства, размеры партий запуска-выпуска деталей (узлов), межоперационные заделы и т.д.).

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития предприятия.

Программа – система целевых ориентиров, путей и средств достижения стратегических целей, приоритетных направлений развития предприятия, его подразделений, филиалов, представительств и т.д.

Особое место в общей системе планирования занимают **бизнес-планы**. Ранее они назывались ТЭО – технико-экономические обоснования решений. В сущности, они таковыми и остались, изменилось только содержание. Бизнес-план включает следующие основные разделы:

1. резюме (краткое содержание предложений и эффективность бизнес-плана);
2. характеристика продукции (предложения);
3. состояние дел в отрасли, рынок сбыта;
4. технология и план производства;
5. организационный план;
6. расчет затрат и финансовый план;
7. план маркетинга;
8. оценка рисков и страхование;
9. юридический план (организационно-правовая форма и т.д.);
- 10) приложения.

Основные разделы среднесрочных и текущих планов:

1. производство и сбыт продукции;
2. техническое развитие предприятия;
3. нормы и нормативы;
4. план маркетинга;
5. материально-техническое обеспечение;
6. труд и кадры;

7. финансовый план;
8. охрана окружающей среды;
9. план внешнеэкономической деятельности;
- 10) план социального развития;
- 11) показатели экономической эффективности производства и проектов.

Этапы формирования стратегического плана:

- выработка миссии предприятия;
- определение его стратегического положения в отрасли и регионе;
- анализ внешних и внутренних факторов успеха, сильных и слабых сторон, опасностей и возможностей (SWOT-анализ);
- разработка альтернативных стратегий развития предприятия, их оценка;
 - выбор окончательной стратегии, которая предусматривается в планах, регулярно уточняется в бизнес-планах и плане маркетинга.

Важнейшими показателями планов являются: объем выпуска, реализации; мощность; затраты на 1 рубль товарной продукции; прибыль; рентабельность; емкость рынка; эластичность спроса, конкурентоспособность.

При разработке планов используются следующие методы: балансовый, расчетно-аналитический, графоаналитический, программно-целевой, индукции и дедукции, экспертных оценок.

Балансовый метод позволяет соизмерить потребности в ресурсах с их наличием (возможностью обеспечения), поэтому на предприятиях практикуются балансовые расчеты материальных, трудовых ресурсов, баланс рабочего времени, финансовый (бухгалтерский) баланс и др.

Расчетно-аналитический метод является преобразующим, поскольку всякое предвидение базируется на ретроспективных данных (за прошлый период). Анализируемые данные с помощью математических методов могут пролонгироваться, экстраполироваться и интерполироваться. Анализируются практически все показатели, характеризующие хозяйственную деятельность предприятия, а отражаются в перспективе в основном результативные показатели – производительность труда, выручка, прибыль, рентабельность и др.

Графоаналитические методы используются в основном при планировании локальных решений (задач), хотя некоторые (система ПЕРТ – сетевые методы) могут определять критический путь решения с оптимальными параметрами. Графики, номограммы, схемы, картографические изображения дают возможность наглядно отобразить системную взаимосвязь факторов и результативных показателей.

Программно-целевые методы применяются при планировании комплексных задач, таких, как: повышение качества и конкурентоспособности продукции; план маркетинга, включающий исследовательскую часть, план «завоевания рынка» и

постоянно действующую часть, содержащую описание мероприятий расширений рынка услуг и т.д.; план оптимизации действующих мощностей; план развития предприятия на основе капитальных затрат и т.д. Существенным в таких планах является определение главной цели, задач и программы для их решения.

Методы индукции и дедукции, кроме общих определений «от общего к частному» и наоборот – «от частного к общему», включают применение планирования морфологического, содержательного анализа и др.

Методы экспертных оценок сопровождают плановые процессы всегда. Они базируются на опыте и квалификации управленческих работников. Различают индивидуальные экспертные **оценки** и коллективные типа мозговой атаки, генерации идей, метода Дельфи и др.

Основой рационализации и экономического хозяйствования является **планирование на основе базовых норм**, которые должны периодически пересматриваться. Нормативная база предприятия включает нормы расхода материальных ресурсов, нормативы использования средств труда, нормы (опытно-статистические и технически обоснованные) труда, финансовые нормативы и т.д.

ДЕЛОВАЯ ИГРА

Деловая игра включает следующие основные элементы:

- введение;
- методика деловой игры;
- содержание и задачи хозяйственной деятельности предприятия;
- виды анализа хозяйственной деятельности предприятия;

Деловая игра «Выбор стратегии развития предприятия на основе экспресс-анализа его хозяйственной деятельности» предназначена для использования в качестве средства активизации системы обучения профессиональным навыкам. При этом у обучающихся развиваются навыки проведения диагностики организации, т.е. умение видеть, систематизировать и оценивать проблемы, стоящие перед организацией, и находить эффективные пути их решения, осуществляется попытка увидеть функции руководителей производством посредством обмена мнениями о путях решения стоящих перед предприятием проблем.

И еще одна цель данной игры – исследовательская. Игра построена так, чтобы инициировать получение информации о проблемах, стоящих перед предприятием, и возможных путях их решения на основе уже разработанных обучающимися бизнес-планов. Такая информация позволяет увидеть глазами специалистов, занимающихся проблемами бизнеса и предпринимательства, состояние дел на своем предприятии и на других и более обоснованно наметить пути решения выявленных проблем.

В процессе деловой игры:

- оценивают влияние некоторых проблем на показатели эффективности деятельности предприятий и в ходе коллективного обсуждения предлагают рациональные пути их решения.

Методика деловой игры

Первый этап (2 ч)

направлениях анализа хозяйственной деятельности предприятия (см. методические рекомендации по проведению анализа), о целях и задачах проблемно-ориентированного подхода к задачам предприятия, о важности для руководителя правильно видеть, понимать и оценивать проблемы, стоящие перед предприятием.

Работа с вопросником. Этой работе предшествует ознакомление с деталями игры. В течение 15-20 мин ведущий знакомит с целями и содержанием игры, используя при этом график распределения времени и функций участников по этапам деловой игры (рис. 10.1). Убедившись в том, что цель и содержание игры поняты, ведущий переходит к основной части первого этапа – к работе с вопросником на основе методики анализа хозяйственной деятельности предприятия (см. прил. 1).

Главная задача ведущего при работе с вопросником – добиться правильного понимания всеми обучающимися смысла вопросов и сущности оценок. Ведущий должен давать пояснения к каждому блоку вопросов.

Блоки вопросника должны быть пронумерованы римскими и арабскими цифрами. Участники игры, отвечая на вопрос или давая оценку, должны поставить номер того пункта вопросника, к которому дается ответ или оценка. Каждый работает самостоятельно, последовательно отвечая на вопросы и соответственно располагая пронумерованные ответы на листе или бланке. Тенденции изменения показателей динамики следует изображать графически.

Следует пояснить, что анализируемые данные нужны для того, чтобы в дальнейшем проследить факторную связь между характеристиками предприятия и совокупностью стоящих перед ним проблем.

Формулировка проблем. По ходу анализа и в результате оценок у участников игры появляется множество проблемных вопросов. Ведущий анализирует их, предлагает четко сформулировать и представить проблемные вопросы каждому участнику индивидуально в виде перечня.

Составлением перечней проблемных вопросов, стоящих перед руководителем каждого предприятия, заканчивается первый этап данной игры (примерный перечень проблемных вопросов приведен в прил. 2).

Исходный материал для проведения первого этапа данной игры:

- бизнес-план создания предприятия (курсовая работа студента);
- методика анализа хозяйственной деятельности предприятия;
- данные об организации (предприятии).

Второй этап (2 ч)

Формирование команд может проводиться по разным признакам:

- по отраслевой принадлежности предприятия (сфера услуг, сфера производства промышленных товаров, сфера производства продовольственных товаров, сфера строительства и ремонта зданий и сооружений, сфера торговли и т.д.);
- по однородности возникших проблем (проблемы подготовки производства, управления, организации производства, материально-технического обеспечения производства, обслуживания производства, маркетинга и т.д.).

Работа в командах по формулировке проблем. Задача, стоящая перед командой, – охарактеризовать каждую специфическую для всех членов команды проблему так, чтобы можно было наметить и предложить типовые и совместные пути ее решения.

- содержание проблемы (развернутое описание сути проблемы, желательны количественные оценки, характеризующие положение дел применительно к своему предприятию);
- последствия (описывается, как наличие рассматриваемой проблемы влияет на деятельность предприятия в целом и на показатели его эффективности).

Работа в командах по определению путей решения проблем. После того как характеристика проблем составлена и написана, команда приступает к обсуждению путей их решения. Поиск таких путей следует вести по двум направлениям:

2. какие меры следует предпринять вне организации?

Через 20-30 мин после начала работы команды над решением проблемы ведущий должен напомнить, что мероприятия по решению проблемы могут предлагаться в различных сферах деятельности предприятия и в различных областях выполняемых функций по управлению. Такое напоминание может натолкнуть студентов на дополнительную генерацию идей.

Обсуждение результатов работы команд. После того как работа над путями решения проблем в командах закончится, представитель от каждой команды сообщает студентам результаты проделанной работы, зачитывает протокольную характеристику проблем и предлагаемые пути их решения.

Сообщения обсуждаются руководителями (директорами) команды (отраслевой аспект). Каждый из них может внести поправки и дополнения, как в характеристику проблемы, так и в предлагаемые пути ее решения. Затем все руководители команд (директора предприятий) письменно оценивают поочередно все предложенные представителями команд пути решения межотраслевых проблем по 10-балльной шкале по трем показателям:

- 0 – путь практически не связан с затратами средств и усилий;
- 5 – путь связан с умеренными затратами; 8 – путь связан с большими, но приемлемыми затратами;

10 – путь связан с неприемлемыми затратами.

Наиболее эффективные пути решения проблем могут быть отобраны и рекомендованы межотраслевому совещанию для выработки рекомендаций по координации действий и частичному финансированию со стороны правительственных органов.

Примерная схема межотраслевого совещания:

- обсуждение межотраслевых проблем всеми участниками совещания;
- принятие списка межотраслевых проблем;
- рекомендации правительству по утверждению выработанных межотраслевым совещанием направлений решения межотраслевых проблем
- опубликованию организационно-распорядительного документа.

Разбор и оценка деловой игры. После заслушивания представителей всех команд, получения оценок и проведения межотраслевого совещания ведущий подводит итог проведенной игре, делает выводы и предлагает участникам высказать мнения об игре и полученных в ходе ее результатах.

Практическая работа №9

Решение задач по определению показателей эффективности инвестиционных проектов по исходным данным

Цель; привить студентам навыки самостоятельного расчета показателей предпринимательской деятельности, конечных экономических результатов, оценки эффективности работы.

К задачам практического занятия относятся: - знать обобщающие финансовые показатели производственно – хозяйственной деятельности предприятий отрасли; - научиться рассчитывать финансовые показатели и показатели оценки эффективности предпринимательской деятельности; - освоить использование отчетных данных при расчете финансовых показатели.

Краткие теоретические сведения. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов). Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Соотношение прибыли и

единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Можно отметить, что понятие единовременных затрат, капитальных вложений и вложений в капитал имеют одинаковый экономический смысл, который сводится к необходимости соблюдения общего правила окупаемости этих ресурсов за счет прибыли, получаемой в процессе производства. В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например, улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства. В условиях рынка каждое предприятие, будучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчислений и социальных ограничений. Особенности функционирования рынка также отторгают деление эффективности на общую и сравнительную, характерную для отечественной теории и практики, поскольку возможности способа развития производства и выбор наилучшего варианта зависят от рыночной конъюнктуры. Рыночная же стихия весьма сложна, и переход к рынку обуславливает важность разработки единых подходов к измерению затрат и результатов для отбора и реализации подлинно эффективных решений на всех уровнях управления производством, которые превращают расчет экономической эффективности из формальной хозяйственной процедуры в жизненную необходимость. Определение эффективности производства начинается с установления критериев эффективности, т.е. главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. Смысл критерия эффективности производства вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, структурная перестройка, социальная стратегия и т.п. При всем многообразии этих целей доминирующим становится достижение наилучших экономических результатов, стремление к извлечению наибольшей массы прибыли с учетом долговременной перспективы развития.

Задания для выполнения практического занятия

Упражнение 1 Постройте графики зависимости показателя результата предпринимательской деятельности и стадий жизненного цикла продукции.

Упражнение 2 Проведите оценку конкурентоспособности отдельно взятого продукта.

Дать ответы на следующие вопросы:

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.

Практическая работа №10

Тема: Работа с налоговой отчетностью, расчет налогов по упрощенной системе и на вмененный доход.

План выполнения:

1. Провести дискуссии

Вопросы к теме:

6. Особенности налогообложения малого бизнеса.
7. Общая система налогообложения
8. Упрощенная система налогообложения
2. Классификация предпринимательских рисков
3. Основные способы снижения риска

Единый налог на вмененный доход (Глава 26-3)

1. Налогоплательщиками единого налога на вмененный доход являются организации и индивидуальные предприниматели (статья 346-28).

1. Объектом налогообложения единого налога на вмененный доход является вмененный доход налогоплательщика (статья 346-29).

Вмененный доход – это потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода.

2. Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности (статья 346-29).

$ВД = 3 \cdot N_{\text{объектов}} \cdot БД \cdot K_1 \cdot K_2$, где

- $N_{\text{объектов}}$ – физический показатель, характеризующий данный вид деятельности;

- БД – условная месячная доходность в стоимостном выражении на единицу измерения физического показателя (руб.).

Поскольку налоговым периодом является квартал, то БД (базовую доходность) необходимо умножить на 3 (в квартале 3 месяца).

Для определения физического показателя и базовой доходности необходимо воспользоваться налоговым кодексом РФ, часть II, 26.3, ст. 346.29, п.3.

- K_1 – устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор;

- K_2 – корректирующий коэффициент базовой доходности (от 0,005 до 1,0).

3. Налоговым периодом является квартал (статья 346-30).

4. Налоговая ставка – 15% от величины вмененного дохода (статья 346-31).

5. Порядок исчисления налога (статья 346-32).

$ЕНВД = ВД \cdot 15\%$.

6. Порядок и сроки уплаты налога (статья 346-32, 33, 34).

Уплата ЕНВД производится налогоплательщиками по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Методика расчета единого налога на вмененный доход (енвд)

1) Рассчитываем налоговую базу ЕНВД, т.е. вмененный доход (ВД)

$ВД = 3 \cdot N_{\text{объектов}} \cdot БД \cdot K_1 \cdot K_2$, где

2) Рассчитываем сумму ЕНВД:

$ЕНВД = ВД \cdot 15\%$.

По исходным данным рассчитать сумму единого налога на вмененный доход для организации, занимающейся грузовыми автоперевозками, если количество автомобилей 15, $K_2 = 0,91$.

Задание 1

По исходным данным рассчитать сумму единого налога на вмененный доход для организации, занимающейся грузовыми автоперевозками, если количество автомобилей 15, $K_2 = 0,91$.

Упрощенная система налогообложения

(Глава 26-2)

1. Налогоплательщиками единого налога по упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса являются организации и индивидуальные предприниматели (статья 346-12).
2. Объектом налогообложения признаются доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Доходы и расходы формируются так же, как доходы и расходы по налогу на прибыль организаций (статья 346-14).
3. Налоговая база (статья 346-18).
 - 3.1. Если объектом налогообложения являются доходы, то налоговой базой единого налога признается денежное выражение доходов организации или индивидуальных предпринимателей.
 - 3.2. Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговой базой единого налога признается денежное выражение доходов уменьшенных на величину расходов.
4. Налоговым периодом признается календарный год (статья 346-19).
5. Налоговые ставки (статья 346-20).
 - 5.1. Если объектом налогообложения являются доходы, то налоговая ставка устанавливается в размере 6 %.
 - 5.2. Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговая ставка устанавливается в размере 15 %. Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные ставки в пределах от 5 до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков.
6. Порядок исчисления налога (статья 346-21).

$ЕН = НБ \cdot НС$, где

НБ – налоговая база единого налога;

НС - налоговая ставка.

7. Порядок и сроки уплаты налога (статья 346-22).

Авансовые платежи по налогу уплачиваются не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Суммы налога зачисляются на счета органов Федерального Казначейства для их последующего распределения в бюджеты всех уровней управления.

Методика расчета единого налога по упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса

Рассмотрим расчет единого налога по упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса.

Организация в качестве объекта налогообложения выбирает доходы, т.е. выручку без НДС.

1) Рассчитываем налоговую базу по единому налогу:

$НБ_1 = \text{Доходы (Выручка от реализации продукции, работ, услуг без учета НДС)}$

2) Рассчитываем сумму единого налога:

$ЕН_1 = НБ_1 \cdot 6\% = \text{Доходы} \cdot 6\%$

Задание 2.

По исходным данным выбрать наиболее целесообразный вариант налогообложения по упрощенной системе налогообложения при условии: выручка от продажи продукции 12250000 руб., материальные затраты 56320000 руб., заработная плата 2134500 руб., амортизация 891300 руб., прочие расходы, связанные с производством продукции 235600 руб.