

# ВВЕДЕНИЕ

Переход России к рыночной экономике выдвигает в число важнейших проблемы предпринимательства. Это обусловлено рядом обстоятельств: во-первых, как показывает опыт развитых стран, современное предпринимательство – это неотъемлемая черта рыночной экономики, присущая работе рыночных субъектов в условиях конкуренции; во-вторых, сложностью задач, стоящих перед российской экономикой, необходимостью преодоления глубокого кризиса и поиска новаторских подходов; в-третьих, необходимостью совершенствования практически всех элементов производства, освоения нового хозяйственного поведения.

Бизнес структуры, прежде всего малые, – это наиболее массовая группа рыночных субъектов, определяющая стабильность общества, формирующая рыночную систему отношений и способствующая общественному прогрессу, вследствие чего государство объективно заинтересовано в развитии бизнеса.

Подготовка специалистов в области прикладной информатики и информационных систем просто невозможна без изучения основ бизнеса и предпринимательства. Отрасль информационных технологий и программ на сегодняшний день является одной из самых быстро развивающихся во всем мире. Отсюда определяется значимость изучения данной дисциплины, а особенно выполнения практических заданий и решения ситуационных задач.

Курс «Основы бизнеса» органически связан с рядом экономических дисциплин, объектом изучения которых являются экономические законы развития общества и закономерности общественного производства, функции управления экономикой (экономическая теория, макро- и микроэкономика, экономика предприятия, организация производства, планирование в условиях рынка, анализ хозяйственной деятельности, финансы предприятия и др.).

В процессе выполнения практических заданий по данной дисциплине студенты приобретут практические навыки предпринимательской деятельности (формирование и выбор идеи для бизнеса; выбор организационно-правовой формы для предпринимательства; разработка устава и учредительного договора предприятия; составление договора; определение признаков банкротства предприятия; изучение конкурентов).

Практикум разработан на основе программы курса ВГУЭС (автор М.Н. Руковицына).

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Дисциплина «Основы бизнеса» предусматривает практические занятия. Работа студентов на практических занятиях должна осуществляться в соответствии с перечнем рекомендуемой литературы. При этом наибольшую практическую значимость имеют публикации в специализированных периодических изданиях «Предпринимательство», «Вопросы экономики», «Бизнес», «Бизнес-эксперт», «БОСС» и др. Теоретический материал закрепляется разбором практических примеров и решением предложенных ситуационных задач.

В процессе выполнения практических заданий студент должен знать:

- процесс создания предприятия;
- особенности разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности;
- формы организации бизнеса;
- виды договоров, используемых в предпринимательской деятельности;
- сущность реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы;
- инфраструктуру бизнеса.

Кроме того, студент должен сформировать умения в области:

- составления договоров;
- определения первых признаков банкротства фирмы;
- изучения конкурентов фирмы;
- выбора организационно-правовой формы предпринимательства;
- разработки устава и учредительного договора.

## 1.1. Структура практикума

Практикум включает в себя:

1. Перечень практических занятий.

Структура практического занятия:

- вопросы по теме;
- практическое задание по теме;
- вопросы для обсуждения.

2. Перечень тем рефератов.

Студент выбирает одну из предложенных тем и готовит реферат в сроки установленные преподавателем.

3. Практические ситуации для обсуждения на занятиях.

В данном разделе предложены ситуации для анализа и обсуждения. Они охватывают различные темы дисциплины «Основы бизнеса». Работа может выполняться как индивидуально каждым студентом, так и в

группах по усмотрению преподавателя. Рекомендуется на 1 занятие использовать по одной практической ситуации.

Также данное задание может использоваться в качестве индивидуальных домашних заданий.

4. Тест (30 вопросов) для проведения текущего контроля знаний. По усмотрению преподавателя вопросы могут быть разбиты на 2 варианта по 15 вопросов или 3 варианта по 10 вопросов.

Время проведения теста преподавателем определяется самостоятельно.

## **1.2. Организация и проведение практических занятий**

Учитывая специфику курса целесообразно, на каждом практическом занятии использовать разные по типу задания. Здесь студенты смогут применить все свои знания, полученные в процессе обучения. Такой подход позволяет развить у студента не просто абстрактное и логическое мышление, но и выработать практические навыки предпринимательской деятельности.

Например, практическое занятие по теме «Бизнес и предпринимательство» предлагается провести в форме деловой игры «Выбор идеологии бизнеса», которая позволит студентам научиться формировать идею для бизнеса. Занятие по теме «Договора и контракты» предлагается провести в форме практической деятельности по составлению договоров. Практическая работа по теме «Банкротство», научит студентов выявлять первые признаки банкротства предприятия и т.д.

В целом содержание практических занятий по курсу предполагает:

- закрепление теоретического материала;
- изучение и анализ ситуаций к темам;
- обсуждение дискуссионных вопросов;
- выполнение практических заданий по темам.

## **1.3. Виды контроля знаний студентов и их отчетности**

1. Текущий контроль – письменные, индивидуальные опросы, работа в группах, тестовые задания, индивидуальные домашние задания.

2. Промежуточный контроль – индивидуальные задания (1 и 2 промежуточная аттестация)

3. Итоговый контроль – экзамен.

Цель рейтинговой системы (РС) оценки успеваемости студентов – комплексная оценка качества учебной работы студентов при освоении ими основных образовательных программ. Задачами РС являются повышение мотивации студентов к учебной работе, повышение уровня организации образовательного процесса. При РС знания студентов оце-

ниваются в баллах во время промежуточных (на 8 и 12 неделе семестра) и итоговой (экзамен) аттестаций. Максимальная сумма баллов, набираемая студентом по дисциплине равна 100 баллам. В РС допускается присвоение студенту дополнительных «бонусных» баллов за общую активность при изучении курса, посещаемость, поведение, но не более 20.

Если по итогам 2-х промежуточных аттестаций студент набрал менее 41 балла, он не допускается до экзамена.

При изучении дисциплины поощряется выполнение индивидуальных домашних заданий и предоставление их итогов в виде доклада.

## **2. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ**

### **Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика**

Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Общие черты и различия в экономике и бизнесе. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки.

Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Система бизнеса, охватывающая всех бизнесменов и интегрирующая их деятельность в единое целое. Субъекты бизнеса: собственно предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы.

Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый.

Потребительский бизнес и его особенности. Частная собственность на предметы потребления и услуги – основа потребительского бизнеса.

Понятие и особенности бизнеса наемного работника. Частная собственность на рабочую силу – основа бизнеса наемных работников.

Деловой интерес государства как субъекта бизнеса. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.

### **Тема 2. Предпринимательская фирма**

Субъекты бизнеса: физические и юридические лица. Права физических лиц. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства. Коммерческие и некоммерческие организации. Понятие фирмы. Разновидности фирм. Предпринимательская деятельность без образования фирмы и ее формы.

Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности. Аренда имущества предприятия. Управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения. Управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений.

### **Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности**

Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей. Сущность общества с ограниченной ответственностью. Ограниченный характер от-

ветственности участников по обязательствам общества. Сферы действия хозяйственных обществ.

Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число одинаковых долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией). Разновидности акционерных обществ – открытые и закрытые акционерные общества. Преимущества АО перед другими формами предпринимательства: свобода концентрации и движения капитала, стабильность существования, профессиональное управление, ограниченная ответственность и возможность участия акционеров в управлении, лучшие возможности роста производительности труда и снижения издержек и др.

Производственные кооперативы как объединения граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности. Субсидиарная ответственность членов кооператива по обязательствам кооператива. Порядок распределения прибыли кооператива между его членами. Органы управления кооперативом.

Простое товарищество как объединение индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Понятие общей долевой собственности.

Объединение капиталов как база для развития крупного бизнеса.

Формы объединения предпринимателей: картель, синдикат, трест, консорциум, холдинг-компания, конгломерат.

Государственные и муниципальные предприятия в форме унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Смешанные государственно-частные предприятия.

Предприятия с иностранным капиталом: фирмы со 100% участием иностранного капитала, совместные предприятия.

Малое предпринимательство: сущность, субъекты. Господдержка малого предпринимательства.

#### **Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы**

Мотивация организации собственного дела. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской фирмы. Важнейшие личностные качества предпринимателя: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура.

Роль капитала в организации собственной фирмы и источники его получения. Разработка концептуальной идеи – важнейший этап по закладыванию фундамента будущего процветания. Способы генерации концептуальной идеи.

Бизнес-план – документ, составленный предпринимателем для оценки перспективности концептуальной идеи. Структура и содержание бизнес-плана.

Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Разработка учредительных документов: устава и учредительного договора о создании фирмы.

Порядок регистрации фирмы.

### **Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства**

Разновидности форм вступления в среду предпринимательства: участие в соучреждении нового предприятия, покупка предприятия, выкуп партнерской доли, наследование.

Внесение определенного взноса в уставный капитал (фонд) учрежденного предприятия как факт вступления в качестве соучредителя. Экспертная оценка содержательной части проекта как метод сокращения степени риска потенциального соучредителя.

Покупка предприятия как перевод собственности со всеми вытекающими правами и обязанностями. Формы покупки предприятия: покупка по балансовой стоимости, покупка «по доходам», покупка через аукцион, покупка зарегистрированного, но пока еще нефункционирующего предприятия.

Выкуп партнерской доли – форма перехода собственности от продающего доли к покупателю, который становится совладельцем предприятия. Информация о предприятии, доля уставного капитала которого продается.

Наследование есть форма перехода собственности от наследователя к наследнику (наследникам). Законодательство РФ о наследовании. Наследование по закону и наследование по завещанию.

### **Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство**

Гражданский кодекс РФ о реорганизации фирмы. Виды реорганизации фирмы: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Механизм реорганизации. Инициативы реорганизации.

Права внешнего управляющего. Разделительный баланс при разделении и выделении фирм. Передаточный акт при преобразовании фирмы и его содержание. Гарантии прав кредиторов фирмы при ее реорганизации.

Причины ликвидации фирмы. Функции ликвидационной комиссии. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной фирмы.

Гражданский кодекс РФ и Закон РФ от 8 января 1998 г. «О несостоятельности (банкротстве)». Факторы, вызвавшие банкротство предприятия. Стратегия предотвращения банкротства. Процедура осуществ-

ления несостоятельности (банкротства) фирмы и ее этапы. Права и обязанности внешнего управляющего, направленные на восстановление платежеспособности предприятия. Конкурсное производство как завершающий этап ликвидации предприятия. Роль мирового соглашения при достижении договоренности между должником и кредитором. Понятие фиктивного и преднамеренного банкротства.

### **Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса**

Понятие конкуренции и ее характерные черты. Рынок покупателя и рынок продавца. Типы конкурентного поведения предпринимателей: креативное, приспособленческое, обеспечивающее (гарантирующее).

Методы конкурентного соперничества: ценовые и неценовые.

Конкурентная стратегия как система действий предпринимательской фирмы, направленных на достижение ее конечных целей. Интеграция и монополизация – основные стратегические установки предпринимателей.

Типы конкурентов в соответствии с ролевой функцией фирмы: лидеры, претенденты на лидерство, ведомые, новички.

В соответствии с содержательной функцией предпринимательские фирмы делятся на следующие типы конкурентов: виоленты, патенты, эксклюзивы, коммутанты.

Антимонопольное регулирование конкуренции. Методы недобросовестной конкуренции. Методы монополистической практики.

### **Тема 8. Коммерческие сделки и контракты**

Понятие и виды коммерческих сделок. Международные и внутренние сделки. Основные и вспомогательные сделки. Бартерные сделки. Контракт (соглашение) как правовой документ, закрепляющий условия для реализации сделок.

Методы проведения коммерческих сделок. Этапы заключения коммерческих сделок. Особенности внешнеэкономического контракта. Дополнительные риски во внешнеэкономической деятельности. Участники внешнеторговой деятельности. Структура контракта. Схема внешнеэкономического контракта. Санкции за невыполнение сторонами обязательств и возмещение убытков: к продавцу (экспортеру), к покупателю (импортеру). Форс-мажорные обстоятельства. Роль арбитража при разрешении спорных вопросов. Форма платежей и способы оформления и передачи товаросопроводительных и платежных документов. Условия платежа по контракту: банковские перевод, инкассо, аккредитив.

### **Тема 9. Инфраструктура бизнеса**

Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные функции. Элементы инфраструктуры бизнеса: товарный рынок, рынок труда, финансовый рынок, информационный рынок.



Участники товарного рынка: торговые посредники, аукционы, ярмарки и другие формы организованного внебиржевого посредничества.

Характеристика рынка труда. Биржа труда как посредник между работниками и предпринимателями. Служба занятости и ее основные функции. Государственный фонд занятости и источники его финансирования. Коллективный договор с администрацией предприятия.

Финансовый рынок и его составные части. Структура кредитного фонда. Основные направления деятельности Центрального банка. Инвестиционные фонды. Страховые компании. Налоговая система. Финансовые (фондовые) биржи.

Информационный рынок и его структура. Группы субъектов, предоставляющие информационные услуги. Торгово-промышленная палата и ее роль в создании единого информационного пространства в области деловой информации. Консультационные (консалтинговые) компании и их основные функции. Рекламные агентства и разновидности предлагаемых ими видов рекламы.

### 3. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

#### Тема 1. Бизнес и предпринимательство

1. Понятие бизнеса и предпринимательства.
2. Родовые черты бизнеса.
3. Участники бизнеса.
4. Предпринимательство как элемент системы бизнеса.
5. Законодательство РФ о предпринимательской деятельности.

*Деловая игра: «Выбор идеологии бизнеса»*

Игра рассчитана на 1 учебное занятие.

1. Студенты заранее подбирают и изучают материалы (учебной литературы, научной литературы, периодической печати) по теме «Идеология бизнеса».

2. Перед началом игры группа делится на 2 подгруппы. В подгруппах назначаются руководители.

3. Всем раздается текст «Заочный спор». Студенты знакомятся с текстом. Затем участники одной подгруппы объявляются приверженцами концепции Т. Веблена, а участники второй подгруппы – концепции Ф. Найта.

4. В обеих подгруппах организуются дискуссии с целью выработки общей аргументации.

5. В группе организуется дискуссия между подгруппами, каждая из которых защищает «свою» концепцию.

5. Организуется совместная выработка наиболее разумной идеологии бизнеса в переходный период.

Руководитель деловой игры подводит итоги занятия.

Временные рамки всех этапов игры определяются преподавателем.

#### Текст: «Заочный спор»

Торстейн Веблен (1857–1929) профессор экономики Чикагского университета. В своей книге «Теория праздного класса» (1899). Т. Веблен подверг резкой критике рыночную экономику.	Франк Найт (1885–1972) профессор экономики Чикагского университета. В своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) Ф. Найт защищает рыночную экономику.
1. Он поставил под сомнение утверждение о том, что «королем» требующим лучшие товары и услуги и получающим их, является потребитель. Т. Веблен показал, что потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, вынуждающего их иногда покупать ненужные им товары, пользоваться дорогостоящими услугами.	1. Производство товаров и услуг определяется исключительно потребителем. Государство должно придерживаться здесь нейтралитета или, по крайней мере, осуществлять легкое управление.

<p>2. Т. Веблен ввел понятие «показное потребление», означающая тенденцию богачей покупать товары и услуги только для того, чтобы произвести впечатление на других. Это, в свою очередь, вынуждает потребителей среднего класса и даже бедняков делать тоже самое. Получается так, что спрос на флакон духов по цене один доллар может быть ниже, чем на те же самые духи, но по цене 15 долларов за флакон.</p>	<p>2. Ф. Найт указывал, что за исключением жизненно необходимых вещей, покупка любого человека может быть истолкована как «показная». Кроме того, кто возьмется определять, какие предметы являются разумными и необходимыми?</p>
<p>3. Автор книги доказывал, как жажда прибыли толкает некоторых предпринимателей на неэтичные поступки. Ими применяются всевозможные организационные и силовые методы.</p>	<p>3. Ф. Найт считал прибыль движущей силой бизнеса. Стремление к получению прибыли заставляет предпринимателей производить то, что нужно потребителю. Фирмы, не сумевшие удовлетворять потребностям рынка, сходят со сцены. Прибыль, считал Ф. Найт, является наградой предпринимателю за деятельность в условиях риска.</p>
<p>4. Т. Веблен сделал вывод, что капитализм обречен, и в перспективе будет заменен более чуткой к людям системой.</p>	<p>4. Рыночное производство, считал Ф. Найт – самое разумное из того, на, что можно надеяться в обозримом будущем.</p>

*Вопросы для обсуждения:*

1. Чем отличается понятие «бизнес» от понятия «предпринимательство»?
2. Какими факторами определяется экономическая среда бизнеса?
3. Перечислите и охарактеризуйте основные факторы, влияющие на бизнес-среду.
4. Какие необходимы условия для зарождения бизнеса?

**Тема 2. Предпринимательская фирма**

1. Понятие физического и юридического лица.
2. Виды предпринимательских фирм.
3. Осуществление предпринимательской деятельности без образования фирмы.

*Задание:* Тому, кто серьезно решил заняться бизнесом, нужно выбрать дело, которое подошло бы по способностям, склонностям, характеру, здоровью, физическим возможностям.

Средства к существованию добываются двумя путями: работой по найму или организацией собственного дела. Первый путь – традиционный. Гарантированная работа обеспечивает стабильный уклад жизни: точное расписание рабочего дня, четкие должностные обязанности, по-

стоянную зарплату. При добросовестном труде работник получает от работодателя все блага, оговоренные в трудовом соглашении (контракте).

Через наемный труд можно прийти к предпринимательству – именно так называется организация своего дела. Ведь и поступив на работу, будущий предприниматель получает средства к существованию, знание производства, опыт общения. И чем выше должностная ступень работника, тем больше у него и зарплата. Именно поэтому так важно изначально занять как можно более высокую, в соответствии со своим уровнем знаний и умений, ступень и как можно быстрее продвигаться по служебной лестнице.

Генеральный директор – это наемный работник, выросший из рядовых сотрудников управляющего звена. Директора крупных российских предприятий получают зарплату, зачастую большую, чем Президент России.

Как же найти хорошую работу? Вот несколько путей:

1. Изучать объявления.
2. Обращаться в бюро по трудоустройству.
3. Посылать заявления и запросы во всевозможные фирмы.
4. Предлагать свои услуги через знакомых.
5. Обращаться лично на предприятия.

Есть и еще один путь найти работу, который ускорит время продвижения по служебной лестнице. Потенциальный работник может, например, предложить свои услуги в создании какого-либо подразделения (отдела) на фирме. Но прежде он должен доказать его необходимость и обосновать свои предложения, а затем убедить руководителя, что только он способен организовать работу в новом отделе. Если ему поверят, то в этом случае его отношения с работодателем будут стоять на грани наемного работника и делового партнера.

Второй путь добывания средств к существованию – предпринимательство. Следует иметь в виду, что главное преимущество предпринимателя перед наемным работником – свобода действий. Но, создавая стабильные условия труда для своих наемных работников, сам предприниматель такой стабильностью не обладает. Жизнь его – постоянный риск. Рабочее время 10-16 часов в сутки, без выходных. Предприниматель может иметь значительные доходы и едва сводить концы с концами. При несчастном случае, неблагоприятном стечении обстоятельств, порой не зависящих от самого человека, из-за собственной ошибки, промаха компаньона или делового партнера, экономического кризиса он может разориться. То есть потерять все, порой даже доброе имя.

Укажите основные отличия труда предпринимателя и наемного работника. Что для Вас предпочтительней: работать на кого-то или иметь собст-

венный бизнес? Составьте план поиска работы или выберите направление своего дела. Обоснуйте свой план и выбор.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Чем отличается коммерческая организация от некоммерческой?
2. Перечислите и охарактеризуйте некоммерческие организации.
3. Функционирование предпринимательской фирмы

**Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности**

1. Сущность производственного предпринимательства.
2. Основное содержание коммерческого предпринимательства.
3. Сфера деятельности финансового предпринимательства.
4. Перспективы развития консультативного предпринимательства.
5. Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования.

*Задание 1:* Заполните представленную ниже таблицу, определив преимущества и недостатки организационно-правовых форм предпринимательской деятельности для создания коммерческого предприятия. Какие из представленных форм не используются для создания предприятия в современной России? Почему?

Организационно-правовая форма		Преимущества	Недостатки
Хозяйственное товарищество	Полное		
	На вере		
Хозяйственное общество	Акционерное общество		
	Общество с ограниченной ответственностью		
	Общество с дополнительной ответственностью		
Кооператив	Производственный кооператив		
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	На праве хозяйственного ведения		
	На праве оперативного управления		

*Задание 2:* Выбор формы предприятия производится в каждом конкретном случае сугубо индивидуально применительно к отрасли и роду

деятельности фирмы, ее продукции, финансовому состоянию и другим факторам.

Вот некоторые из факторов:

- цели, которые ставит перед собой предприниматель (группа предпринимателей), и пути ее осуществления в сложившейся социально-экономической среде;
- способ образования стартового капитала;
- методы осуществления производственно-хозяйственной деятельности предпринимателя;
- организационная форма и методы управления бизнесом;
- законодательная и нормативно-техническая база, регламентирующая создание, функционирование и ликвидацию деятельности субъекта хозяйствования;
- форма собственности имущества, используемого предпринимателем;
- форма организации производства и т.п.

Проранжируйте представленные факторы (в баллах от 1 до 7). Аргументируйте, почему Вы именно так распределили баллы. Какую бы организационно-правовую форму предприятия Вы бы выбрали при создании:

- А) ювелирного завода;
- Б) мастерской по ремонту обуви;
- В) торговой точки.

Свой ответ аргументируйте. Какие факторы оказали бы влияние на Ваш выбор? Почему?

*Вопросы для обсуждения:*

1. Почему производственное предпринимательство относят к основному, ведущему виду предпринимательства?
2. Почему коммерческое предпринимательство на сегодняшний день является наиболее распространенным в России?
3. В чем состоит особенность финансового предпринимательства и каково поле деятельности?
4. Почему выделяют сегодня такой вид бизнеса как консультативная деятельность?
5. С какой целью создаются финансово-промышленные группы в России?

#### **Тема 4. Создание предпринимательской фирмы**

1. Технология создания и регистрации предпринимательской фирмы.
2. Мотивы, побуждающие граждан заняться предпринимательской деятельностью.
3. Пути разработки концептуальной идеи фирмы.
4. Бизнес-план нового предприятия.
5. Государственная регистрация фирмы.

*Задание 1:* Предприятие – это корабль в море бизнеса. Если он будет крепок, то и бизнес будет успешным.

В России действует заявительная форма регистрации предприятий (за исключением некоторых специальных, например охранных, при создании которых необходимо получить разрешение в органах МВД).

Если поданные на регистрацию документы создаваемой фирмы соответствуют требованию закона, предприятие будет зарегистрировано. Запрещается отказывать в регистрации предприятию по причине его нецелесообразности (ненужности, бесполезности).

Процесс создание предприятия включает в себя несколько этапов (не по порядку):

- изготовление круглой печати и углового штампа;
- открытие постоянного расчетного счета;
- открытие временного счета в банке;
- утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1;
- внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;
- получения разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;
- заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;
- передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;
- регистрация предприятия в районной налоговой полиции;
- определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
- регистрация предприятия.

Необходимо расположить данные этапы в правильном порядке и дать характеристику каждому этапу.

Ответьте на вопросы:

1) Сколько по закону должен составлять минимальный уставный капитал предприятия?

2) Сколько должен составлять уставной капитал предприятия, если партнером предпринимателя выступает иностранец?

3) В виде чего может предприниматель делать взнос в уставный капитал?

4) Треть официально зарегистрированных предприятий на территории России сегодня не функционируют. Половина из них не проработала и одного дня. Как Вы думаете, какой этап необходимо добавить или убрать из процесса создания фирмы для того, чтобы избежать этого в будущем.

*Задание 2:* Ниже представлена примерная схема устава фирмы и учредительного договора. Разработайте сокращенный вариант (по ус-

мотрению преподавателя) устава и(или) учредительного договора для Общества с ограниченной ответственностью. Обоснуйте, почему именно эти условия вы включили в данные документы?

Устав фирмы «...»
<p style="text-align: center;">Раздел 1. Общие положения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– владельцы фирмы,</li> <li>– юридический статус фирмы,</li> <li>– адрес.</li> </ul>
<p style="text-align: center;">Раздел 2. Предмет деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– цели создания фирмы,</li> <li>– какие товары или услуги производит фирма.</li> </ul>
Раздел 3. Филиалы и представительства. Дочерние компании
<p>Раздел 3. Уставной капитал. Имущество фирмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– какими средствами владеет фирма,</li> <li>– источники этих средств,</li> <li>– основные виды доходов фирмы</li> <li>– увеличение и уменьшение уставного капитала,</li> <li>– распределение прибыли между участниками,</li> <li>– резервный фонд и иные фонды фирмы,</li> <li>– выход участника из фирмы.</li> </ul>
Раздел 4. Права и обязанности владельцев
<p style="text-align: center;">Раздел 5. Управление фирмой:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– кто возглавляет фирму, порядок назначения руководства,</li> <li>– порядок прекращения ее деятельности.</li> </ul>

Учредительный договор о создании фирмы «...»
Раздел 1. Предмет договора. Виды деятельности
Раздел 2. Порядок совместной деятельности учредителей по созданию фирмы
<p style="text-align: center;">Раздел 3. Уставной капитал:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– размеры уставного капитала,</li> <li>– как он формируется,</li> <li>– распределение убытков.</li> </ul>
Раздел 4. Распределение прибыли фирмы



<p style="text-align: center;">Раздел 5. Состав органов фирмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– высший орган</li> <li>– руководство текущей деятельностью</li> <li>– орган контроля</li> </ul>
Раздел 6. Порядок выхода участника из фирмы
Раздел 7. Исключение участника из фирмы
<p style="text-align: center;">Раздел 8. Заключительные положения</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– срок действия договора</li> <li>– изменение учредительного договора</li> </ul>

*Вопросы для обсуждения:*

1. Выделите основные составляющие внешней среды предпринимательской фирмы. Какое влияние они оказывают на деятельность фирмы?
2. Какую роль выполняет капитал при создании фирмы?
3. Перечислите и охарактеризуйте важнейшие личностные качества предпринимателя.

**Тема 5. Реорганизация и ликвидация фирмы**

1. Законодательство о реорганизации и ликвидации фирмы.
2. Виды реорганизации фирмы.
3. Механизм реорганизации.
4. Функции внешнего управляющего реорганизуемой фирмы.
5. Роль Государственного комитета по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур при слиянии и присоединении фирм.
6. Причины и порядок ликвидации фирмы.
7. Функции ликвидационной комиссии.

*Задание 1:* Реорганизация представляет собой такое изменение юридического лица, при котором все права и обязанности или их часть переходят к другому юридическому лицу, образованному в процессе реорганизации.

Реорганизация юридического лица в соответствии со статьей 57 ГК РФ осуществляется в следующих формах: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Заполните ниже приведенную таблицу определив преимущества и недостатки различных форм реорганизации юридического лица для акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью. Приведите примеры реорганизации известных российских компаний. Выделите и дайте характеристику факторам, которые оказывают наибольшее влияние на процесс реорганизации фирмы.

Форма реорганизации	Слияние	Присоединение	Разделение	Выделение	Преобразование
Характеристика					
Преимущества (АО)					
Недостатки (АО)					
Преимущества (ООО)					
Недостатки (ООО)					

*Задание 2:* Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Администрация АО «Росэкспортлес» решила оценить собственное положение как посреднической фирмы на рынке лесного сырья в России. В этих целях она заключила контракт с Международным учебно-консультативным Бизнес центром «Интеррос» на оказание указанным центром услуг на мониторинг коммерческой и аудит финансовой деятельности АО «Росэкспортлес» и подготовка конструктивных рекомендаций для совершенствования его коммерческой деятельности на рынке лесопроизводства относительно основных пяти конкурентов.

Какого же было удивление администрации АО «Росэкспортлес», когда в полученном отчете от центра «Интеррос» были получены данные о том, что предприятие находится на грани банкротства. В отчете было сказано о тяжелейшем финансовом положении АО «Росэкспортлес» и о невозможности самостоятельного выхода из данной ситуации. Основной рекомендацией бизнес центра было – добровольная ликвидация предприятия или признание его банкротом.

Подумайте и ответьте, что могло стать причиной такого поворота событий? Опишите процедуру ликвидации акционерного общества. Что является конечной процедурой ликвидации акционерного общества?

*Вопросы для обсуждения:*

1. Выделите причины, способствующие ликвидации фирмы.
2. Гарантии прав кредиторов фирмы при ее реорганизации
3. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной комиссии.

### **Тема 6. Банкротство фирмы**

1. Законодательство РФ о банкротстве фирмы
2. Внутренние и внешние факторы банкротства

3. Умышленное и фиктивное банкротство
4. Процедура осуществления банкротства
5. Оценка потенциального банкротства

Под банкротством (несостоятельностью) предприятия понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ и услуг, включая неспособности обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

От действительного банкротства следует различать умышленное и фиктивное банкротство.

Умышленное банкротство – это преднамеренное создание или увеличение руководителем или собственником предприятия его неплатежеспособности, нанесение ими ущерба предприятию в личных интересах или в интересах иных лиц.

Фиктивное банкротство – это заведомо ложное объявление предприятия о своей неплатежеспособности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов.

В Российской Федерации для выявления предприятий с неудовлетворенным состоянием и для выявления признаков их банкротства исполняется методика утвержденная постановлением правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года за №498, носит название «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротства) предприятия». К этому постановлению имеется приложение в котором предусмотрена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий.

В соответствии с этим приложением определяется три финансовых коэффициента и устанавливаются их перспективы:

1. Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.) – это отношение оборотных активов за вычетом расходов будущих периодов к сумме срочных обязательств.

$$\text{Кт.л.} = ((\text{стр.290} - \text{стр.217}) / (\text{стр.610} + \text{620} + \text{630} + \text{670})) \geq 2$$

Если коэффициент т.л. меньше 2 структура баланса признается неудовлетворенной.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Ко.) – это отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов и затрат.

$$\text{Ко.} = ((\text{стр.490} - \text{стр.190}) / \text{стр. 290}) \geq 0,1$$

Если Ко. меньше 0,1 структура баланса признается неудовлетворенной, а предприятие неплатежеспособным при наличии одного из следующих условий

$$Кт.п. \leq 2$$

$$Ко. < 0,1$$

Оценка реальных возможностей восстанавливается платежеспособности предприятия в том случае, если один из коэффициентов Кт.п. и Ко. меньше нормативных значений принимается с помощью коэффициента восстановления платежеспособности.

3. Коэффициент восстановления платежеспособности (Квост.) определяется:

$$Квост. = (Ктл.к.отч. + 6/T (Ктл.к.отч. - Ктл.н.отч.)) / Ктл.норм.$$

где Ктл.к.отч. – фактическое значение Ктл. в конце отчетного периода  
Ктл.н.отч. – фактическое значение Ктл. в начале отчетного периода  
Ктл.норм. – нормативное значение Ктл. = 2

6 – шесть месяцев период восстановления платежеспособности

T – продолжительность отчетного периода в месяцах

Квост. > 1 и рассчитанный на период до шести месяцев свидетельствует о наличии реальной у предприятия восстановить свою платежеспособность и принимается решение отложить признание структуры баланса неудовлетворительной, а при неплатежеспособном на срок до 6 месяцев.

Если Квост. < 1 и рассчитанный на период равный 6 месяцам свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность и предприятие становится на учет в федеральном управлении о несостоятельности (банкротства) при госкомимуществе Российской Федерации.

Если же коэффициенты текущей ликвидности и Ко. принимают значение превышающее нормативные или им равны, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности (Кутр.) за период устанавливаемый равным 3 месяцам.

$$4. Кутр. = (Ктл.к.отч. + 3/T (Ктл.к.отч. - Ктл.н.отч.)) / Ктл.норм.$$

где 3 – три месяца период утраты платежеспособности

Если Кутр. принимающий значение > 1 и рассчитанный на период 3 месяца свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Если Кутр. принимающий значение < 1 и рассчитанный на 3 месяца свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время может утратить платежеспособность.

*Задание:* На основе приведенных балансов за 2005 год Компании «А» (приложение 1), Компании «Б» (приложение 2), Компании «С»

(приложение 3) студенту необходимо рассчитать вышеприведенные коэффициенты и сделать вывод о платежеспособности данных предприятий как об основном показателе банкротства.

Решение оформить в виде следующей таблицы:

№ п/п	Показатель	На начало периода	На конец периода	Норма не менее
1.	Коэффициент текущей ликвидности			2
2.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами			0,1
3.	Коэффициент восстановления платежеспособности			1
4.	Коэффициент утраты платежеспособности			

*Вопросы для обсуждения:*

1. Определите факторы, способствующие наступлению банкротства фирмы. Выделите из них наиболее важные.
2. Дайте характеристику стратегии предотвращения банкротства.
3. Перечислите и охарактеризуйте факторы неплатежеспособности предприятия.

### **Тема 7. Конкуренция в бизнесе**

1. Понятие и характерные черты конкуренции между предпринимателями.
2. Рынок покупателя и рынок продавца.
3. Формы и методы конкурентной борьбы между малыми, средними и крупными фирмами
4. Методы недобросовестной конкуренции
5. Монополистическая практика предпринимательских фирм
6. Понятие доминирующего положения на рынке

*Задание 1:* Ниже представлены факторы конкурентоспособности товаров и услуг. Выстройте их в порядке важности (начиная с наиболее значимого) и охарактеризуйте их влияние на конкурентоспособность.

Факторы конкурентоспособности товаров и услуг:

- снижение себестоимости;
- дифференциация товаров;
- сегментация рынка;
- внедрение инноваций;
- отслеживание потребителей.

**Задание 2:** Заполните нижеприведенную таблицу, дав характеристику наиболее распространенным видам конкуренции.

Категория	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество и характеристика продавцов					
Характер продукции					
Контроль за ценами					
Условия выхода на рынок					
Доступность рыночной информации					
Метод сбыта продукции					

**Задание 3:** Определение конкурентов. Студентам предварительно выдается задание провести анализ конкурентов предполагаемого студентом бизнеса. А затем на практическом занятии каждый студент защищает свои исследования. Ниже приводится форма исследования конкурентов.

**Фирмы-конкуренты и их деловые характеристики:**

№ п/п	Название	Виды услуг	Стоимость

Наиболее процветающая фирма \_\_\_\_\_

Фамилия и имя владельца \_\_\_\_\_

С чем вы связываете успешность её деятельности \_\_\_\_\_

Оборудование на котором работают ваши конкуренты \_\_\_\_\_

Виды рекламы, используемой конкурентами (газеты, листовки, телевидение, радио) \_\_\_\_\_

Стоимость рекламы \_\_\_\_\_

Сильные и слабые стороны рекламы \_\_\_\_\_

Укажите каналы реализации товара и оказания услуг (магазины, киоски, лотки, уличная торговля с рук) \_\_\_\_\_

Далее необходимо найти клиентов, готовых принять ваши предложения. В этом поможет опросный лист, содержащий перечень товаров и услуг, с которым следует ознакомить максимально возможное число проживающих в районе, где вы намереваетесь заняться предпринимательской деятельностью. Поэтому необходимо заблаговременно позаботиться о тиражировании опросных листов.

*Задание.* Проведите анкетирование.

Пункты 1, 5, 11 – заполняются студентом – «предпринимателем».

1. Название вашего предприятия \_\_\_\_\_

2. Ваше отношение к моему предприятию: положительное, отрицательное (подчеркнуть)

3. Понятно ли, чем занимается предприятие из его названия: да, нет (подчеркнуть)

4. Каким, по вашему мнению, должно быть название \_\_\_\_\_

5. В соответствии с разработанной мною концепцией предприятие призвано \_\_\_\_\_

6. Теперь, когда вы познакомились с моей концепцией, готовы ли воспользоваться моим товаром (услугами): да, нет (подчеркнуть).

7. Если нет, то почему \_\_\_\_\_

8. Если да, то как часто прибегали бы к моим услугам \_\_\_\_\_

9. Как вы относитесь к моей идее? Что вам в ней нравится? \_\_\_\_\_

Не нравится? \_\_\_\_\_

10. Что выдумаете о судьбе моего предприятия? Будет ли оно преуспевающим или обречено на провал? Обоснуйте ваши суждения \_\_\_\_\_

11. Предполагаемая цена товара \_\_\_\_\_

Ваше отношение к ней? Цена занижена, доступна, очень высока, следует поторговаться, непомерно высока (подчеркнуть)

12. Пользуетесь ли вы в настоящее время подобными товарами (услугами): да, нет (подчеркнуть)

Последующие вопросы 13-18 адресованы только тем, кто утвердительно ответил на вопрос 12.

13. Какова цена этого товара (услуг) в настоящее время \_\_\_\_\_

14. Что включает в себя эта цена товара (услуг)? \_\_\_\_\_

15. Согласны ли вы платить за товар (услугу) больше в случае улучшения качества: да, нет (подчеркнуть) В чем видится улучшение? \_\_\_\_\_

16. Какой, по-вашему, может быть максимальная цена товара лучшего качества? \_\_\_\_\_

17. Ваше отношение к товарам, которые приобретаете в настоящее время? Что в них нравится и что не очень? \_\_\_\_\_

18. Из каких источников вы узнаете о предприятиях, товарами которых пользуетесь сегодня: от друзей, из рекламных объявлений (подчеркнуть).

Под опросным листом не забудьте поставить подпись (имя, фамилию).

*Вопросы для обсуждения:*

1. Какую роль выполняет антимонопольный комитет при регулировании конкуренции?

2. Типы конкурентного поведения предпринимателей.

3. Характеристика конкурентной стратегии.

### **Тема 8. Договора и контракты**

В настоящее время основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений является Гражданский кодекс РФ, в котором излагаются общие положения договорного права, включающие понятия и условия договора, порядок разрешения преддоговорных споров, порядок изменения и расторжения договора, порядок обеспечения исполнения договорных обязательств и т. д.

*Задание 1:* В приложении 4, 5, 6 приведено 3 договора:

– договор на разовую поставку кованных изделий;

– договор продажи гостиничных услуг;

– договор купли-продажи мебели.

Необходимо проанализировать содержание и оформление договоров и определить правильность их составления. Свой ответ обосновать.

На основе нижеприведенных общих положений договора купли-продажи и договора поставки товаров разработать 2 договора при следующих условиях:

1) Договор купли-продажи. Фирма производящая компьютеры продает их торговой компании. Объем реализуемой партии 200 шт. Срок продажи – 2 раза в месяц (по 100 шт.)

2) Договор поставки. Посредническая фирма поставляет компьютерные столы и стулья от производителя. Ее основные условия 100%-я предоплата поставки.

### **Общие положения договора купли-продажи**

Договор купли-продажи признается заключенным с условием его исполнения к строго определенному сроку. Продавец вправе исполнять



такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя (ст. 457 ГК РФ).

Моментом исполнения обязанности продавца передать товар считается вручение товара покупателю либо указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара или передача товара покупателю (указанному им лицу) в месте нахождения товара.

В случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное (ст. 458 ГК РФ).

Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента его передачи покупателю в соответствии с договором. Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи. Количество товара, подлежащего передаче покупателю предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении.

Если продавец передал в нарушение договора купли-продажи покупателю меньшее количество товара, чем определено договором, покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен – потребовать возврата уплаченной денежной суммы (ст. 466 ГК РФ). В случае передачи продавцом покупать товара в количестве, превышающем указанное в договоре покупатель обязан известить об этом продавца.

По договору купли-продажи передаче подлежат товар в ассортименте, согласованном сторонами.

Товары, не соответствующие условию договора об ассортименте, считаются принятыми, если покупатель в условленный срок после их получения не сообщит продавцу решение об отказе от товара.

Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи.

Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора купли-продажи о комплектовании.

Обязательство о передаче определенного набора товара в комплекте считается исполненным с момента передачи всех товаров, включенных в комплект (ст. 479 ГК РФ).

Покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора купли-продажи о количестве, ассортименте, качестве, комплектно-

сти, таре и упаковке товара в срок предусмотренный законом, иными правовыми актами.

Если договором купли-продажи не предусмотрена рассрочка оплаты товара, покупатель обязан уплатить продавцу сумму переданного товара полностью. Если покупатель своевременно не оплачивает переданный в соответствии с договором купли-продажи товар, продавец вправе потребовать оплаты товара и уплаты процентов (ст. 486 ГК РФ).

### Договор поставки товаров

Договор поставки – важная форма хозяйственных связей оптовых поставщиков и покупателей товаров. Он по сути является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поставок.

Договор поставки, как и другие договоры купли-продажи, заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в надлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Если оферта содержит существенные условия договора, то договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Договоры могут заключаться на пять, три, два, один или иной период. В частности, могут быть заключены *краткосрочные*, сезонные договоры, а также договоры на разовые поставки (единовременная закупка партии товаров). Для облегчения и ускорения оформления договорных отношений применяется так называемая **пролонгация**, т.е. продление договора. Однако в этом случае обязательно согласование ассортимента поставляемых товаров (спецификации).

### Содержание договора поставки

Сторонам, заключающим договор поставки, необходимо предусмотреть в нем следующие обязательные условия:

- дата заключения договора;
- полное наименование сторон, заключивших договор;
- количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
- сроки исполнения;
- порядок поставки товаров;
- качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
- цены и порядок расчетов;
- имущественная ответственность.

**Дата заключения договора.** В договоре указывается год, месяц и число, т.е. точная дата его заключения.

**Стороны.** Необходимо обозначить точное и полное наименование сторон, а также указать должности, фамилии, имена и отчества представителей сторон, подписавших договор, и сделать ссылки на их полномочия (устав или доверенность).

**Количество товара, подлежащего поставке.** В договоре должно быть предусмотрено количество товара на весь срок его действия.

Количество подлежащих поставке товаров устанавливается по соглашению сторон. В некоторых случаях количество подлежащих поставке товаров может определяться выделенным лимитом (фондом), например, при поставке товаров, изготовленных по государственному заказу.

Как правило, количество товаров указывается в договоре в натуральном выражении (т.е. в соответствующих единицах измерения – шт., т, м и т.п.) и в денежном выражении, за исключением товаров сложного ассортимента (например, галантерея), для которых объем поставки может быть установлен только в денежном выражении (в сумме).

При определении количества товара в весовом выражении в договоре указывается вес нетто, т.е. вес тары в это количество не включается, если для данного товара не установлен другой порядок.

**Ассортимент товаров.** Указывается в тексте договора (если ассортимент насчитывает незначительное количество видов или разновидностей) или в прилагаемой к нему спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора (по товарам сложного ассортимента). В спецификации ассортимент расписывается по родам, видам, сортам, артикулам, фасонам, моделям, ростам, размерам, цветам, рисункам, расфасовке и т.п. Развернутый ассортимент товаров может устанавливаться на год, квартал.

**Сроки исполнения.** В договоре должен быть указан общий срок его действий, т.е. срок, на который договор заключен, а также частные сроки (периоды) поставки товаров. Для некоторых видов товаров (непродовольственные товары сложного ассортимента) равномерность поставки достигается завозом квартального объема поставки ежемесячно равными партиями.

Например, за просрочку поставки или недопоставку товаров поставщик уплачивает покупателю неустойку в размере 4% стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента, размер неустойки снижался на 50%, если в следующем сдаточном периоде недопоставка восполняется.

**Порядок поставки товаров.** В договоре следует предусмотреть, в каком порядке поставщик обязан поставлять товары: сдавать их однородному покупателю, находящемуся в одном населенном пункте с по-

ставщиком, либо отгружать в адрес покупателя, если он находится в другом населенном пункте, или в адреса других организаций по разнарядке покупателя. В последнем случае в договоре следует указывать сроки выдачи разнарядок и их содержание.

**Качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров.**

Указанные элементы поставляемого товара относятся к числу существенных условий договора поставки. Поставляемые товары должны соответствовать по качеству установленным сертификатам, стандартам, техническим условиям, иной документации, определяющей требования к качеству товаров, образцам (эталонам). В договоре должны указываться номера и индексы сертификатов, стандартов, технических условий, иной документации, устанавливающей качество товаров.

В случае доставки некомплектных товаров изготовитель (поставщик) обязан по требованию покупателя доукомплектовать товары или заменить их комплектными товарами в обусловленный срок. До укомплектования товаров или их замены комплектными покупатель вправе отказаться от их оплаты, а если товары уже оплачены, потребовать в установленном порядке возврата уплаченных сумм.

Если изготовитель (поставщик) в установленный срок не укомплектует товары или не заменит их комплектными, покупатель вправе отказаться от товара.

При поставке немаркированных или ненадлежаще маркированных товаров покупатель (получатель) вправе, если иное не предусмотрено договором, замаркировать их (изменить маркировку) за счет изготовителя (поставщика) или потребовать, чтобы маркировку (изменение маркировки) произвел изготовитель (поставщик), либо отказаться от принятия товаров.

Порядок и сроки приемки товаров по качеству предусматриваются договором или специальными нормативными документами.

**Цены и порядок расчетов.** В договоре поставки должны предусматриваться цены и порядок расчетов за товары.

Цены на товары устанавливаются соглашением сторон. Изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, либо в установленном законом порядке.

Порядок и формы оплаты (расчетов) за реализуемые товары определяются в договоре по соглашению сторон. Предпочтительной в финансовом отношении формой расчетов за поставляемый товар для покупателей является оплата после реализации товара. В этом случае сторонами в договоре может быть оговорен срок реализации, после истечения которого покупатель обязан расплатиться с поставщиком.

**Имущественная ответственность.** (санкция) применяется как средство воздействия на виновную сторону с целью побудить ее к надлежащему, т. е. полному и своевременному, выполнению обязательств.

**Санкции** устанавливаются в форме штрафа, неустойки, пени, возмещения убытков.

**Штраф** устанавливается в процентном выражении или определенной денежной сумме за невыполнение или ненадлежащее выполнение того или иного договорного обязательства.

**Неустойка** (единовременный платеж) взыскивается с поставщика за просрочку поставки или недопоставку товаров в процентном выражении к стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента. **Пеня** — нарастающая неустойка, начисляемая за просрочку выполнения обязательств (например, пеня в размере 0,03% за каждый день просрочки оплаты счета).

Помимо взыскания санкций каждая из сторон вправе требовать от другой стороны возмещения причиненных нарушением договора убытков в части, не покрываемой этими санкциями. Например, убытки, понесенные покупателем (получателем) в связи с поставкой ему ненадлежащего качества или некомплектных товаров, возмещаются поставщиком сверх штрафа. В предусмотренных законодательством случаях невыполнение условий договора может повлечь право требовать от стороны, не выполнившей обязательства, возмещения упущенной выгоды.

Уплата пени, неустойки, штрафа и возмещение убытков не освобождает стороны от выполнения обязательств по договору.

Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Какую роль выполняет арбитражный суд при разрешении споров?
2. Этапы заключения коммерческих сделок
3. Санкции за невыполнение сторонами обязательств договора.

## **Тема 9. Инфраструктура бизнеса**

1. Основные элементы инфраструктуры бизнеса
2. Товарный рынок. Виды товарных посредников
3. Товарная биржа и ее основные функции
4. Рынок труда и его элементы
5. Основные функции службы занятости
6. Финансовый рынок и его структура
7. Информационный рынок: сущность, проблемы, субъекты.

*Задание 1:* Инфраструктура бизнеса – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение деловых отношений и увязывающих эти отношения в единое целое.

Таковыми формами (элементами инфраструктуры бизнеса) в современной рыночной экономике являются:

- Кредитная система и коммерческие банки;
- Организационно оформленное посредничество на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;
- Аукционы, ярмарки и другие формы организованного небиржевого посредничества;
- Биржи труда;
- Информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- Налоговая инспекция, налоговая система;
- Страховые компании;
- Рекламные и информационные агентства, средства массовой информации;
- Торговые палаты и другие объединения деловых людей;
- Таможенная система;
- Профсоюзы работающих по найму;
- Коммерческо-выставочные комплексы;
- Система подготовки кадров;
- Консультационные (консалтинговые) компании;
- Аудиторские компании;

Из представленных элементов инфраструктуры бизнеса выделите 5, оказывающих наибольшее влияние на развитие предпринимательских фирм. Почему Вы считаете, что именно эти элементы наиболее важные? Аргументируя свой ответ, приведите примеры из российской практики.

*Задание 2:* В России сегодня одной из самых развивающихся сфер бизнеса является посредничество. Составьте прогноз величины объема реализации продукции оптово-посреднической фирмы «А» (Москва) на 2006 год, используя данные о величине продаж за последние 6 лет, приведенные в следующей таблице.

#### **Информационная база**

Год	Объем реализации продукции, руб
2000	1479500
2001	1509000
2002	1680000
2003	1864000
2004	2027900
2005	2457550

Необходимо помнить, что шестой год является текущим. Расчет среднего темпа роста реализации продукции проводят согласно следующей таблицы.

### Средний темп роста реализации продукции

Годы	Объем реализации продукции, ед.	Темп роста объема реализации к предшествующему периоду, %	Средний темп роста объема сбыта за 5 лет, %
1	2	3	4

Пояснение:

1. Сущность метода прогнозирования состоит в том, что для определения объема реализации в плановом 2006 году используется средний темп роста объема реализации за 5 предшествующих лет. Первоначально рассчитывается темп роста объема реализации к предшествующему году, затем определяется средний темп роста за 5 лет (как простая средняя величина).

2. Объем сбыта в планируемом 2006 году определяется как произведение объема реализации в предшествующем году и среднего темпа роста объема сбыта за рассматриваемый период, т.е. по формуле:

$$\text{Апл} = \text{Атек} \times (1 + (\Delta\text{Тк} / 100)),$$

где Апл – прогнозный объем сбыта, шт.

Атек – объем реализации в предшествующем году, шт.

$\Delta\text{Тк}$  – прогнозируемый прирост объема реализации, %.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Определите зависимость между элементами инфраструктуры бизнеса.
2. Как изменилась налоговая система за последние 5 лет?
3. Роль консультативных компаний для бизнеса.

## 4. ПРАКТИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

### Практическая ситуация 1

Историю человечества можно рассматривать как историю предпринимательства и бизнеса. Наш далекий предок, чтобы насытиться, однажды предпринял попытку усовершенствовать процесс добывания пищи. Попытка удалась, и он получил больше, чем требуется. Так образовалась собственность. Лишний продукт первобытный человек обменял – зародилась торговля. Появилась необходимость в защите собственности – возникло государство.

Археологические раскопки открывают нам свидетельства предпринимательской деятельности. Поэтому можно утверждать, что вся материальная культура человечества – это продукт предпринимательства.

Известно, что экономический успех любой страны зависит от отсутствия противоречий между национальными традициями и ее хозяйственным механизмом. Если не учитываются национальные традиции, то страна идет к гибели. Предпринимательство будет успешно только в том случае, когда мировой опыт и достижения бизнеса преломляются в призме национального самосознания и строятся на основе самобытного хозяйственного механизма, работающего по своим внутренним законам.

Российская модель предпринимательства основывалась на последующих принципах:

Отношение к труду как к добродетели. Создание предприятий, которые служили не только предпринимателю, но и обществу.

Автономия экономики, которая была вызвана:

- богатством природными ресурсами и земельными угодьями;
- огромной территорией;
- отсутствием жесткой конкуренции.

Способность основного населения России к самоограничению, умение жить бедно, стремление не к богатству, а к необходимому («Тот и богат, кто нужды не знат»). Отрицательное отношение к богатым, которое сформировалось в философию «неправды больших денег» («Трудами праведными не построишь палат каменных»).

Организация труда и производства на демократической основе – община, артель (кооператив).

Поддержание семейных традиций, рабочие династии, династии предпринимателей.

*Задание.* Используя знания по истории России, русской литературе и собственный опыт, обоснуйте или опровергните вышеизложенные принципы.



## Практическая ситуация 2

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО** – это осуществление необходимых обществу деловых проектов, удовлетворение потребностей потребителей, готовность брать на себя риск и полноту ответственности, связанные с реализацией оригинальных идей; это попытки придумать и сделать что-то новое или улучшить, преобразовать существующее и на этой основе получать прибыль.

Откуда берутся предприниматели? Обладая талантом, способностями, задатками, начальными знаниями, сформировав идеал, имея образец для подражания, предприниматели, постоянно учась и развиваясь, сами «выращивают» себя, самостоятельно формируют мировоззрение, стиль поведения и деятельности. Предпринимательство становится образом жизни, который складывается под воздействием национальной культуры, местных традиций, семьи, школы, друзей.

Как становятся предпринимателями? Давайте проследим процесс становления предпринимателя на примерах из истории российского предпринимательства и нашей жизни.

Экономический крестьянин, житель деревни Рябушки, близ города Боровска Калужской губернии, Яков Денисович **Стекольников** в 1798 г. отдает сыновей: двенадцатилетнего **Михаила** и четырнадцатилетнего **Артемия** в Москву в учение.

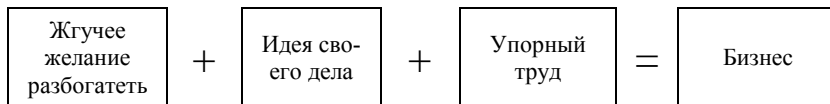
Жизнь в учении была не сладкая. Жили молодые работники-ученики «горек хлеб снedaючи, рукавом слезы утираючи». Вспомните знаменитую картину В.Г. Перова «Тройка», на которой трое детей тянут зимним, вьюжным утром огромную бочку с водой. «В некоторых мастерских мальчикам чай полагался только два раза в год – на Рождество и на Пасху, по кружке: – чтоб не баловались!» – вспоминает В.А. Гиляровский в книге-энциклопедии московской жизни конца XIX в. «Москва и москвичи». Не понравилась братьям мрачная, голодная жизнь, и к 1802 г. они имели свою торговлю.

Чтобы обеспечить себе достойную жизнь, наш современник **Александр Паникин** начал в 1974 г. в Краснодаре производство модных «африканских» масок из гипса. Затем переехал в Ленинград и поступил учиться в театральный институт, но промысел свой не бросил. Расширил дело и начал продавать маски в Москве, в переходе на площади трех вокзалов (Комсомольская площадь). Вскоре и жить перебрался в Москву. Сокурсники, преподаватели, доценты и профессора завидовали хорошо одетому студенту, приезжающему на лекции в собственной машине.

«Жизнь надо менять. Полностью!...» – решил **В. Довгань**, работая мастером на Вазе в г. Тольятти. Он написал, издал и продал через почту книгу по боевым искусствам. На полученные деньги организовал выпуск русских чипсов – обжаренного картофеля – в пакетах. Затем

наладил производство и продажу линий, выпускающих этот картофель, мини-пекарни, первым в России организовал франчайзинг, назвав предприятие «Дока-пицца».

Что же объединяет братьев Стекольниковых конца XVIII в. с д Паникиным и В. Довганем второй половины XX в.? Прежде всего понимание того, что в нищете жить нельзя, и отсюда – огромное желание разбогатеть. Второе – идея собственного дела и третье – упорство и трудолюбие. Собственно, из этих трех компонентов и состоит формула бизнеса:



Вы спросите: «А почему в формуле отсутствует начальный капитал?» Конечно, начальный финансовый капитал не помешает. Но существует другой капитал. Часть его человек получает от рождения, часть – от родителей, часть наживает сам – это здоровье, воспитание, убежденность в своих силах, желание стать богатым, предпринимательские идеи, трудолюбие, знания, умения и навыки, фантазия, родственники, друзья и знакомые, энергия общения. При правильном управлении этим капиталом можно добиться многого. Примеров тому не счесть.

Крупнейшие купеческие династии Гучковых, Рябушинских, Морозовых, Хлудовых, Мамоновых, видный книгоиздатель И.Д. Сытин основывали и развивали свое дело с помощью капиталов родственников, знакомых единоверцев-старообрядцев.

Рябушинские спасли от разорения всеми уважаемого за честность и трудолюбие купца Найденова, переведя крупные суммы в его Торговый банк.

В тяжелейший момент жизни А. Паникину помог знавший его по делам фирмы президент европейского отделения крупнейшей мировой корпорации, предложив очень дешевый товар.

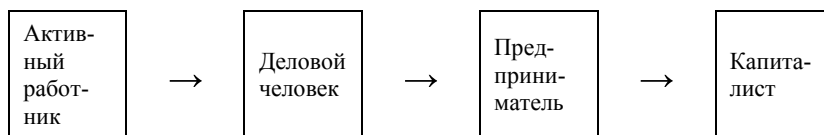
В Довганю на слово поверил и дал кредит без залога знакомый председатель совета директоров банка.

Громадную трудоспособность продемонстрировал один из титанов отечественного предпринимательства, сын основателя Московской Трехгорной мануфактуры **Тимофей Васильевич Прохоров**. Он начал работать на фабрике с одиннадцати лет. К пятнадцати годам постиг производственный процесс и совместно с приказчиком отца основал фабрику. Через год, в шестнадцать лет, Т.В. Прохоров возглавил и фабрику отца. Со временем от набивки рисунка на чужом товаре, начатой в 1799 г., Прохоровская Трехгорная мануфактура выросла в крупнейшее капиталистическое производство и Торговый дом со складами и магазинами по всей Центральной России, Сибири и Средней Азии.

Родоначальник династии **Морозовых Савва Васильевич** с капиталом в пять рублей открыл в 1789 г. в селе Орехово шелкоткацкую и красильную мастерскую. Он трудился не покладая рук, а свой товар пешком носил в Москву за 100 верст, причем из дома выходил рано утром и к вечеру был уже в Москве.

Фантастическую стойкость и энергию проявил другой выдающийся предприниматель – **Федор Алексеевич Гучков**. Сын крестьянина Малоярославского уезда Калужской губернии, он был отдан в учение на Московскую фабрику. Через несколько лет в начале 90-х годов XVIII в. он открыл ткацкую мастерскую в пять станков. На одном из них он работал сам. В Отечественную войну 1812 г. Ф.А. Гучков потерял все свое имущество и заново начал свое дело. Создал одну крупнейшую фабрику, другую... Впоследствии род Гучковых организует производство, ведет торговлю, занимается банковской деятельностью.

Образование и развитие предпринимателя имеют длительный путь – от желания сделать что-либо самостоятельно до распоряжения крупным капиталом:



Истории предпринимательства показывает, что рост бизнеса происходит постепенно. Так, удачно начавший в четырнадцать лет свое торговое дело, Михаил Яковлевич Стекольников полностью разоряется во время нашествия Наполеона. Снова стать купцом он смог только к 1824 г., взяв себе фамилию Ребушинский. В 1846 г. он создает небольшую фабрику и кроме розничной торговли начинает заниматься оптовой. Своих детей с 14–15 лет М.Я. Рябушинский приобщает к торговле и руководству фабрикой. К концу XIX в. Рябушинские ведут розничную и оптовую торговлю; производят шерстяные, шелковые и хлопчатобумажные изделия; действуют в нефтяной и горнодобывающей промышленности; добывают золото; строят первый в России автомобильный завод; финансируют экспедиции для изыскания радия; изучают состояние судоходства на Волге и Днепре; занимаются отечественным судостроением, а также финансовой деятельностью в контролируемых ими банках.

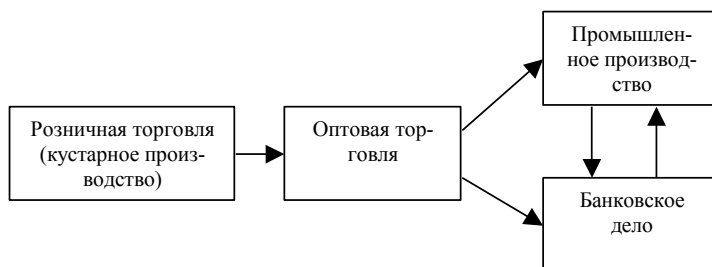
Александр Паникин не остановился на производстве и сбыте масок. В начале 80-х годов он организовал артель по производству женских украшений. Затем ценой невероятных усилий он перешел от кустарного пошива шапочек, пинеток, маек, рубашек к промышленному производству, организовав технологическую цепочку от вязания до крашения и отделки полотна. А. Паникин стал крупным фабрикан-

том, производящим ткани, одежду, ведущим оптовую и розничную торговлю, работающим в сельском хозяйстве. Сейчас в подземных переходах в Москве и других городах, где А. Паникин продавал когда-то маски и брошки-бабочки, работают магазины фирмы «Панинтер».

Владимир Довгань и его команда объединили несколько заводов и задалась целью поднять (и они уверены, что обязательно сделают это) отечественную пищевую промышленность.

Все эти примеры показывают, как происходит качественный рост предпринимательского дела.

Схематично это можно изобразить так:



При правильном управлении бизнесом растут капитал, дело и сам предприниматель. Развивая свое дело, добросовестный предприниматель серьезно задумывается о результатах своего труда. В России традиционно хорошей фирмой считалась та, которая могла торговать дешевле, чем ее конкуренты. Дешево, как известно, можно торговать только собственным товаром. Торговые предприятия делают разумную наценку на товары, покрывающую расходы и дающую прибыль. Но ни одно предприятие не может обойтись без торговых посредников. Находясь между производителем и продавцом, они удлиняют путь товара от производителя до потребителя. При этом они часто неоправданно завышают цены на свои услуги, тем самым, поднимая цену товара. Ничего, не производя, затрачивая порой довольно незначительные усилия, посредники получают колоссальную прибыль, по существу, обкрадывают покупателя и подрывают авторитет производителя. Поэтому любой предприниматель стремится к поиску своих торговых партнеров – посредников, которые бы заботились о долговременном сотрудничестве и не завышали искусственно цену товара.

**Задание.** Проведите анализ истории развития бизнеса в России. Выделите ключевые моменты, характеризующие общее развитие предпринимательства в России. Приведите примеры из жизни, показывающие рост предпринимателей и предприятия современной России. Определите факторы, отличающие развитие предпринимательства и бизнеса до 90-х годов XX в. и после.

### Практическая ситуация 3

Ошибки в организации и ведении бизнеса могут привести к катастрофе. Тимофей Саввич Морозов на своей фабрике в Орехово-Зуеве для повышения качества и увеличения производства ввел систему штрафов, создал сложные условия труда рабочим и жесткие отношения между начальниками и подчиненными. В результате выпускаемый товар стал почти идеального качества. Т.С. Морозов часами у себя в молельне поклоны бил, каляся, плакал, у Бога прощения просил за свою строгость. В 1885 г. разразилась первая российская забастовка, получившая название «Морозовская стачка в Орехово-Зуеве». После конфликта Т.С. Морозов целый месяц пролежал в горячке, после чего хотел закрыть фабрику и свернуть все производство.

Существуют заповеди руководителя, которые помогают грамотно руководить:

1. Смелость и решительность.
2. Привычка к сверхурочной работе.
3. Ясность планов.
4. Владение предметом и ситуацией.
6. Готовность взять на себя всю ответственность. Четкость решений.
7. Самоконтроль.
8. Острое чувство справедливости.
9. Привлекательность.
10. Сочувствие и понимание.
11. Саморазвитие.
12. Сотрудничество.

Последний пункт очень важен. Руководитель должен постараться из людей, работающих с ним, создать единую команду, коллектив единомышленников.

*Задание.* Обоснуйте или опровергните заповеди руководителя. Расположите пункты заповедей по значимости. Добавьте недостающие пункты.

### Практическая ситуация 4

Организовать бизнес можно по трем основным направлениям: производство, торговля, оказание услуг. При организации своего бизнеса предприниматель должен четко представлять, что он будет делать: вязать шарфы, продавать пирожки, гулять с маленькими детьми или что-то другое. И, конечно, помнить о золотом правиле бизнеса: заниматься тем, что требуется и приносит деньги, а не тем, чем хочется и что нравится. Но, чтобы дело не было в тягость, лучше, если оно будет отвечать личным запросам, соответствовать способностям человека, решившего организовать это дело.

*Задание.* Из ниже перечисленных занятий выделите те, которые Вам наиболее близки:

- 1) обучать других;

- 2) помогать окружающим;
- 3) работать на компьютере;
- 4) трудиться на свежем воздухе;
- 5) рукодельничать и мастерить;
- 6) творить;
- 7) работать с детьми;
- 8) дать работу мышцам.

Правдивые и объективные ответы на эти вопросы помогут вам выделить профессиональную направленность возможного будущего бизнеса.

Ученые условно разделили все виды деятельности человека на пять групп: природные («человек-природа»), технические («человек-техника»), художественные образы («человек-художественный образ»), социальные («человек-человек») и знаковые системы («человек-знаковая система»).

Для предпринимателя базовыми видами деятельности являются социальные и знаковые системы (деловое общение, управление персоналом, составление документов, использование оргтехники). Поэтому приоритеты в самовоспитании и самообразовании должны быть отданы именно им. Они составляют фундамент любого дела, из которого, согласно личным качествам, профессиональным интересам и намерениям предпринимателя, потребностям общества, будет организована фирма с определенным направлением деятельности.

Если вы решили организовать свое дело, то определить основной вид деятельности вам поможет таблица:

Мои личностные качества	Группа видов деятельности	Знания, умения и навыки в выбранной области	Потребности общества	Направление моего дела
Например				
Нравится ухаживать за животными, наблюдать за плодами своего труда, спокойно, неторопливо работать руками	«Человек – природа»	Знание повадок, жизни и пород рыб, умение за ними ухаживать	Мальки, растения, улитки	Разведение аквариумных рыб

Имейте в виду, что базовые виды деятельности – социальные и знаковые системы, могут быть так же, как и другие, основными направлениями вашего дела.

*Задание.* Определите, к какой группе видов деятельности ближе ваши личные качества.

### Практическая ситуация 5

Отечественный и мировой опыт бизнеса дает возможность проследить составляющие его элементы и установить их системную, то есть взаимопроникающую и взаимно влияющую связь. Для понимания смысла и содержания труда предпринимателя необходимо уяснить взаимодействие элементов системы и их содержание.

**Система элементов бизнеса** относится как к деятельности самого предпринимателя, так и к его предприятию (бизнесу). Она включает в себя семь составляющих:

- 1) дух
- 2) здоровье
- 3) ответственность
- 4) творчество
- 5) качество
- 6) сила
- 7) капитал.

*Дух* – нравственная сторона предпринимательства. Предприниматель живет не только плодами своей деятельности. Он живет в своем деле и вместе с ним, он творит. Совершенствуя свой труд, предприниматель совершенствует себя. Он создает оплот физического существования и сосредоточения духовной жизни для себя, своих близких, окружающих и государства.

*Здоровье* – условие жизнедеятельности. Создавая искусственную среду для своей жизни: одежду, дома, города, транспорт, возделывая землю, разрабатывая полезные ископаемые, вырубая леса, перекрывая реки плотинами, развивая промышленность, занимаясь охотой и рыболовством, человек нарушает естественную, природную среду – здоровье Земли, ее экологию. Предприниматели находятся на острие этого процесса. Если предприниматель осуществляет свою деятельность разумно, грамотно, ответственно, оберегая личное здоровье, здоровье коллектива своего предприятия, внедряя экологически чистые, безотходные технологии, проводя мероприятия по восстановлению природы, то тем самым он оберегает здоровье жителей Земли и саму Землю.

Наша планета – источник жизни. Свое здоровье мы черпаем из ее закровов.

*Ответственность* – способность видеть и просчитывать последствия принятого решения, отвечать за свои поступки.

*Творчество* – включает возможность обучаться, получая знания, умения и навыки, выдавать идеи, составлять планы, придумывать новое, неизвестные сочетания, например средств производства.

*Качество* – это главный системообразующий элемент, основная идея предпринимательства. Человек от рождения получает определенный капитал: здоровье, разум, силу. Со временем он приращивает полученное – повышает уровень качества или теряет его. Смысл предпринимательства – повышение качества и в результате – движение вверх как по ступенькам – от одного уровня на новый – более высокий. Главный результат предпринимательства – повышение уровня жизни.

Под *силой* понимаются сила духа, физическое здоровье, волевые качества, сила воображения в творческом процессе, мощное предприятие, сильное государство, силовые мероприятия по защите человеческого достоинства и собственности. Сила дает возможность удержать качество и поднять его на более высокий уровень.

*Капитал* – количественное определение качества, которое можно измерить в деньгах, в недвижимости, идеях, написанных стихах, картинах, количестве знакомств, глубине знаний, умений и навыков, свободном времени, здоровье, убежденности.

Если в деятельности предпринимателя отсутствует какой-либо элемент, то бизнес его ущемлен для него или для общества.

Уяснив составные элементы предпринимательства, можно сформулировать главную цель предпринимательства – поддержание качества жизни и повышение ее уровня.

*Задание.* По системе элементов бизнеса оцените свои способности. Дайте оценку способностям ваших друзей, однокурсников, партнеров. Свой ответ обоснуйте.

### **Практическая ситуация 6**

Основываясь на системе элементов бизнеса (приведенных в практической ситуации 5), можно вычленил требования к личности предпринимателя, необходимые для организации начальной стадии бизнеса:

1. Желание, идея, труд – возникновение дела.
2. Перераспределение свободного времени в пользу бизнеса.
3. Повышение самоконтроля, развитие чувства ответственности.
4. Изобретение способов «крутиться» и «выкручиваться».
5. Поддержание определенного уровня делового человека, забота о своем имидже.
6. Формирование умения «держать удар», способность к самозащите.
7. Выработка умения сконцентрировать и оптимально использовать имеющиеся ресурсы.

*Задание.* Дополните перечень необходимых требований и качеств для начала бизнеса. Исключите неудачные, на ваш взгляд, требования и качества, добавьте необходимые.



## Практическая ситуация 7

Слабый финансовый капитал и отсутствие опыта часто заставляют начинающего бизнесмена восполнять недостающие ресурсы свободным временем и здоровьем. Поэтому, начиная собственное дело, человек должен взвесить свои возможности. Сможет ли он выдержать такое напряжение? Ведь дороже здоровья и времени нет ничего на свете. В состоянии ли приобретать копеечный капитал в ущерб здоровью, развитию, учебе? Со временем такие потери будут невозможными!

В самом начале предпринимательской деятельности можно столкнуться с нарушением должностными лицами законов и инструкций, прямым вымогательством. Нужно уметь защищаться, но не стараться при этом изменить мир. Нельзя быть «белой вороной». Надо постоянно помнить о своих целях и задачах: кто вы – бизнесмен или революционер, ваше стремление – изменить сложившуюся систему или заработать?

Но вместе с тем следует помнить, что зарабатывать можно по-разному. Существует мнение, выраженное в поговорках: «Не обманешь – не проживешь», «Делами праведными не построишь палат каменных». Откуда взялось такое отношение к делу? Прежде всего от духовной нищеты. Люди, придерживающиеся такого мнения, строят свое дело на подрыве духовных и нравственных принципов: веры, совести, справедливости, чести, ставят во главу угла материальные потребности. Интересы наживы часто прикрываются ими флагом прогресса.

Сила и власть такой античеловеческой, бандитской модели предпринимательства в систематическом развращении работников, в подрыве их нравственных принципов; в их хроническом обнищании, отсутствии образования, как у самих работников, так и их близких; в наказании проявленной ими инициативы; в бессилии работников при защите своих прав.

Отсутствие духовного начала жизни не дает человеку духовного опыта, а без него формируются духовно ущербные люди.

Безнравственный предприниматель из своих работников выращивает своих могильщиков, желающих поживиться за чужой, прежде всего за его счет и сделать карьеру на крови: «Давно пора кончать зажиточных паразитов, – говорит персонаж повести А. Платонова «Котлован». – Мы уже не чувствуем жара от костра классовой борьбы, а огонь должен быть: где ж тогда греться активному персоналу?». Этот «активный персонал» – антипод предпринимательству. Он уже не раз разваливал наше богатейшее государство. В разных формах он постоянно рвется к власти. Погромщик страшен не только принесенным убытком, но и дикой завистью к чужому достижению и совершенству, презрением к чужому творчеству, звериной ненавистью к достоинству, неприятием духовности.

Предприниматель, лишенный чувства ответственности, распоряжающийся своим имуществом во вред другим и поступающий антисоциально, должен знать, что такое ведение дела экономически, юридически и нравственно невыгодно для него самого и оказывает негативное влияние на общество.

Начиная свое дело, предприниматель должен осознавать опасность, которой можно подвергнуть себя и своих близких. Чтобы дело выжило, предпринимателю стоит подготовиться к очень хитрой и тонкой игре, как с криминальными, так и с официальными силовыми структурами.

Предпринимателю, попавшему в поле зрения криминальной структуры, необходимо искать контакт с правоохранительными органами и твердо противопоставить бандитской «крыше» мощь официальных силовых структур. Ни одна банда не просуществовала долго в нашем мире.

Не стоит обращаться за помощью к бандитам. Практика показывает, что бизнесмен, связанный с криминалом, что само по себе аморально и преступно, или сам становится соучастником преступной группы, или разоряется.

Исторически сложилось так, что в России относились к предпринимательству отрицательно. Дело в том, что Россия развивалась как феодальное, общинное государство. Дворянство, охраняя свои привилегии, не жаловало торговых людей, старалось их обобрать.

Так, в 1795 г. граф Шереметев потребовал за вольную с Грачева, своего крепостного крестьянина, ставшего крупным ивановским предпринимателем, 135 тыс. р., фабрику, землю и крепостных, которыми владел сам Грачев, – все его состояние.

Огромные взятки (по 4 тыс. р. за версту) за содействие в получении железнодорожных концессий приходилось давать предпринимателям высшим царским чиновникам и членам царской семьи.

Крестьянская община видела в сильном, зажиточном единоличнике кулака, конкурента. Он обвинялся в нарушении традиций и устоев.

В городах предприниматели вызвали жгучую ненависть и зависть рабочих и чиновников. Интеллигенция высмеивала купцов. Купечество выступало мишенью для анекдотов.

Коммунисты заклеили бизнесмена как эксплуататора трудящихся и поставили его вне закона.

Негативное отношение к деловому человеку остается и сегодня. К сожалению, оно сохранится и завтра, и через десять лет. Неизживаема в России философия «неправды больших денег». Поэтому, избирая тяжелый труд предпринимателя, следует быть готовым провести свой корабль сквозь рифы ненависти и зависти окружающих.

Как же строить свое дело, не вызывая негативного отношения окружающих?

Бизнес не просто «право», а нравственно обязывающее право, и совесть – его фундамент. Совесть – это первый и глубочайший источник чувства ответственности, справедливости, свободы, чести и взаимного доверия. Бизнес обязывает предпринимателя к творческому использованию всех его возможностей; к несению больших общественных тягот и государственных повинностей; к человеческому обхождению со всеми, кто зависит от силы и власти предпринимателя. Сильный должен быть мудрым. Предприниматель изучает законы и пользуется теми, которые правят судьбой вещей и людей. Он организует совместную трудовую жизнь на предприятии и распределяет правовые полномочия и обязанности. Честный, справедливый бизнес создает условия, при которых становится возможным духовно переносить неравенство. Имущественное неравенство преодолевается не переделом богатств, а освобождением души от зависти естественным, братским доброжелательством, через сотрудничество и согласие, уверенностью, что не богатство и должность определяют человеческое достоинство, а прежде всего творческое трудолюбие. В результате возникает единый национально-духовный уклад, связующий людей в патриотическое единство. Предприниматель начинает опираться на духовную силу и духовное творчество своего народа.

Примером социального сотрудничества может служить Трехгорная мануфактура Прохоровых. Она представляла собой первоклассное производство, которое давало возможность создать благоприятные условия для труда и жизни рабочих. В 1900 г. фабрика, из средств Прохоровых, предоставляла бесплатно рабочим и служащим:

– жилье, очень хорошее на то время. Те, для кого жилья не хватало, получали безвозмездно квартирные деньги;

– баню;

– дешевое продовольствие через добровольную организацию;

– больницу;

– амбулаторию (поликлинику);

– родильный приют (роддом);

– летний санаторий;

– техническое училище (колледж);

– классы для рабочих (вечерняя школа);

– детский приют;

– детский сад;

– ясли.

Было устроено учреждение, подобное Дому культуры, имеющее:

– библиотеку;

– классы оркестровой музыки;

– духовно-нравственные собеседования и чтения со световыми картинками (лекторий);

– классы хорового пения.

В 1912 г. Прохоровская Трехгорная мануфактура выплачивала пенсию 192 пенсионерам. За 1911–1912 гг. была безвозмездно оказана денежная помощь 6260 работникам на сумму 156 506 р. 83 к.

Недаром на Всемирной промышленной выставке в Париже в 1900 г. Трехгорная мануфактура получила Гран-при за свою продукцию, а за заботу о быте рабочих – Золотую медаль. Сам фабрикант Николай Иванович Прохоров удостоился награды – ордена Почетного легиона «За активную промышленную деятельность».

Российские промышленники заложили надежное экономическое основание Родины. Они сделали Россию великой и могущественной державой. В каждом городе до сих пор используются промышленные здания заводов и фабрик, сохранились добротные дома, построенные на средства местного купца или фабриканта под школу, училище, больницу. Большой вклад внесли российские предприниматели в культуру страны. Вот только несколько примеров: создание МХАТа – С.Т. Морозов и К.С. Алексеев (К.С. Станиславский); Театральный музей – А. А. Бахрушин, Музей изящных искусств им. Александра III (ныне ГМИИ им. А.С. Пушкина) – Ю.С. Нечаев-Мальцев, Третьяковская галерея. «Моя идея, – писал П.М. Третьяков – была с самых юных лет наживать для того, чтобы нажитое от общества вернулось бы так же обществу (народу) в каких-либо полезных учреждениях; Мысль эта не покидала меня никогда во всю жизнь».

Сегодня предприниматель В. Довгань с гордостью говорит: «...я видел, что заводы, с которыми мы работаем, месяц за месяцем перечисляют все больше средств в общероссийский и местный бюджет. Это такая огромная гордость, такое наслаждение, когда понимаешь, что во многом благодаря тебе у людей будут деньги, а следовательно, и возможность наконец-то жить более или менее по-человечески. Это, наверное, и можно назвать обыкновенным предпринимательским счастьем».

Перед современным предпринимателем стоит задача выстоять и направить свои силы на возрождение великой России.

*Задание.* Выделите две модели предпринимательства. Дайте им название. Определите их принципиальные отличия. Найдите общие черты в этих моделях. Определите, есть ли преимущество в организации бизнеса в царской и современной России.

### **Практическая ситуация 8**

Советы начинающему бизнесмену:

1. При организации дела думайте о процветании Родины и ее народа. Всякий бизнес, направленный на обогащение за счет Отчиз-

ны и общества, преступен, а индивид, занимающийся им, подобен грабителю и достоин наказания.

2. Занимайтесь хорошо знакомым делом. Не ввязывайтесь в авантюры, суть которых вам непонятна. Не верьте «верным» способам моментально разбогатеть.

3. Вкладывайте деньги в собственность, а не в процесс и план. Собственность материальна. Ее всегда можно продать. К собственности относятся: знания и умения, изобретения, дома, станки и машины, инструменты, деньги и т.д.

Процесс – способ увеличения собственности. Но сам процесс без собственности бессмыслен. Вкладывая в собственность, предприниматель богатеет, вкладывая в процесс – беднеет.

4. Приобретайте только то, что можно продать дороже. Покупайте при понижении цен, продавайте – при повышении.

5. Производите товары и услуги, в которых есть необходимость. Чем выше на них спрос, тем лучше. Избегайте производства специфических товаров и услуг для узкого круга лиц. Товары повышенного спроса будут покупать всегда!

Свое намерение организовать определенный вид деятельности подчиняйте потребностям рынка.

6. Не упускайте любую возможность получить прибыль. Спокойно расставайтесь со своей собственностью, если за нее дают больше, чем она стоит.

7. Не держите деньги замороженными, пускайте их в оборот. С каждым оборотом ваши деньги будут увеличиваться. Лучше получать прибыль 10 000 р. в месяц, чем 80 000 р. в год.

8. Совещайтесь по вопросам бизнеса с компетентными предпринимателями, имеющими нажитой капитал. Не слушайте советов людей, заинтересованных получить проценты от вашей сделки.

9. Не бойтесь кредитов. Занимайте столько, сколько можете вложить в дело. Иметь 10% от оборота 50 000 р. выгоднее, чем 40% от 10 000 р. Просчитывайте возможность возвращения кредитов до мелочей.

10. Не останавливайтесь на достигнутом. Учитесь богатеть и жить богато. Развивайте свое дело, перешагивая границы района, города, области, страны. Выходите на международный уровень, но помните: ввозя товар из-за границы, вы черпаете богатства из своего котла и отдаете соседу; вывозя товар, вы черпаете из соседского котла. Производите, покупайте и продавайте российские товары!

11. Не начинайте дело только ради повышения своего престижа – это верный способ потерять деньги и честное имя.

Не рассчитывайте, что можете жить припеваючи за счет эксплуатации наемных рабочих. Бизнес, построенный только на эксплуатации рабочей силы, убыточен.

12. Для получения высокой прибыли необходимо наиболее полно удовлетворять запросы и потребности населения. Вы «кормите» потребителя – потребитель «кормит» вас. Кто наилучшим образом служит обществу, выигрывает больше всех.

13. Не давайте денег в долг. Дадите в долг другу – потеряете его. Одолжите организации – испортите с нею деловые отношения. Лучше вложить деньги в их дело и получить проценты от прибыли.

Отличайте ссуду в долг от пожертвования. Поддерживайте людей и движения, которые делают все возможное, отдают себя целиком для упрочения своего дела или принципов своей организации.

*Задание.* Обоснуйте или опровергните предложенные выше советы. Свой ответ аргументируйте.

### Практическая ситуация 9

А теперь несколько слов о возможных неудачах и поражениях бизнесмена.

Стоит ли об этом говорить? Конечно, да. Рядом с бизнесменом его тенью идет страх. Потерять все можно как по объективным причинам: вследствие интенсивной конкуренции, экономических и политических событий, природных катастроф, войны, пожара, несчастного случая, – так и по субъективным причинам: неопытность, некомпетентность. Вторая группа причин полностью зависит от человека.

Самое страшное поражение – нищета. Развитие нищеты, как и развитие болезни, выражается целым рядом симптомов.

1. *Безразличие* – следствие отсутствия самолюбия; нежелание бороться с «судьбой»; интеллектуальная и физическая лень; отсутствие инициативы, воображения и самоконтроля; пессимизм. Внешне это выражается в пренебрежительном отношении к своей внешности.

2. *Нерешительность* – инфантилизм; привычка обсуждать и решать с кем попало свои проблемы, а самому выжидать, уходить от решения. Паралич воли.

3. *Сомнение* в своих силах и во всем остальном. Критика, а порой и «очернение» удачливых людей. Неуверенность в себе. Общение с теми, кто смирился с бедностью, вместо стремления к дружбе с богатыми и желающими стать еще богаче.

4. *Беспокойство* – стремление везде искать ошибки; озлобленность, зависть и желание растоптать успехи другого; жизнь не по

средствам; употребление алкоголя и наркотиков; хмурый вид и нервозность в поведении. Неспособность рассуждать разумно.

5. *Сверхосторожность* – знание всех дорог к поражению; нежелание искать дорогу к победе; боязнь деятельности – ожидание своего часа.

6. *Промедление* – привычка откладывать дела на потом; оправдание безделья; согласие с жизненными трудностями вместо скорейших действий по их преодолению; отсутствие желания постановки определенных целей.

Перечисленные симптомы ведут к потере полученного качества и в результате к резкому и быстрому понижению уровня жизни.

Предприниматель не должен терять упорства в достижении намеченной цели. Ему чрезвычайно важно научиться преодолевать неудачи и промахи, находить выход из кризисного состояния. Преодолевая проблемы, бизнесмен растет. Если у него есть сила и здоровье, то выход всегда найдется. Нужно только верить в свои силы.

*Задание.* Изучите два подхода к жизни и бизнесу. Обоснуйте свое отношение к каждому пункту. Свои положительные стороны оцените одним баллом (1), отрицательные – минус одним (-1). Суммируйте результаты.

### ПУТЬ К ПОБЕДЕ

1. Четкость целей
2. Вера в свои силы
3. Готовность к борьбе
4. Вера в успех
5. Четкость восприятия жизни
6. Умение принимать решения
7. Энергичность
8. Сосредоточенность на успехе
9. Настойчивость
10. Готовность идти на разумный риск
11. Творческое отношение к делу
12. Умение использовать везение
13. Наблюдательность
14. Хорошая обучаемость
15. Способность учиться на своих и чужих ошибках
16. Информированность
17. Стремление к профессионализму
18. Самоуважение
19. Личная ответственность

20. Самостоятельность
21. Дисциплинированность
22. Опрятность
23. Хорошая речь
24. Доброжелательный вид. Лучезарная улыбка
25. Организованность
26. Вежливость. Знание основ этикета
27. Целостность
28. Эмоциональное равновесие
29. Чуткость к настроениям окружающих
30. Контактность
31. Уважение к другим людям
32. Способность передавать свои полномочия другим
33. Стремление к общению с умными, сильными, и богатыми

### **ПУТЬ К НИЩИТЕ**

1. Отсутствие определенных целей
2. Неверие в себя
3. Боязнь состязания
4. Ожидание неудачи
5. Самообман. Неопределенность и путанность мышления
6. Нерешительность
7. Вялость
8. Боязнь успеха
9. Готовность отступить при первой неудаче
10. Чрезмерная осторожность
11. Прямолинейность. Шаблонность мышления
12. Надежда на везение
13. Невнимательность
14. Неумение и нежелание учиться у других
15. Повторение своих ошибок. Упрямство
16. Неосведомленность
17. Непрофессиональное ведение дел
18. Неуверенность в себе
19. Стремление винить других
20. Зависимость от окружающих
21. Импульсивность
22. Небрежный вид
23. Сбивчивая речь. Сквернословие
24. Мрачный вид
25. Неорганизованность



26. Вызывающее поведение, хамство
27. Внутренние противоречия
28. Эмоциональные расстройства (депрессия, острая тревога, приверженность к наркотикам и алкоголю)
29. Эмоциональная глухота
30. Неумение общаться, замкнутость
31. Привычка плохо отзываться о людях, унижение других, наглость
32. Стремление все сделать самому
33. Привычка окружать себя глупыми, слабыми, нищими

Если после подсчета получилось больше минусов – не отчаивайтесь. У вас есть время исправить положение. Работайте над собой!

## **5. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

1. Проблемы и перспективы развития бизнеса в России.
2. Лизинг – возможности использования на российском рынке.
3. Перспективы развития малого предпринимательства в России.
4. Как успешно выжить в условиях конкуренции?
5. Качества успешного бизнесмена.
6. Договорные отношения в среде бизнеса.
7. История развития российского предпринимательства.
8. Малый и крупный бизнес России.
9. Малый и крупный бизнес Приморья.
10. Современные виды и способы торговли.
11. Организация и развитие собственного дела.
12. Инновационное предпринимательство.
13. Взаимодействие предпринимателей с кредитными организациями.
14. Государственная поддержка бизнеса.
15. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления.
16. Риски в деятельности предприятий.
17. Коммерческая тайна предприятия.
18. Конкуренция в системе бизнеса.
19. Законодательные основы предпринимательской деятельности граждан.
20. Бизнес в 2050 году.

## 6. ТЕСТ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

**1. Совокупность деловых отношений предприимчивых людей в целях удовлетворения спроса потребителей и получение прибыли – это:**

- а) предпринимательство
- б) бизнес
- в) малый бизнес
- г) менеджмент

**2. Предпринимательская деятельность бывает:**

- а) производственная, коммерческая, финансовая, консультативная
- б) индивидуальная, коллективная
- в) государственная, муниципальная, частная
- г) все ответы верны

**3. Поле деятельности коммерческого предпринимательства служат:**

- а) страховые компании
- б) торговые организации
- в) коммерческие банки
- г) все ответы верны

**4. Поле деятельности финансового предпринимательства служат:**

- а) производственные компании
- б) торговые организации
- в) коммерческие банки
- г) все ответы верны

**5. В зависимости от организационно-правовой предприятия бывают:**

- а) коммерческие и некоммерческие
- б) фонды, ассоциации, союзы
- в) ООО, ОАО, ЗАО
- г) все ответы верны

**6. Первая простейшая форма бизнеса – это:**

- а) частное предпринимательство
- б) индивидуальное предпринимательство
- в) малый бизнес
- г) все ответы верны

**7. Регистрация предприятия производится:**

- а) по месту своего учреждения в местном органе власти

- а) по месту своего учреждения в государственном органе власти
- а) по месту своего расположения в местном органе власти
- г) по месту своего расположения в государственном органе власти

**8. Соглашение двух или нескольких лиц об установлении или прекращении гражданских прав и обязанностей – это:**

- а) контракт
- б) договор

**9. Контракт считается заключенным:**

- а) с момента отправки продавцом письменного подтверждения покупателю о принятии его заказа
- б) с момента подписания контракта обеими сторонами
- в) с момента отправки продавцом письменного подтверждения покупателю о принятии его заказа, при условии, что подтверждение дано в пределах указанного покупателем срока
- г) все ответы верны

**10. Охраняемое законодательством право предприятия, предпринимателя на засекречивание сведений и о деятельности фирмы – это:**

- а) предпринимательская тайна
- б) коммерческая тайна
- в) государственная тайна
- г) муниципальная тайна

**11. Цели бизнеса – это:**

- а) те ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности на протяжении достаточно длительного времени
- б) получение прибыли
- в) предоставление обществу товаров и услуг
- г) все ответы верны

**12. Виды предпринимательства:**

- а) производственное, коммерческое, финансовое, консультативное
- б) инновационное, информационное, страховое
- в) банковское, лизинговое, посредническое
- г) все ответы верны

**13. Товарная биржа – это:**

- а) разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров
- б) наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров, продающихся по стандартам
- в) все ответы верны

**14. Финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов и другие расчетные операции по поручению клиентов – это:**

- а) фондовая биржа
- б) коммерческий банк
- в) страховая компания
- г) лизинговая компания

**15. К коммерческим предприятиям относят:**

- а) хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы
- б) государственные и муниципальные унитарные предприятия и религиозные организации
- в) потребительский кооператив, фонды, учреждения
- г) все ответы верны

**16. Какие учредительные документы необходимы для создания предприятия:**

- а) устав, учредительный документ, лицензия
- б) устав, учредительный договор, протокол №1
- в) устав и трудовой договор

**17. Внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк происходит:**

- а) не позднее чем через 6 месяцев после регистрации
- б) не позднее чем через 12 месяцев после регистрации
- в) не позднее чем через 12 месяцев после открытия постоянного расчетного счета в банке

**18. Договор бывает:**

- а) возмездным
- б) безвозмездным
- в) купли-продажи
- г) все ответы верны

**19. Борьба между производителями или поставщиками, предприятиями, фирмами за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов своей предпринимательской деятельности – это:**

- а) конкуренция
- б) внутриотраслевая конкуренция
- в) межотраслевая конкуренция
- г) все ответы верны

**20. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну:**

- а) учредительные документы, сведения о численности работающих, условия труда
- б) планы внедрения новых технологий и видов продукции
- в) уровень складских запасов, наличие свободных рабочих мест
- г) все ответы верны

**21. Самостоятельная инициативная деятельность отдельных лиц или коллективов в хозяйственной сфере, осуществляемая ими на свой риск и под свою ответственность с целью получения дохода, создания условий для развития и расширения сферы деятельности – это:**

- а) предпринимательство
- б) бизнес
- в) малый бизнес
- г) все ответы верны

**22. Ведущим видом предпринимательства можно назвать:**

- а) финансовое предпринимательство
- б) коммерческое предпринимательство
- в) производственное предпринимательство
- г) консультативное предпринимательство

**23. Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют:**

- а) операции и сделки по купле-продаже, другими словами по перепродаже товаров и услуг
- б) операции и сделки по купле –продаже ценных бумаг
- в) операции и сделки по купле – продаже валюты
- г) все ответы верны

**24. Консультативное предпринимательство – это:**

- а) предоставление независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации
- б) предоставление субъективных советов и помощи по вопросам управления предприятием, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации
- в) предоставление зависимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации на платной основе

**25. К некоммерческим предприятиям относят:**

- а) хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы
- б) государственные и муниципальные унитарные предприятия и религиозные организации
- в) потребительский кооператив, фонды, учреждения
- г) все ответы верны

**26. Образование новых предприятий и расширение действующих определяется факторами:**

- а) наличие неудовлетворенного спроса на продукцию
- б) наличие ресурсов необходимых для организации производства продукции
- в) уровень развития науки и техники в соответствующей отрасли производства
- г) все ответы верны

**27. Предприятия создаются, как правило, на определенный срок, но рано или поздно, оно прекращает свою деятельность в результате:**

- а) реорганизации
- б) ликвидации
- в) банкротства
- г) все ответы верны

**28. Договор, где одна сторона обязуется передать вещь в собственность другой стороне, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму денег – это:**

- а) договор купли-продажи
- б) договор розничной купли – продажи
- в) договор поставки
- г) договор контрактации

**29. Виды конкуренции:**

- а) ценовая, неценовая
- б) внутриотраслевая, межотраслевая
- в) совершенная и несовершенная конкуренция
- г) все ответы верны

**30. Потери, возникающие в результате прямого денежного ущерба называют:**

- а) материальными потерями
- б) трудовыми потерями
- в) финансовыми потерями
- г) все ответы верны

## 7. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акимов, О.Ю. Малый и средний бизнес / О.Ю. Акимов. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Ахапкин, С.Д. Люция бизнеса: учебное пособие / С.Д. Ахапкин. – М.: Вита-Пресс, 2001.
3. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – М.: «Дашков и Ко», 2005.
4. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1, 2.
5. Грибов, В.Д. Основы бизнеса / В.Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2001
6. Журнал «Бизнес-эксперт».
7. Журнал «БОСС».
8. Журнал «Вопросы экономики».
9. Журнал «Предпринимательство»
10. Закон о Центральном банке Российской Федерации. Принят Госдумой 12 апреля 1995г. с изменениями от 31 июля 1998 г.
11. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.
12. Закон РФ «О товарных биржах и биржевой деятельности».
13. Закон РФ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г.
14. Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью от 8 февраля 1998 г.
15. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М Власовой. – М.: БЕК, 1996.
16. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2001
17. Предпринимательство: учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Финансы и статистика, 2000.
18. Рукавицына, М.Н. Программа курса «Основы предпринимательства» задание для контрольных работ / М.Н. Рукавицына. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 1999.
19. Рукавицына, М.Н. Основы предпринимательства: учеб. пособие / М.Н. Рукавицына. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 1996.
20. Хоскинг, А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг. – М.: Международные отношения, 1993.



# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 1 января 2006 г.

**Организация: Компания А**

Единица измерения: руб.

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>1. Внеоборотные активы</b>			
Нематериальные активы	110	-	-
Основные средства	120	129000	125000
Незавершенное строительство	130	-	-
<b>Итого по разделу 1</b>	<b>190</b>	<b>129000</b>	<b>125000</b>
<b>2. Оборотные активы</b>			
Запасы	210	354000	690000
в том числе: готовая продукция и товары для перепродажи	214	354000	690000
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе: покупатели и заказчики	231	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1470000	5444000
в том числе: покупатели и заказчики	241	1470000	5444000
Денежные средства	260	1000	1000
<b>Итого по разделу 2</b>	<b>290</b>	<b>1825000</b>	<b>6135000</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>300</b>	<b>1954000</b>	<b>6260000</b>

Пассив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>3. Капитал и резервы</b>			
Уставной капитал	410	120000	120000
Резервный капитал	430	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	1519000	5434000
<b>Итого по разделу 3</b>	<b>490</b>	<b>1639000</b>	<b>5554000</b>
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	510	-	-
<b>Итого по разделу 4</b>	<b>590</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>5. Краткосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	610	-	-
Кредиторская задолженность	620	314000	706000
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	242000	623000
задолженность перед персоналом организации	622	27000	38000
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	4000	4000
задолженность по налогам и сборам	624	41000	40000
<b>Итого по разделу 5</b>	<b>690</b>	<b>314000</b>	<b>706000</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>700</b>	<b>1954000</b>	<b>6260000</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС**  
на 1 января 2006 г.

**Организация: Компания Б**  
Единица измерения: руб.

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>1. Внеоборотные активы</b>			
Нематериальные активы	110	678	763
Основные средства	120	129643	135176
Незавершенное строительство	130	28527	19830
Долгосрочные финансовые вложения	140	11399	11658
<b>Итого по разделу 1</b>	<b>190</b>	<b>170247</b>	<b>167427</b>
<b>2. Оборотные активы</b>			
Запасы	210	378729	541739
в том числе:			
сырье и материалы	211	378729	541739
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	15134	13382
в том числе:			
покупатели и заказчики	231	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	62170	66229
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	62170	66229
Денежные средства	260	51639	38103
<b>Итого по разделу 2</b>	<b>290</b>	<b>507672</b>	<b>659453</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>300</b>	<b>677919</b>	<b>826880</b>

Пассив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>3. Капитал и резервы</b>			
Уставной капитал	410	170486	171204
Добавочный капитал	420	25005	25400
Резервный капитал	430	97784	102020
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	138325	363692
<b>Итого по разделу 3</b>	<b>490</b>	<b>431600</b>	<b>662316</b>
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	510	7822	7075
<b>Итого по разделу 4</b>	<b>590</b>	<b>7822</b>	<b>7089</b>
<b>5. Краткосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	610	149834	60870
Кредиторская задолженность	620	88663	96605
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	88663	96605
задолженность перед персоналом организации	622	-	-
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	-
задолженность по налогам и сборам	624	-	-
<b>Итого по разделу 5</b>	<b>690</b>	<b>238497</b>	<b>157475</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>700</b>	<b>677919</b>	<b>826880</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

### БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 1 января 2006 г.

**Организация: Компания С**

Единица измерения: руб.

Актив	Код показа- теля	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>1. Внеоборотные активы</b>			
Нематериальные активы	110	23433	16186
Основные средства	120	4674608	7040235
Незавершенное строительство	130	424807	403602
<b>Итого по разделу 1</b>	<b>190</b>	<b>5122848</b>	<b>7460023</b>
<b>2. Оборотные активы</b>			
Запасы	210	4718484	5237197
в том числе:			
готовая продукция и товары для перепродажи	214	4718484	5237197
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	17276	194106
в том числе:			
покупатели и заказчики	231	17276	194106
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	2373068	2286855
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	2373068	2286855
Денежные средства	260	931118	810233
<b>Итого по разделу 2</b>	<b>290</b>	<b>8039946</b>	<b>8528391</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>300</b>	<b>13162794</b>	<b>15988414</b>

Пассив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
<b>3. Капитал и резервы</b>			
Уставной капитал	410	79908	79908
Резервный капитал	430	6651068	9369239
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	222130	11989
<b>Итого по разделу 3</b>	<b>490</b>	<b>6953106</b>	<b>9461136</b>
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	510	400000	400000
<b>Итого по разделу 4</b>	<b>590</b>	<b>400000</b>	<b>400000</b>
<b>5. Краткосрочные обязательства</b>			
Займы и кредиты	610	4048710	4005969
Кредиторская задолженность	620	2120978	2481309
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	-	-
задолженность перед персоналом организации	622	2120978	2481309
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	-
задолженность по налогам и сборам	624	-	-
<b>Итого по разделу 5</b>	<b>690</b>	<b>6169688</b>	<b>6487278</b>
<b>БАЛАНС (стр.190+290)</b>	<b>700</b>	<b>13162794</b>	<b>15988414</b>

**ДОГОВОР № \_\_\_\_\_  
на разовую поставку кожаных изделий**

Австрийская производственная компания «Ральф» в лице директора мистера *М. Клауса*, действующего на основании Устава, именуемая в дальнейшем Поставщик, с одной стороны и Торговая компания «Обувь» в лице директора *Андрешук Т.И.* действующей на основании устава, именуемого в дальнейшем Покупатель с другой, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Поставщик обязуется поставить продукцию (женскую кожаную обувь) по согласованию с Покупателем, а Покупатель принять и оплатить товар согласно условий настоящего договора.

2. Покупатель не имеет права отказаться от получения уже отгруженного товара, ссылаясь на неподходящий ассортимент.

3. Доставка товара производится силами и средствами поставщика.

4. Цены на продукцию устанавливаются Поставщиком в зависимости от цен на получаемое сырье. Поставщик не обязан предоставлять Покупателю расчет цен на поставляемые товары. В случае изменения цены после ее согласования поставка по измененным ценам производится с согласия Покупателя. Цена товара включает НДС.

5. Условия оплаты

5.1. Предоплата 100%. Розничные отпускные цены снижаются на 5% при условии отгрузки не менее, чем на 3 млн. рублей. Отгрузка: силами поставщика – 1 день, ж/д транспортом (в контейнерах) в течение 7 дней после зачисления оплаты Покупателем на р/с Поставщика после предварительного звонка Покупателя.

5.2. Предоплата 50%. Розничные отпускные цены – базовые. Отгрузка: силами поставщика – 1 день, ж/д транспортом в течении 7 дней с даты зачисления предоплаты на р/с Поставщика. Срок погашения Покупателем 50%-й задолженности за отгруженную продукцию – в течение 3-х дней с момента поступления в адрес Покупателя.

5.3. Оплата в размере 50% по факту получения продукции и 10 дней под реализацию. Розничные отпускные цены увеличиваются на 5% от базовых. Отгрузка: силами поставщика – 1 день, ж/д транспортом в течении 7 дней с даты подписания договора с Покупателем. Срок погашения Покупателем 50%-ой оплаты за отгруженную продукцию по факту ее получения и 50%-й задолженности по окончании 10-ти дней реализации.

5.4. Транспортные услуги и ж/д тариф оплачиваются Покупателем 100%-й предоплатой.

5.5. Расчет между Поставщиком и Покупателем производится по безналичному расчету через банк в установленном порядке.

5.6. В случае несвоевременной оплаты начисляются штрафные санкции в размере 20% от стоимости полученного товара, а также взимается пеня 0,5% от стоимости просроченного платежа за каждый день просрочки.

6. Качество изделий должно соответствовать действующим ГОС-Там и ТУ и иметь сертификат соответствия безопасности продукции, подлежащей сертификации

7. Упаковка товара может производиться Поставщиком, в любой имеющейся у него материал, обеспечивающий сохранность, внешний вид и качество изделий. В случае упаковки товара в коробки, изготовленные Поставщиком, средства упаковки считаются возвратной тарой, и подлежат возврату в соответствии с Инструкцией Госснаба о порядке обращения многооборотных средств пакетирования от 21.01.91 г. и сертификатом Поставщика. Срок возврата не менее 60 дней со дня получения Покупателем товара.

8. При возврате средств упаковки Покупатель обязан сослаться на номер сертификата, по которому поступила возвратная тара. В случае отсутствия сопроводительного документа или ссылки на него Поставщик принимает тару по фактическому наличию и засчитывает ее в счет непокрытого сертификата (исходя из 6-месячного срока исковой давности).

9. Тара подлежит возврату в том же качественном состоянии, что поступила к Покупателю. В случае порчи тары по вине Покупателя последний обязан произвести ремонт за свой счет.

10. Приемка продукции производится Покупателем в соответствии с Инструкцией П-6 и П-7 с обязательным извещением Поставщика в случае обнаружении недостачи, брака.

11. Споры, возникающие, при невыполнении и расторжении настоящего договора рассматриваются Арбитражным судом.

12. Реквизиты сторон:

**Поставщик:**

АПК «Ральф»  
Австрия, г. Вербен,  
ул. Монтре, стр. 9  
Текущий счет 468291

**Покупатель:**

ТД «Обувь»  
692800, г. Артем,  
Текущий счет 472232

13. Подписи сторон



**Договор продажи гостиничных услуг**

г. Артем

\_\_\_\_\_ 2006 г.

Мы, нижеподписавшиеся, **Гостиница А**, именуемая в дальнейшем «Гостиница», в лице..., действующего на основании устава, с одной стороны, и..., именуемое в дальнейшем «Компания», в лице..., действующей на основании..., с другой стороны, договорились о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. Настоящий договор регулирует порядок бронирования гостиничных номеров и продажи гостиничных услуг, оказываемых Отелем туристам и туристическим группам (туристы) по заявке Компании.

1.2. Все оказываемые в Отеле услуги выполняются в соответствии с внутренним распорядком Отеля, нормативными актами Российской Федерации.

1.3. Компания при покупке гостиничных услуг Отеля действует от собственного имени и за свой собственный счет, если иное не установлено последующим соглашением сторон.

1.4. Продажа Компанией предоставляемых услуг третьим лицам может производиться только на основании полученного от Отеля подтверждения предоставления гостиничных услуг.

1.5. Гостиничные услуги – это услуги (сервис), оказываемые посетителям (гостям, туристам) Отеля за определенную плату, на которые Отель имеет соответствующие лицензии и разрешения. В понятие гостиничных услуг входит: проживание в гостиничных номерах, их бронирование, оказание дополнительных услуг и услуг, входящих в стоимость гостиничного номера (места в номере), а также предоставление любых других услуг, оказание которых не является нарушением законодательства Российской Федерации и на которые Отель имеет сертификаты и разрешения.

1.6. Под дополнительными услугами понимаются услуги, не входящие в стоимость номеров.

**2. ПОРЯДОК БРОНИРОВАНИЯ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ**

2.1. Компания предоставляет Отелю Заявку на бронирование гостиничных номеров и предоставление гостиничных услуг, далее Заявка. Форма Заявки устанавливается Отелем. На основании полученной Заявки Отель обязан выслать подтверждение о согласии предоставить услуги на условиях, оговоренных в Заявке, или выслать письменный отказ в предоставлении гостиничных услуг.

2.2. Компания обязана в заявке на бронирование гостиничных номеров и предоставление гостиничных услуг указать порядок и условия оплаты покупаемых услуг, их объем и кто является ответственным за производство платежей за оказываемые Отелем услуги. Данное указание не должно быть двусмысленным и неясным. Указание об условиях и порядке оплаты является двусмысленным, если из текста последнего нельзя с четкой ясностью и достоверностью определить, кто оплачивает предоставляемые услуги Отеля.

2.3. Во избежание недоразумений между Компанией и Отелем, Заявка считается принятой, не принятой, измененной при наличии подписанных обеими сторонами соответствующих документов. Документы должны храниться обеими сторонами до срока истечения обязательств по данным документам.

2.4. Отель не обязан уведомлять Компанию об основаниях отказа в предоставлении услуг и не несет ответственности за непредоставление гостиничных услуг, если такой отказ был сделан в соответствии с п. 2.1. настоящего договора.

### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

3.1. Компания обязана известить Отель обо всех изменениях, связанных с прибытием туристов в Отель, не менее чем за 48 часов до момента заезда туристов в Отель.

3.2. Отель обязан к моменту прибытия туристов обеспечить полную готовность номеров.

3.3. При изменении тарифов на гостиничные номера, Отель обязан предупредить Компанию не менее чем за 30 дней до даты такого изменения.

3.4. В зависимости от количества бронируемых номеров Отель предоставляет Компании скидки от базовых тарифов на номера, в соответствии с политикой скидок, действующей в Отеле. При изменении политики скидок, Отель обязан предупредить Компанию не менее чем за 30 дней до даты такого изменения.

### **4. РАСЧЕТЫ МЕЖДУ СТОРОНАМИ**

4.1. Расчеты между сторонами производятся в наличном и безналичном порядке. Все расчеты между сторонами осуществляются в валюте Российской Федерации.

4.2. В случае если Компания оплачивает проживание туристов в отеле, то оплата производится не позднее 2-х банковских дней до прибытия туристов. Оплатой за проживание считается оплата за пользование гостиничным номером и услугами, которые входят в цену номера (места в номере).

4.3. Если Компания не оплатила авансом в полном объеме услуги, предоставленные Отелем, то стороны окончательно выверяют объем и стоимость подлежащих оплате оказанных услуг в течение 3-х дней со дня выезда туристов и Компания оплачивает выставленные счета в течение 5-ти банковских дней с момента выставления счетов.

4.4. В Заявке Компания имеет право указать, что все расходы на дополнительные услуги, сделанные туристами, на которых бронировались гостиничные номера, во время пребывания их в Отеле, относятся на ее счет. В таком случае, оплата производится согласно выставленным счетам в течение 5-ти банковских дней с момента выставления счетов.

4.5. Подтверждением получения счетов, если сообщение было отправлено посредством факсимильной связи, является квиток факсимильного аппарата, с которого произошла отправка сообщения.

## **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

5.1. В случае, если продаж гостиничных услуг произошла без уведомления Отеля, или запрос о предоставлении услуг не отвечает предъявляемым Отелем требованиям, Отель не несет ответственности перед любыми третьими лицами и другой стороной настоящего договора.

5.2. В случае опоздания туристов с Компанией взимается плата за фактический простой номера (места в номере), но не более чем за сутки. При опоздании туристов более чем на сутки компания оплачивает Отелю 100% от стоимости каждого забронированного номера за сутки, а бронь и/или заявка на предоставление услуг аннулируется

5.3. В соответствии с внутренними правилами Отеля, в случае отмены заявки за 10 дней и менее до заезда, Компания обязуется оплатить штраф в размере 50% от стоимости каждого забронированного номера за сутки.

5.4. Компания, осуществившая бронь на туристов, несет полную финансовую ответственность по счетам, выставленным Отелем за оказанные последним услуги, если туристы, воспользовавшись услугами Отеля, не заплатили по счетам или заплатили не в полном объеме за все потребленные услуги. Компания обязана возместить в полном объеме все расходы, связанные с их пребыванием в Отеле в течение 10 календарных дней с даты выставления неоплаченных туристами счетов.

5.5. Если Компания не произвела платеж по выставленным ей счетам в течение установленного настоящим договором срока, то Компания уплачивает неустойку в размере 0,1% от суммы неоплаченных счетов за каждый день просрочки. В случае если Компания не оплатит выставленные счета по договору в течении 90 дней или оплатит по истечению 90 дней с момента оказания услуги, то проценты не начисляются, а Компания обязана оплатить неустойку в размере суммы выставленных счетов.

5.6. Ответственность за причиненный туристам ущерб имуществу Отеля наступает по правилам действующего гражданского законодательства Российской Федерации. Компания обязуется оказывать Отелю содействие в возмещении ущерба, причиненного туристами, проживавшими по заявке Компании.

## 6. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

6.1. Информационный и документарный обмен производится посредством почтовой, факсимильной, электронной связи, позволяющей достоверно установить и зафиксировать факт отправки и получения информации (документов) сторонами.

6.2. Если стороны заключают дополнения, изменения, приложения к настоящему договору, изменяющие условия настоящего договора, то такие документы должны быть отправлены сторонами друг другу посредством почтовой связи или другой связи, гарантирующей получение другой стороной оригинала таких документов. Факсовые копии указанных документов имеют юридическую силу только до момента получения их оригиналов.

Отправка документов сторонами должна быть осуществлена в течении 10-ти дней с момента подписания таких документов и с обязательным получением отправителем (Компания, Отель) уведомления о получении получателем (Компания, Отель) отправленных документов. К указанным в настоящем пункте документам применяются условия п. 6.1. настоящего договора

6.3. Все дополнения, изменения, а также приложения к настоящему договору составляются в письменной форме, подписываются обеими сторонами, вступают в действие с момента их подписания обеими сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего договора.

6.4. В случае возникновения споров, претензий, конфликтов стороны разрешают их путем переговоров. В случае не достижения согласия по всем существенным условиям споры, претензии, конфликты разрешаются в Арбитражном суде Приморского края.

6.5. Настоящий договор заключен \_\_\_\_\_ **2006 г. сроком на один год.** Если ни одна из сторон не уведомит другую более чем за 1 месяц до даты расторжения о прекращении действия настоящего договора, то действие настоящего договора продлевается еще на 1 год.

6.6. Расторжение настоящего договора допускается в одностороннем порядке и по соглашению сторон. Сторона, желающая расторгнуть настоящий договор, обязана уведомить другую сторону о таком расторжении не менее чем за 1 месяц до даты расторжения. Если сторона, настаивающая на одностороннем расторжении, имеет задолженность по настоящему договору., то сторона обязана погасить задолженность до даты такого расторжения.

## **7. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

7.1. Обе стороны не несут ответственности за частичное или полное невыполнение обязательств по настоящему договору, если такое неисполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами (включая акты и действия правительственных органов и другие обстоятельства). Срок исполнения обязательств по настоящему договору должен быть продлен на срок действия форс-мажорных обстоятельств и их последствий.

7.2. Сторона, для которой исполнение обязательств становится невозможным из-за причин, указанных в параграфе 7.1. должна известить другую сторону в письменном виде в течение 3 дней о дате наступления форс-мажорных обстоятельств и их последствий. Если данная сторона не известит другую сторону о форс-мажорных обстоятельствах в течение 3 дней, она должна компенсировать все убытки, причиненные другой стороне из-за такого не извещения. К извещению сторона обязана приложить справку или иной документ органа, уполномоченного заявлять о наступлении форс-мажорных обстоятельств.

**ПОДПИСИ. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА  
И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

**Договор купли-продажи**

г. Артем

\_\_\_\_\_ 2006 г.

ОАО «Артем – мебель», именуемая в дальнейшем Продавец, в лице генерального директора..., действующего на основании устава, с одной стороны, и ОАО «Карат», именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице..., действующей на основании..., с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. Продавец обязуется передать мебель и относящиеся к ней документы в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется осмотреть мебель, принять и оплатить ее на условиях установленных настоящим договором.

1.2. Состав мебели определяется сторонами в приложении к настоящему договору являющемуся его неотъемлемой частью.

1.3. Продавец обязуется передать мебель Покупателю на условиях установленных настоящим договором:

- обеспечить перевозку мебели своими силами и за свой счет;
- передать мебель в количестве и качестве по требованию договора в таре и упаковке исключающих возможность порчи при перевозки
- передать мебель свободной от любых прав третьих лиц, о которых в момент заключения договора Продавец знал или не мог не знать.

1.4. Покупатель обязуется:

- осмотреть и принять товар в течении 24 часов;
- при обнаружении несоответствия товара условиям договора Покупатель обязуется в указанный срок направить Продавцу рекламацию, в которой содержатся данные о характере обнаруженного несоответствия.
- уплатить за мебель цену в соответствии с условиями настоящего договора.

**2. ПОРЯДОК ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА**

2.1. Передача товара в соответствии с условиями настоящего договора производится на базе ОАО «Карат»

2.2. Переход риска утраты или повреждения товара определяется в соответствии с нормами гражданского законодательства, действующими на территории России.

2.3. Перевозка товара до места передачи осуществляется Продавцом за счет средств Покупателя.

2.4. Если Покупатель допускает просрочку в принятии товара Продавец вправе удерживать товар пока его необходимые расходы не будут компенсированы Покупателем.

2.5. Настоящий договор вступает в силу в день его подписания и действует до фактического исполнения сторонами вытекающих из него обязательств.

2.6. Срок исполнения договора – 10 января 2006 года.

2.7. Срок исполнения договора может быть продлен лишь в случае, если одна из сторон по причинам указанным в настоящем договоре приостанавливает исполнение своих обязательств.

### **3. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТА**

3.1. Сумма настоящего договора составляет 1 млн. рублей. Оплачивается по цене за единицу согласно договоренности.

3.2. Расчеты по договору производятся путем акцепта платежных поручений продавца в 3-дневный срок со дня получения их Покупателем.

3.3. Покупатель вправе воздержаться от уплаты стоимости мебели в случае, если у него отсутствовала возможность осмотра по вине Продавца.

### **4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

4.1. За просрочку платежа Покупатель уплачивает продавцу штраф в размере 10% от суммы договора и пеню из расчета 0,05% от суммы договора за каждый день просрочки.

4.2. За досрочное расторжение договора стороны несут ответственность в виде штрафа в размере установленным в пункте 2.1. договора полной стоимости товара.

4.3. Меры ответственности сторон не предусмотренные в настоящем договоре применяются в соответствии с нормами гражданского законодательства действующими на территории России.

### **5. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

5.1. Обе стороны не несут ответственности за частичное или полное невыполнение обязательств по настоящему договору, если такое неисполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами (включая акты и действия правительственных органов и другие обстоятельства). Срок исполнения обязательств по настоящему договору должен быть продлен на срок действия форс-мажорных обстоятельств и их последствий.

5.2. Сторона, для которой исполнение обязательств становится невозможным из-за причин, указанных в параграфе 5.1 должна известить другую сторону в письменном виде в течение 5 дней о дате наступления форс-мажорных обстоятельств и их последствий. Если данная сторона

не известит другую сторону о форс-мажорных обстоятельствах в течение 5 дней, она должна компенсировать все убытки, причиненные другой стороне из-за такого не извещения. К извещению сторона обязана приложить справку или иной документ органа, уполномоченного заявлять о наступлении форс-мажорных обстоятельств.

5.3. Наступление обязательств вызванных действием непреодолимой силы влечет за собой за собой увеличение срока исполнения договора на период действия указанных обстоятельств.

## **6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

6.1. Настоящий договор может быть расторгнут по согласию сторон или одной из них в случае грубого нарушения условий договора другой стороной. Одностороннее расторжение договора осуществляется стороной договора путем письменного уведомления ею другой стороны.

6.2. Стороны обязаны сообщать друг другу об изменении своих юридических адресов, номеров телефонов, телефаксов в 2-дневный срок.

6.3. Все дополнения, изменения, а также приложения к настоящему договору составляются в письменной форме, подписываются обеими сторонами, вступают в действие с момента их подписания обеими сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего договора.

6.4. В день подписания настоящего договора вся предшествующая переписка, документы и переговоры между сторонами по вопросам предмета договора теряют силу.

## **ПОДПИСИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**



## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ.....	4
1.1. Структура практикума.....	4
1.2. Организация и проведение практических занятий .....	5
1.3. Виды контроля знаний студентов и их отчетности .....	5
2. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ.....	7
3. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	12
4. ПРАКТИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ.....	34
5. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	52
6. ТЕСТ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ.....	53
7. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	58
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	59
Приложение 1.....	59
Приложение 2.....	61
Приложение 3.....	63
Приложение 4.....	65
Приложение 5.....	67
Приложение 6.....	72