**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ (ЧАСТНОЕ) ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ТОМСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА»  
(НОУ ВО «ТИБ»)**

Гуманитарный факультет

Кафедрагуманитарных и социально-экономических дисциплин

Кац Вадим Маркович

ОРГАНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Методические указания

по подготовке к практическим занятиям

и организации самостоятельной работы студентов

направление подготовки *37.03.01 Психология*

(уровень бакалавриата)

очной и заочной форм обучения

Томск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ 3

1. Организация собственного предпринимательского дела .…………………….…..3
2. Виды предпринимательской деятельности …………………………………….…..4
3. Правовое и финансовое обеспечение предпринимательской деятельности ..…....5
4. Экономическая эффективность предпринимательской деятельности …………...6

ЗАДАНИЯ К РУБЕЖНОМУ КОНТРОЛЮ………………………………………….………...7

ВОПРОСЫ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ……………………………………..….10

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА………………………………………………………….11

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ**

**К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

**1 Организация собственного предпринимательского дела**

**Вопросы для обсуждения**

1. Бизнес-планирование как основа предпринимательской деятельности
2. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Способы организации собственного дела
4. Малые и средние предприятия

**Задание 1** Перечислите и поясните внешние и внутренние цели бизнес-планирования.

**Задание 2** Раскройте структуру бизнес-плана

**Задание 3** Дайте характеристику организационно-правовым формам коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, унитарные государственные и муниципальные предприятия, производственные кооперативы (артели)

**Задание 4** Составьте алгоритм создания собственного дела

**Задание 5** Сформулируйте критериии малого и среднего предприятия

**Задание 6** Расскажите о мерах правительственной поддержки малого и среднего бизнеса

**Задание 7** Налоговые режимы, применяющиеся для малых предприятий

**Дополнительная литература к теме 1**

1. **Савкина, Р.В.** Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2019. — 211 с. — ISBN 978-5-406-06994-3. — URL: https://book.ru/book/931195  - Глава 2

.

**2 Виды предпринимательской деятельности**

**Вопросы для обсуждения**

1. Виды предпринимательской деятельности

2. Основные признаки различных видов предпринимательской деятельности

3. Критерии идентификации различных видов предпринимательской деятельности

**Задание 1** Дайте характеристику различным видам производственного предпринимательства: инновационное, информационное, научно-техническое, производственное потребление товаров, производственное потребление услуг, производство товаров, производство услуг.

**Задание 2** Дайте характеристику коммерческому предпринимательству: торговое, торгово-закупочное, торгово-посредническое, деятельность на товарных биржах.

**Задание 3** Составляющие консалтингового предпринимательства: специализированные услуги, общее управление, администрирование, маркетинг, управление кадрами, финансовое управление, информационные технологии.

**Задания 4** Инновационное предпринимательство. Распределение институциональных действий по обеспечению инновационной устойчивости: федеральный, региональный, муниципальный уровни.

**Задание 5** Современные формы предпринимательства: Интернет-магазины, франчайзинг, вендинг, краутсорсинг, краудфандинг, каршеринг.

**Дополнительная литература к теме 2**

1. **Ильин, А.Б.** Организация предпринимательской деятельности : учебник / Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. — Москва : КноРус, 2019. — 340 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06822-9. — URL: https://book.ru/book/932122 **-** Глава 4

**3 Правовое и финансовое обеспечение предпринимательской деятельности**

**Вопросы для обсуждения**

1. Субъекты предпринимательской деятельности

2. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя

3. Регистрация общества с ограниченной ответственностью

4. Бухгалтерский учет на предприятии

5. Финансовый учет на предприятии

6. Налоговый учет на предприятии

**Задание 1** Резиденты и неризеденты как субъекты предпринимательской деятельности. Совместные предприятия.

**Задание 2** Подготовка документов для регистрации ИП

**Задание 3** Подготовка документов для регистрации ОО

**Задание 4** Нормативные документы, регламентирующие бухгалтерский учет. Этапы бухгалтерского учета. Первичные документы. Структура баланса предприятия. Стадии формирования и распределения прибыли.

**Задание 5** Задачи и принципы бухгалтерского учета.

**Задание 6** Цель и результат налогового учета. Системы налогообложения для различных организационно-правовых форм.

**Дополнительная литература к теме 3**

1. **Ильин, А.Б.** Организация предпринимательской деятельности : учебник / Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. — Москва : КноРус, 2019. — 340 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06822-9. — URL: https://book.ru/book/932122 **-** Глава 5,6

**4 Экономическая эффективность предпринимательской деятельности**

**Вопросы для обсуждения**

1. Показатели для оценки инвестиционной привлекательности предпринимательской деятельности

2. Аналитическая модель для оценки инвестиционной привлекательности предпринимательских проектов.

3. Оценка расходов предпринимателя, направляемых на обслуживание инвестиций.

**Задание 1** Доходность от размещения денежных средств в предпринимательскую деятельность.

**Задание 2** Привлечение капитала в целях развития предпринимательской деятельности.

**Задание 3** Критерии к предпринимательским проектам, претендующие на прямые инвестиции: доходность от инвестиций, гарантия возврата денежных средств.

**Задание 4** Условия привлечения денежных средств для реализации предпринимательского проекта. Показатели, описывающие инвестиционную привлекательность предпринимательского проекта. Классификация рисков, возникающих в предпринимательской деятельности.

**Задание 5** Управление предпринимательскими рисками. Этапы управления предпринимательскими рисками. Методы управления предпринимательскими рисками: метод уклонения от риска, метод локализации риска, методы диссипации риска, методы компенсации риска.

**Задание 8** Прекращение предпринимательской деятельности.

**Дополнительная литература к теме 4**

1. **Кабанов, В.Н.** Организация предпринимательской деятельности: самоучитель : учебник / Кабанов В.Н. — Москва : Русайнс, 2017. — 301 с. — ISBN 978-5-4365-1950-0. — URL: <https://book.ru/book/926724> **-** Глава 5
2. **Ильин, А.Б.** Организация предпринимательской деятельности : учебник / Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. — Москва : КноРус, 2019. — 340 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06822-9. — URL: https://book.ru/book/932122 **-** Глава 9

**ЗАДАНИЯ К РУБЕЖНОМУ КОНТРОЛЮ**

Решить следующие задачи:

**Задача 1**

У какого предприятия предпринимателю более выгодно закупать комплектующие изделия.

Предпринимателю необходимо принять решение по выбору поставщика комплектующих изделий для своего предприятия.

Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, производимая ими продукция имеет сопоставимое качество.

Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» ‒ 300 км.

Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр. При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и составляет 59 рублей за километр.

Предприятием «А» комплектующие поставляются в пакетах на поддоне и могут быть разгружены с помощью подъемно-транспортных устройств. Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза, поставляемого предприятием «А», составляет 30 минут. Время ручной разгрузки непакетированного груза, поставляемого предприятием «Б», составляет 6 часов. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 80 рублей.

Рассчитаем затраты предпринимателя на закупку комплектующих изделий у каждого предприятия.

Предприятие «А»:

* затраты на закупку партии комплектующих изделий: 125\*200 = 25000 руб.;
* затраты на перевозку: 500\*52 = 26000 руб.;
* затраты на погрузочно-разгрузочные работы: 0,5\*80 = 40 руб.

Итого: 25000 + 26000 + 40 = 51040 руб.

Предприятие «Б»:

* затраты на закупку партии комплектующих изделий: 130\*200 = 26000 руб.;
* затраты на перевозку: 300\*59 = 17700 руб.;
* затраты на погрузочно-разгрузочные работы: 6\*80 = 480 руб.

Итого: 26000 + 17700 + 480 = 44180 руб.

Таким образом, стоимость закупки партии комплектующих деталей выше у предприятия «Б» по сравнению с предприятие «А» на 1000 руб. (25000 - 26000). Также у предприятия «Б» выше затраты на погрузочно-разгрузочные работы по сравнению с предприятие «А» на 440 руб. (40 - 480). Несмотря на это совокупные затраты на закупку и доставку партии комплектующих деталей у предприятия «Б» ниже, нежели у предприятия «А» на 6860 руб. (51040 - 44180). Таким образом, доминирующим фактором являются затраты на доставку партии комплектующих изделий, которые ниже у предприятия «Б», нежели у предприятия «А», на 8300 руб. (26000 - 17700).

Следовательно, предпринимателю выгоднее приобретать комплектующие изделия у предприятия «Б». Это позволит сэкономить 6860 руб. с каждой партии деталей

**Задача 2**

Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод).

На данном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей. В конце мая, июня и июля были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы. В результате опроса были получены следующие данные:

* В конце мая: ‒ у фирмы «А» было 400 покупателей; ‒ у фирмы «В» – 400 покупателей; ‒ у фирмы «С» ‒ 200 покупателей.
* В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в тоже время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

При перераспределении покупателей между фирмой «А» и фирмой «В» прирост покупателей у фирмы «А» составит:

ΔЧКА/В = 120 – 80 = 40 покупателей.

Соответственно, на 40 покупателей снизится количество покупателей у фирмы «В», т.е. ΔЧКВ/А = -40 покупателей.

При перераспределении покупателей между фирмой «А» и фирмой «С» прирост покупателей у фирмы «А» составит:

ΔЧКА/С = 20 – 40 = -20 покупателей.

Соответственно, на 20 покупателей увеличится количество покупателей у фирмы «С», т.е. ΔЧКС/А = 20 покупателей.

Итоговый прирост покупателей у фирмы «А» составит:

ΔЧКА = ΔЧКА/В + ΔЧКА/С = 40 – 20 = 20 покупателей.

При перераспределении покупателей между фирмой «В» и фирмой «С» прирост покупателей у фирмы «В» составит:

ΔЧКВ/С = 20 – 80 = -60 покупателей.

Соответственно, на 60 покупателей увеличится количество покупателей у фирмы «С», т.е. ΔЧКС/В = 60 покупателей.

Итоговый прирост покупателей у фирмы «В» составит:

ΔЧКВ = ΔЧКВ/А + ΔЧКВ/С = -40 – 60 = -100 покупателей.

Итоговый прирост покупателей у фирмы «С» составит:

ΔЧКС = ΔЧКС/А + ΔЧКС/В = 20 + 60 = 80 покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

Сведем результаты расчетов в таблицу 1.

Таблица 1

Динамика количества покупателей трех фирм

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | А | В | С |
| Май | 400 | 400 | 200 |
| Июнь | 420 | 300 | 280 |
| Июль | 440 | 200 | 360 |

Из таблицы 1 видно, что число покупателей фирм «А» и «С» в течение трех месяцев увеличивается. Соответственно, число покупателей фирмы «В» снижается.

Покупатели фирмы «А» больше предпочитают продукцию фирмы «В», т.к. отток покупателей от фирмы «А» к фирме «В» превышает отток покупателей от фирмы «А» к фирме «С» в 2 раза.

Покупатели фирмы «В» предпочитают продукцию фирмы «А», т.к. отток покупателей от фирмы «В» к фирме «А» превышает отток покупателей от фирмы «В» к фирме «С» в 1,5 раза.

Покупатели фирмы «С» одинаково относятся к фирмам «А» и «В», т.к. отток покупателей от фирмы «С» к фирмам «А» и «В» одинаковый.

Прирост числа покупателей фирмы «А» составляет 20 покупателей в месяц, а прирост покупателей фирмы «С» - 80 покупателей в месяц. Следовательно, маркетинговая политика фирмы «С» является самой эффективной, поскольку привлечение покупателей от фирм «А» и «В» превышает число покупателей, ушедших от фирмы «С».

Наихудшая маркетинговая политика разработана в фирмы «В», т.к. потеря покупателей, которые предпочли фирмы «А» и «С», превышает число привлеченных клиентов. Общий прирост покупателей фирмы «В» в месяц составляет минус 100 покупателей.

**ВОПРОСЫ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

1. Понятие малого бизнеса.
2. Значение малого бизнеса в современных условиях.
3. Экономические, социальные и правовые условия малого бизнеса.
4. Этапы развития малого бизнеса в современной России.
5. Отличия в поведении малых предприятий от крупных компаний.
6. Факторы успеха в малом бизнесе.
7. Выбор организационно-правовой формы малого бизнеса.
8. Преимущества и недостатки индивидуальной, паевой и акционерной формы собственности.
9. Коммерческие организации – субъекты малого бизнеса.
10. Индивидуальные предприниматели – субъекты малого бизнеса.
11. Общие предпосылки создания малых предприятий.
12. Этапы создания малого предприятия.
13. Покупка действующего малого предприятия.
14. Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
15. Франчайзинг как форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса.
16. Лизинг и его разновидности.
17. Государственная регистрация предприятий малого бизнеса.
18. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.
19. Открытие субъектом малого бизнеса счетов в банках.
20. Лицензирование деятельности субъектов малого бизнеса.
21. Применение субъектами малого бизнеса контрольно-кассовой техники.
22. Сокращение административных барьеров, регулирующих деятельность субъектов малого бизнеса.
23. Жизненный цикл малого предприятия.
24. Виды стратегий развития малых предприятий.
25. Организационные изменения в малом бизнесе.
26. Выбор стратегии развития малого предприятия.
27. Финансово-кредитная поддержка малого бизнеса.
28. Управление предпринимательскими рисками .

**РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

**Основная литература**

1. **Ильин, А.Б.** Организация предпринимательской деятельности : учебник / Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. — Москва : КноРус, 2019. — 340 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06822-9. — URL: https://book.ru/book/932122
2. **Кабанов, В.Н.** Организация предпринимательской деятельности: самоучитель : учебник / Кабанов В.Н. — Москва : Русайнс, 2017. — 301 с. — ISBN 978-5-4365-1950-0. — URL: <https://book.ru/book/926724> **-** Глава 5
3. **Савкина, Р.В.** Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2019. — 211 с. — ISBN 978-5-406-06994-3. — URL: https://book.ru/book/931195  - Глава 2

**Ресурсы электронно-библиотечных систем**

1. **Ильин, А.Б.** Организация предпринимательской деятельности : учебник / Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. — Москва : КноРус, 2019. — 340 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06822-9. — URL: https://book.ru/book/932122
2. **Кабанов, В.Н.** Организация предпринимательской деятельности: самоучитель : учебник / Кабанов В.Н. — Москва : Русайнс, 2017. — 301 с. — ISBN 978-5-4365-1950-0. — URL: <https://book.ru/book/926724> **-** Глава 5
3. **Савкина, Р.В.** Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2019. — 211 с. — ISBN 978-5-406-06994-3. — URL: https://book.ru/book/931195  - Глава 2

**Ресурсы систем информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

1. http: //www.ipbr.org**–** Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России
2. http: // www.buhgalt.ru **-** Журнал «Бухгалтерский учет»
3. http: //www.garant.ru **–** Правовая информационно-поисковая система «Гарант»
4. http: //www.consultant.ru **–** Правовая информационно-поисковая система «Консультант»
5. http://www.eg-online.ru **-** «Экономическая газета»