**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1**

**1. Чем понятие «бизнес» отличается от понятия «предпринимательство»?**

Понятие «Бизнес» подразумевает источник дохода от какого-либо рода деятельности, связанной с продажами, оказанием услуг и товарным производством, осуществляемой предпринимателями.

Бизнес требует стратегии дальнейшего развития, так как в нем нет гарантий, что вложения окупятся. В результате образуется система, работающая на вас. Это главное, чем бизнес отличается от предпринимательства.

Существует несколько видов бизнеса:

1. Малый бизнес - не требует больших вкладов. К нему относится и бизнес на дому. Основан на личностных возможностях человека. Затрачивает много времени.
2. Компания - требует больших вложений. Нуждается в знаниях о работе с людьми и управлении для формирования коллектива, также умении вести свое дело.
3. Франчайзинг - предоставление возможности сотрудничества престижной и надежной компанией для более мелкой компании на выпуск товаров и его сбыта либо оказания услуг под маркой известного бренда.
4. Торговля в Интернете - не требует начального капитала, но нуждается в выборе и изучении ниши, которая будет приносить доход.
5. Сетевой маркетинг - наиболее простой вид бизнеса, но рискованный, поскольку доход зависит полностью от продаж. Требует навыков в областях управления людьми для создания рабочего коллектива, знаний психологии типов личности для работы с клиентами.

Понятие «Предпринимательство» - ведение торговли, оказание услуг, производство продукции без юридического образования от собственного имени с целью получения прибыли - это то, чем предпринимательство и отличается от бизнеса. Индивидуальное предпринимательство оформляется по любому виду деятельности, не запрещенной законом. В любой сфере деятельности есть риск: потеря вложенных денежных средств, потеря финансовой стабильности, потеря имущества, потеря деловой репутации. В зависимости от сферы вложения средств, итоговой продукции или услуг, направленность деятельности предпринимательство делится на виды:

формы предпринимательства образуются банки, биржи, фонды. Оборотным средством являются деньги, ценные бумаги и т. д., которые приобретаются за определенную сумму у клиента. Прибыль предпринимателя образуется за счет продажи денежных средств за плату, которая превышает сумму, затраченную на покупку первоначальных денежных средств.

Коммерческое - предприниматель является своего рода продавцом. Для получения дохода необходимо выгодно приобрести товары и продать их. Важные условия: знать, в чем рынок имеет потребность, покупать товара по более низкой цене.

Итак, у бизнесмена и предпринимателя разный уровень ответственности. Задача бизнесмена - создать систему, которая в будущем будет работать на него без необходимости его участия. Предприниматель же зарабатывает здесь и сейчас. Без его участия деятельность пойдет на спад, что существенно отличает бизнесмена от индивидуального предпринимателя.

**2. Прокомментируйте различия в подходах к определению понятия «предпринимательство».**

Предпринимательство — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная насистематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Статья 2 Гражданского кодекса РФ

Предпринимательство – это производственно-хозяйственная деятельность особого рода, включающая в себя элементы риска. Р. Кантильон

Предпринимательская деятельность — это «соединение, комбинирование трех классических факторов производства — земли, труда, капитала». Ж. Б. Сэй

Предпринимательство в рыночной экономике является самоинициирующейся и саморегулирующейся деятельностью, которая при наличии основных факторов производства возникает спонтанно. А. Смит

Предпринимательская деятельность — это соединение, комбинирование четырех факторов производства — земли, труда, капитала, организации. А. Маршалл

Предпринимательство связано прежде всего с личной свободой, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами. Сущность предпринимательства — это поиск и изучение новых возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности». Ф. Хайек

Предпринимательство как набор функций:

1. Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги

2. Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса

3. Предприниматель — это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса

4. Предприниматель — это человек, идущий на риск. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю.

Предпринимательство связано с новаторством, а сам предприниматель является смелым человеком с оригинальным мышлением, который добивается успешного внедрения новых идей. П. Самуэльсон

Предпринимательство — это конкретная деятельность, содержанием которой являются нововведения во всех сферах, в том числе и в управлении». Друкер П. Ф.

Предпринимательству свойственна не только творческая, поисковая функция, вытекающая из уровня экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, но и организаторская, проявляющаяся в принятии предпринимателем самостоятельного решения об организации собственного дела, в его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского стиля управления. Барр Р.

Предпринимательство — это форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических (хозяйственных) связей, при которойпроизводство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода (прибыли). Бусыгин А. В.

**3. Что такое предпринимательский бизнес?**

Понятие «бизнес» является достаточно широким, вбирающим в себя деловые отношения, предпринимательство, сферу деятельности, определенные круги социума и т.д.

Предпринимательская деятельность – это инициативная деятельность субъекта бизнеса, который, владея, пользуясь, либо распоряжаясь какими–либо материальными благами (земля, сооружения, оборудование, ноу–хау, информация, денежные ресурсы), самостоятельно прилагает усилия по созданию продукции, оказанию услуг и выполнению работ.

Бизнес и предпринимательство - это виды производственной деятельности человека, которая направлена на получение прибыли. Бизнес может быть эпизодическим, а предпринимательством занимаются на постоянной основе.

**4. Перечислите признаки предпринимательского бизнеса.**

Признаками являются:

-Независимость и самостоятельность хозяйствующего субъекта. Человек, став предпринимателем либо занимая руководящую должность в организации, самостоятельно занимается решением всех производственных вопросов, от решения которых будет зависеть рентабельность бизнеса.

-Личная заинтересованность и ответственность. Эти признаки предпринимательства имеют сходство с ранее перечисленными, с той разницей, что помимо стремления получить личную выгоду, предприниматель учитывает интересы коллектива, фирмы, а иногда и страны в целом, в том случае если это глобальный бизнес.

-Творческий подход, новаторство, оригинальная подача продукта - это тоже основные признаки предпринимательства. Настоящий бизнесмен всегда находится в творческом поиске. Стремление быть первым и лучшим в своей нише заставляет его быть на шаг впереди конкурирующих фирм. Приветствуются такие личностные качества, как умение принимать нестандартные решения, быстро реагировать на сложившуюся ситуацию, уметь извлечь выгоду там, где ее не увидят другие.

-Немаловажными являются и такие признаки предпринимательства, как финансовые и хозяйственные риски. Именно они заставляют поддерживать динамику и темп, исключают возможные застои на фоне постоянно витающего духа соперничества. Новообразованный бизнес должен быть именно новым, качественно отличающимся от конкурентов.

-Принцип легализированной деятельности. Ведение бизнеса без регистрации в установленном порядке запрещено законодательно. Кроме того, существуют такие направления, деятельность которых должна в обязательном порядке сопровождаться лицензированием.

**5. Какие определения «бизнеса» и «предпринимательства» существуют?**

Предпринимательство или предпринимательская деятельность — это самостоятельная деятельность граждан и их коопераций, которая связана с риском и осуществляется под свою ответственность, направлена на получение дохода от реализации товаров, использования имущества, выполнения работ или оказания услуг лицами, в соответствии с законом.

**Бизнес** – абсолютно любая деятельность человека, направленная на получение максимальной прибыли путём реализации товаров и услуг, которые пользуются спросом среди потребителей, а также элемент рыночной экономики, без которого государство не может эффективно развиваться.

**Предпринимательство**– самостоятельная деятельность любого человека или группы людей, напрямую связанная с риском. Как правило, такая деятельность осуществляется исключительно под свою ответственность и направлена на получение прибыли от реализации товаров и услуг в соответствии с действующим законодательством.

**6. Практические задания:**

1. К признакам предпринимательского бизнеса не относится утверждение: а) Экономическая свобода каждого из субъектов предпринимательства; б) Наличие у всех людей предпринимательской правоспособности; в) Абсолютное доминирование товарно-денежного рынка над рынком бартерных сделок; г) **Неравенство всех форм собственности**.

2. К основным функциям предпринимателя относятся следующие утверждения, за исключением:

а) Предприниматель никогда не берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. б) Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса. в) Предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса. г**) Предприниматель – это человек, идущий на риск**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2**

**Тема: Концептуальные понятия бизнеса**

**1. Перечислите и прокомментируйте концепции бизнеса. Приведите примеры.**

Условно все теоретические толкования понятия бизнес могут быть объединены в три основные концепции: позитивную, критическую, прагматическую. Концепция - система взглядов на те или иные явления, способ рассмотрения каких-либо явлений, понимание чего-либо.

**Позитивная концепция**. Её суть состоит в том, что бизнес понимается как общественно-полезная деятельность людей, осуществляемая в порядке личной инициативы, целью которой является производство товаров и услуг для других людей.

Бизнес нацелен на всеобщее благо, подчинён всеобщим интересам, люди работают на благо общества.

**Критическая концепция бизнеса**. Данная концепция бизнеса исходит из того, что бизнес - это деятельность людей, направленная на получение доходов или прибыли. Ради дохода бизнесмен готов использовать любые средства и методы.

В разрезе критической концепции бизнес нацелен на навязывание частью людей (бизнесменов) своих корыстных интересов остальным людям. Бизнес – это предельно противоречивое явление, способное породить и порождающее разнообразные конфликты в обществе. Бизнес – это нежелательный компонент жизни людей в целом, рассадник криминогенных процессов. Бизнес – исторически-преходящее явление, которое в перспективе должно уступить место другим, непротиворечивым и бесконфликтным формам развития экономики.

**Прагматическая концепция**. В данной концепции бизнес рассматривается как явление неизбежное в контексте развития общества, необходимое как самим бизнесменам, стремящимся удовлетворить свои корыстные интересы, так и другим членам общества, которые благодаря бизнесу получают возможность удовлетворять свои потребности в товарах и услугах.

Прагматизм - признание истиной лишь то, что дает практически полезные результаты. В данной концепции противоречия, возникающие в связи с действиями бизнесменов, рассматриваются как явление положительное в том смысле, что они стимулируют развитие экономики.

Бизнес базируется на отношениях между людьми, каждый из которых, вступая в эти отношения, преследует собственные интересы, не обязательно совпадающие с интересами других людей. С одной стороны естественная конкуренция интересов ведёт к навязыванию интересов одних людей другим, к ущемлению интересов и, может привести к непредсказуемым последствиям. С другой стороны, конкуренция интересов не приводит к гибельным последствиям для человеческого общества, а напротив, способствует постоянному росту экономики и благосостояния людей

**2. Как соотносятся этика и право в бизнесе?**

В деловой сфере наиболее ярко проявляется противоречие между этикой и бизнесом, между должным и сущим. Оно затрагивает отношения на разных уровнях: между компанией (фирмой) и обществом, между деловыми партнерами и конкурирующими организациями, между фирмой и ее клиентами. На указанную проблему существует два взгляда.

Первый пытается разрешить это противоречие так: в деловых отношениях нравственность не нужна, так как смысл деятельности предпринимателя - получение прибыли любыми доступными путями. А нормы морали только стоят на пути достижения этой цели, создавая побочные проблемы, связанные с нравственными барьерами деятельности. Поэтому очень часто в деловой сфере можно встретиться с проявлениями неэтичного поведения: случаями сокрытия от государства истинной прибыли, подкупом, взятками, использованием чужого фирменного наименования, распространением заведомо ложной и порочащей конкурента информацией, переманиванием сотрудников, лжепредпринимательством и т.д.

Примером неэтичного поведения представляют действия компании « Форд Мотор». Ее руководители возражали против снятия с производства модели «Пинто», которая имела технические недостатки бензобака. Суть проблемы состояла в том, что в 1978 году три женщины сгорели заживо, когда машина этой модели, в которой они находились, получила удар сзади и бак с бензином взорвался. Разработчикам модели и руководству компании неполадки проектирования топливной системы были известны. Но как показали расчеты, выплата компенсаций, если произойдут несчастные случаи, обойдется компании дешевле по сравнению с затратами на то, чтобы сделать надежный бензобак. Здесь компания переступила нормы морали.

Второй взгляд на указанную проблему вообще не видит противоречия между этикой и бизнесом. Согласно сторонникам этого подхода эффективность предпринимательской деятельности зависит от соблюдения этических норм ведения дела. Современные концепции этики во главу угла ставят социальную ответственность бизнеса, становление новой корпоративной культуры, учитывающей необходимость не только увеличения прибыли, но и адекватного удовлетворения потребностей общества, признание нравственной культуры взаимоотношений между конкурентами и партнерами.

Таким образом существует необходимость выделения такого вида профессиональной этики, как этика бизнеса. Этика бизнеса изучает нравственные параметры отношений людей и организаций в сфере предпринимательства. Это адаптированные к практическим нуждам бизнесмена сведения об этических понятиях, о моральных требованиях к стилю работы и взаимодействия деловых людей.

**3. Охарактеризуйте правовую среду бизнеса.**

Правовая среда бизнеса -- взятая в единстве система юридических связей и отношений, правовых учреждений, иных правовых реалий, обусловленных действием права и определяющих в конечном счете характер, направленность, интенсивность реализуемой социальными субъектами -- гражданами, их объединениями, должностными лицами государственного и общественного аппарата -- правовой активности.

Правовая среда - это социальная среда, которая оказывает позитивно-стимулирующее воздействие на выбор участниками регулируемых отношений правомерных способов деятельности (правовая среда предполагает: совершенное законодательство, эффективную юстицию, правовую развитую культуру и правовой менталитет населения и государственных структур, предрасполагающих их действовать в согласии с правом и др.).

Правовая среда -- это «вместилище» всего того, что связанно с генезисом права, воздействием норм на общественную жизнь, на поступки и жизнедеятельность людей в государственно-правовой сфере. Она представляет собой ту часть (вид) социальной среды, которая неразрывно связанна с правом и его разнообразными проявлениями, в которой регулятивные процессы протекают под непосредственным воздействием права, а удовлетворение потребностей и интересов индивидов и их объединений требует привлечения специфических юридических средств [9].

Правовая среда представляет собой системное образование, центральным элементом которого выступает человек его социально-правовая активность, направленная на восприятие, осуществление и воспроизводство правовых установлений. Система общественных связей и отношений, отражающая взаимодействие людей в сфере общественной жизни, очерченной правом, есть главное, необходимое и существенное в понимании правовой среды. Правовая среда в этом смысле есть развертывающийся в пространстве и во времени процесс движения правовых связей и отношений, характеризующий в своем единстве правовую жизнь общества.

**6. Практические задания:**

1. Критическая концепция бизнеса состоит из следующих положений, за исключением: а) навязывание корыстных интересов; б) направленность на извлечение прибыли; в) исторически приходящее явление; **г) желательный компонент жизни людей.**

2. Позитивная концепция бизнеса состоит из следующих утверждений о бизнесе, за исключением: А) подчинен интересам бизнесмена; Б) нацелен на всеобщее благо; **В) люди работают на благо общества**; Г) направлен на укрепление экономики.

3. К признакам предпринимательского бизнеса не относится утверждение: А**) Равенство всех форм собственности**. Б) Отсутствие у всех людей предпринимательской правоспособности. В) Абсолютное доминирование товарно-денежного рынка над рынком бартерных сделок. Г) Регулирование национальных и мировых рынков экономических благ ради стабильного развития предпринимательского бизнеса.

4. Критическая концепция бизнеса состоит из следующих положений, за исключением: А) навязывание корыстных интересов; Б) направленность на извлечение прибыли; В) исторически приходящее явление; **Г) непротиворечивое явление;**

5. Прагматическая концепция бизнеса состоит из следующих положений, за исключением: А) базируется на отношениях между людьми; Б) необходимый и неизбежный компонент; В) не объединяет стремление одних к извлечению доходов и стремление других к удовлетворению потребностей в экономических благах; **Г) противоречивое явление**.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3**

**Субъекты и объекты бизнеса.**

**1. Дайте определения понятий «субъект бизнеса» и «объект бизнеса».**

Субъект бизнеса - человек, группа людей, организация, фирма или предприятие - осуществляет деловую деятельность и вступает в деловые отношения с другими субъектами бизнеса по поводу объектов бизнеса.

**2. Назовите функциональные особенности субъектов предпринимательского бизнеса.**

Основные группы участников бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группа | Деловой интерес | Сфера |
| Предприниматели | Получение доходов реализуется через производство, продажу продукции (товаров и услуг) | Предпринимательский бизнес: производство продукции, коммерция (торговля), коммерческое посредничество |
| Потребители продукции (индивидуальные и коллективные) | Потребление товаров и услуг реализуется при налаживании контактов с производителями и продавцами на основе взаимной выгоды | Потребительский бизнес |
| Наемные работники | Извлечение доходов реализуется посредством работы в фирме, организации, на предприятии на контрактной или иной основе | Наемно-трудовой бизнес |
| Государственные органы, учреждения и организации | Осуществление общегосударственных программ (научно-технических, образовательных, социальных и т. п.) для удовлетворения потребностей как государства в целом, так и всех его граждан |  |

**3. В чем заключается смысл предпринимательства как профессии?**

Принципы профессионального предпринимательства (ППП) - это основополагающие элементы предпринимательского бизнеса, которыми обязаны руководствоваться все люди, стремящиеся к достижению профессионального успеха в предпринимательстве. Всего выделяют пять видов принципов профессионального предпринимательства: ориентирующие, стимулирующие, организационно-поведенческие, эволюционные и системные (табл..

Таблица Принципы профессионального предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Название ННП | Принцип |
| Ориентирующие | 1. Принцип соответствия бизнеса профессиональному предпринимательскому призванию 2. Принцип конкурентоспособности бизнеса |
| Стимулирующие | 1. Принцип многообразия форм успеха 2. Принцип соответствия успеха в бизнесе признанию окружением результатов деятельности предпринимателей 3. Принцип готовности «поймать удачу» 4. Принцип многообразия мотивов 5. Принцип сочетания эгоистичных и общественных интересов в бизнесе |
| Организацио нно - поведенческие | 1. Принцип рациональной логики предпринимательского бизнеса 2. Принцип сочетания конкуренции и сотрудничества в бизнесе 3. Принцип сочетания стратегического, тактического и ситуационного уровней поведения |
| Эволюционные | • Принцип последовательного развития бизнеса от более простых форм к более сложным формам |

**4. Что такое сделка?**

# ГК РФ Статья 153. Понятие сделки. Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

**5. Какие условия должны соблюдаться при проведении сделки?**

Условия действительности сделки вытекают из ее определения как правомерного юридического действия субъектов гражданского права, направленного на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Чтобы обладать качеством дейст­вительности, сделка в целом не должна противоречить закону и иным правовым актам. Это требование выполняется при одновре­менном наличии следующих условий:

а) содержание и правовой результат сделки не противоречат закону и иным правовым актам, Т.е. сделка не нарушает требований закона и подзаконных актов (инструкций, положений и т.п.);

б) сделка совершена дееспособным лицом; если закон признает собственное волеизъявление лица необходимым, но не достаточным условием совершения сделки (несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет), воля такого лица должна быть подкреплена волей

указанного в законе лица (родителя, усыновителя, попечителя);

в) волеизъявление совершающего сделку лица соответствует его действительной воле, Т.е. совершено не для вида, а с намерением породить юридические последствия;

г) волеизъявление совершено в форме, предусмотренной законом для данной сделки;

д) воля лица, совершающего сделку, формируется свободно и не находится под неправомерным посторонним воздействием (насилие, угроза, обман) либо под влиянием иных факторов, неблагоприятно влияющих на процесс формирования воли лица (заблуждение, бо­лезнь, опьянение, стечение тяжелых обстоятельств и т.д.).

**6. Что такое организационная среда предприятия?**

Организационная среда — совокупность двух составляющих (внешней и внутренней среды), оказывающих влияние на деятельность организации.

**7. В чем суть потребительского бизнеса?**

Потребительский бизнес не является профессией и осуществляется всеми гражданами – в противоположность предпринимательскому бизнесу, – поэтому он основан на всеобщем включении людей в деловые отношения.   
Потребительский бизнес отражает заинтересованность людей в конечных результатах производства. Это деятельность, непосредственно направленная на поиск наилучших условий достижения результатов.   
Потребительский бизнес является одновременно и уравновешивающей силой, и стимулятором по отношению к предпринимательскому бизнесу, заставляя предпринимателей не только считаться с запросами потребителей (а, кроме того, и с их причудами) , но и воспринимать потребителей в качестве естественных партнеров по сделкам.   
Участниками потребительского бизнеса выступают и сами предприниматели – в качестве потребителей продукции других предпринимателей. Это является важным фактором, балансирующим предпринимательские аппетиты каждого из субъектов бизнеса.

**8. Что понимается под рабочей средой предприятия?**

Рабочая среда – среда непосредственных контактов фирмы – это ее *отраслевое окружение*. Она включает тех участников рынка, которые оказывают на нее прямое воздействие. Это – поставщики экономических ресурсов, потребители продукции, посредники – финансовые, торговые, маркетинговые, а также государственные экономические структуры (например, налоговая инспекция), конкурирующие фирмы, контактные аудитории (СМИ, общества потребителей, «зеленые» и т.д.)

Анализ ситуации в отрасли и конкуренции в ней проводится для оценки привлекательности отрасли и ее отдельных товарных рынков. Анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, выявить ключевые факторы успеха.

При проведении отраслевого анализа основным объектом исследований служит хозяйственная отрасль – совокупность предприятий, конкурирующих на одном потребительском рынке с аналогичными товарами и услугами.

**9. Перечислите и прокомментируйте функции государства в экономике.**

**Экономическая**  функция государства является предметом дискуссии. Высказывается мнение, что государство не должно активно участвовать в экономической жизни. В частности, так считают сторонники либеральной экономики. Представители кейнсианства, напротив, доказывают необходимость воздействия государственной политики на хозяйственные процессы.

Ответ на вопрос о том, чьи аргументы весомее, зависит от конкретной исторической ситуации. Возьмем в качестве примера 30-е гг. ХХ в. Какие производства определяли в тот период ход экономического развития? Транспорт, энергетика, металлургия. Частное предпринимательство не всегда было в состоянии обеспечить требуемую концентрацию капитала в этих отраслях. Оно не хотело рисковать своими деньгами, если не было уверено в устойчивости спроса. Поэтому государство было вынуждено инвестировать в промышленность бюджетные средства. Такую политику проводил президент Рузвельт в США, так поступали европейские правительства.

Следовательно, экономическая функция государства в долгосрочной перспективе определяется особенностями развития производительных сил.

Кроме того, аккумулируя и перераспределяя финансовые ресурсы, государство обеспечивает корректировку рыночного механизма, воздействует на формирование доходов и функционирование рынков.

Таким образом, организационная, социальная и экономическая функции обусловливают необходимый объем финансовых ресурсов, структуру расходов бюджета и соответствующую структуру его доходов.

**Практические задания:** 1. К основным функциям предпринимателя относится следующее, за исключением: А) Предприниматель никогда не берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Б) Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса. В) Предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса. **Г) Предприниматель – это человек, идущий на риск**.

2. Деловая деятельность государства в экономике включает все, за исключением: А) Стимулирование участников деловой деятельности; **Б) Программирование развития экономики;** В) Распределение ресурсов; Г) Использование государственного бюджета для перераспределения доходов и финансирования деятельности.

3. К основным функциям предпринимателя относится следующее, за исключением: **А) Предприниматель создает законодательную базу под себя.** Б) Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. В) Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса. Г) Предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. К специфическим признакам наемных работников не относится утверждение: А) Предметом сделки между работником и предпринимателем является рабочая сила. Б) Заключая сделку, и работники, и предприниматели делают инициативный выбор и идут на немалый риск. В) Рынок труда является ареной конкурентного соперничества работодателей и работников. **Г) Наемные работники не имеют возможности легко менять свой социальный статус, превращаясь во владельцев или совладельцев бизнеса**.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4,

Принципы профессионального предпринимательства.

**1. Охарактеризуйте ориентирующие принципы профессионального предпринимательства?**

Под принципами профессионального предпринимательства понимают основополагающие элементы предпринимательского бизнеса, которыми обязаны руководствоваться все люди, стремящиеся к достижению профессионального успеха в предпринимательстве.

Профессиональный предпринимательский бизнес организуется и развивается на основе 5 групп принципов.

Таковыми являются:

1) ориентирующие принципы профессионального предпринимательства;

2) стимулирующие принципы профессионального предпринимательства;

3) организационно поведенческие принципы профессионального предпринимательства;

4) эволюционные принципы профессионального предпринимательства;

5) системные принципы профессионального предпринимательства.

**2. Каковы стимулирующие принципы профессионального предпринимательства?**

К стимулирующим принципам профессионального предпринимательства относятся:

- принцип многообразия форм успеха;

- принцип соответствия успеха в бизнесе признанию результатов деятельности предпринимателей окружением;

- принцип многообразия мотивов;

- принцип готовности «поймать удачу»;

- принцип сочетания эгоистических и общественных интересов в бизнесе.

**3. Прокомментируйте организационно-поведенческие принципы профессионального предпринимательства.**

Организационно-поведенческие принципы профессионального предпринимательстваопределяют организацию бизнеса и поведение субъектов предпринимательского бизнеса. К ним относятся:

*-* принцип рациональной логики предпринимательского бизнеса;

- принцип сочетания конкуренции и сотрудничества в бизнесе;

- принцип сочетания стратегического, тактического и ситуационного уровней поведения.

**4. Эволюционные принципы профессионального предпринимательства и их характеристика.**

Эволюционные принципы профессионального предпринимательствавключают:

- принцип последовательного развития бизнеса от более простых форм к более сложным;

- принцип исторической специфики бизнеса в рыночно ориентированной экономике;

- принцип первоначального накопления капитала.

**5. Каковы системные принципы профессионального предпринимательства?**

Понятие **«*система предпринимательского бизнеса*»** является одной из важнейших научных категорий. Под *системой*принято понимать совокупность неразрывно связанных между собой элементов единого развивающегося целого. Все системы целостны и устойчивы. Современный предпринимательский бизнес является объективной системой. Он развивается самостоятельно, за счет внутренней необходимости. Его развитие происходит не только на национальных рынках отдельных стран, но и на мировых рынках. Оно имеет характер глобальной закономерности.

 Системными принципами профессионального предпринимательства являются:

- принцип системности предпринимательского бизнеса;

- принцип постоянного развития бизнеса на основе интегративных (системных) качеств;

- принцип взаимосвязи центробежной и центростремительной тенденций в бизнесе;

- принцип разнообразия национальных моделей бизнеса;

- принцип формирования бизнеса как мировой системы, не знающей государственных границ.

**6. Перечислите различия существующих национальных моделей предпринимательского бизнеса.**

В настоящее время выделяют 5 типов моделей предпринимательского бизнеса, которые применяются на национальных рынках различных стран.

**1. *Иинициативная модель предпринимательства***. Исторической родиной данной модели является Великобритания. Но в США идеология инициативного предпринимательства получила наибольшее распространение вследствие особенностей первоначального накопления капитала.

**2. Модель «дирижизм***а****»*** - национальная модель бизнеса, в которой органы государственной власти и управления играют ведущую роль. Государственное предпринимательство обеспечивает постоянное регулирование и программирование всей национальной экономики. Государственные властные и исполнительные органы, подобно дирижерам, управляющим симфоническими оркестрами, как бы дирижируют всеми субъектами предпринимательства и тем самым обеспечивают целостность национального бизнеса, устойчивость его поступательного развития.

**3. Модель социально ответственного бизнеса** базируется на обеспечении всем предпринимателям наилучших возможностей проявления деловых способностей и талантов. Предприниматели должны быть наиболее полно и последовательно мотивированы на достижение высоких результатов в бизнесе.

**4.Патерналистская модель сотрудничества в бизнесе,**характерна для Японии. Она опирается на инициативное негосударственное предпринимательство. Конкуренция охватывает не только сферу соперничества различных компаний, но и внутрифирменные предпринимательские проекты. Крупным предпринимательские фирмы диверсифицируют свою деятельность, рассредоточивают риски между различными направлениями бизнеса.

**5. Модель социалистической рыночной экономики.** Или *китайская модель бизнеса.* Получила развитие в Китайской Народной Республике. Она сочетает инициативное предпринимательство с политической монополией одной партии - Коммунистической партии Китая (КПК). В середине 70-х годов прошлого века по инициативе одного из тогдашних лидеров КПК Дэн Сяопина Китай сделал резкий поворот от курса на построение социализма и коммунизма к формированию основ рыночно ориентированной экономики.

**Практические задания:**

1. Выделяют следующие виды принципов профессионального предпринимательства, за исключением: а) эволюционные; б) системные; **в) показательные;** г) стимулирующие.

2. К эволюционным принципам предпринимательства относятся следующие утверждения, кроме: а) Принцип последовательного развития бизнеса от более простых форм к более сложным формам**. б) Принцип формирования бизнеса как мировой системы, не знающей государственных границ.** в) Принцип исторической специфики бизнеса в рыночно-ориентированной экономике. г) Принцип первоначального накопления капитала.

3. К условиям осуществления предпринимательской миссии относятся все утверждения, за исключением: а) Реалистичные цели бизнеса, соответствующие запросам окружения и собственным представлениям об успехе. б) Обоснованный расчет потенциала собственной конкурентоспособности. в) Приблизительный расчет потенциала всего окружения, в т.ч. прямых конкурентов. г) Эффективная организация, планирование и контроль бизнеса.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6**

**Тема: Производственный бизнес**

**1. Какая отрасль промышленности представляет собой самую крупную группу отраслей сферы производства материальных благ?**

Отрасль материального производства – это группа предприятий, имеющих общий характер производимой продукции и производственного процесса.

Сфера материального производства включает такие отрасли:

1.       Промышленность;

2.       Строительство;

3.       Сельское хозяйство;

4.       Водное хозяйство в части производственной деятельности;

5.       Лесное хозяйство;

6.       Геология и разведка недр в части глубинного разведывательного бурения на нефть и природный газ;

7.       Грузовой транспорт;

8.       Связь в части обслуживания предприятий производственной сферы;

9.       Торговля и общественное питание;

10.   Материально-техническое обеспечение;

11.   Заготовка;

12.   Другие виды деятельности сферы материального производства.

**2. В какой отрасли промышленности бизнес является наименее предсказуемой сферой деловых «отношений»?**

В общем случае услуги - это действия, которые не создают новые товары, но изменяют некоторые качества уже существующих либо способствуют их изготовлению и продвижению к потребителям. Рынок услуг состоит из трех крупных сегментов — это производственные услуги, потребительские услуги, а также услуги, осуществляемые в сфере обращения. Бизнес на рынке услуг – это нетоварная деловая деятельность. Любой произведенный товар нуждается в том, чтобы были созданы условия его потребления конечным пользователем. Это, например, услуги по доставке, продаже и тому подобное. В отрыве от товара они не имеют никакой ценности, но без оказания совокупности таких услуг создаваемый продукт никогда не приобретет товарную форму и не окажется доступен покупателям. Сфера услуг вообще является чрезвычайно важной составляющей современного бизнеса. Специалисты разделяют: материальные (производственные) и нематериальные (потребительские, коммерческие, финансовые, информационные, экспертные и консультационные) услуги.

**3. Охарактеризуйте сущность строительного бизнеса.**

В строительном процессе может быть выделено три этапа: 1) подготовка строительства; 2) собственно строительство; 3) реализация строительной продукции (сдача готового объекта строительства в эксплуатацию).

Продукцией отрасли строительства являются законченные строительством и сданные в эксплуатацию заводы и фабрики, железные и автомобильные дороги, электростанции, ирригационные и судоходные каналы, порты, жилые дома и другие объекты, образующие основные фонды хозяйственного комплекса страны.

Строительство как отрасль экономики участвует в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые в установленном порядке производственные мощности и объекты непроизводственного назначения. По мере ввода в действие они становятся основными фондами. В их создании участвуют и другие отрасли экономики (промышленность строительных материалов, металлургия, машиностроение и химическая промышленность и пр.). Здания и сооружения, оснащенные технологическим, энергетическим и иным оборудованием и техникой, составляют натурально-вещественное содержание основных производственных фондов.

Капитальное строительство создает, таким образом, материальные условия, обеспечивающие возможность функционирования средств производства.

Отрасль строительство объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии в составе строительных объединений, а так же организаций, выполняющих строительно-монтажные работы хозяйственным способом.

**4. Перечислите особенности сельскохозяйственного бизнеса.**

Как отрасль хозяйства сельское хозяйство имеет следующие основные особенности:

1)Экономический процесс воспроизводства переплетается с естественным процессом роста и развития живых организмов, развивающихся на основе биологических законов.

2)Циклический процесс естественного роста и развития растений и животных обусловил сезонность сельскохозяйственного труда.

3)В отличие от промышленности технологический процесс в сельском хозяйстве тесно связан с природой, где земля выступает в роли главного средства производства

**5. Что такое производственные услуги?**

К работам (услугам) производственного характера относятся выполнение отдельных операций по производству (изготовлению) продукции, выполнению работ, оказанию **услуг**, обработке сырья (материалов), контроль за соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание основных средств и другие подобные работы.

**6. Дайте определение «инновационного бизнеса».**

**Инновационный бизнес** – это совокупность технологических, научных, финансовых и коммерческих действий, направленных на коммерциализацию полученных знаний, навыков, приобретенного оборудования и технологий. Это позволит улучшить качество выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, наладить производство новых видов товаров.

 Инновационная деятельность бизнеса также может быть направлена на разработку, освоение и внедрение различных инноваций. Этим вопросам посвящено отдельное направление менеджмента, которое и называется инновационным.

**Практические задания**: 1. К основным видам услуг производственного бизнеса не относится: а) Транспортный бизнес. б) Складской бизнес. в) Бизнес по оказанию коммунальных услуг производственного характера. **г) Маркетинговый бизнес.**

2. К преимуществам венчурного бизнеса относится следующее, за исключением: А) Налаживание контактов с агентствами по оказанию маркетинговых услуг; **Б) Раскрытие возможности антрепренерства и интрапренерства;** В) Ускорение внедрения достижений технического прогресса; Г) Свобода в изменении порядка работ.

3. К основным особенностям обрабатывающей отрасли не относится: **А) Серьезные ограничения на проникновение извне новых предпринимателей** Б) Относительная свобода межотраслевого перелива капитала предпринимателями. В) Бизнес здесь является достоянием предпринимательских фирм, имеющих любые размеры и организационно-правовые формы. Г) Доминируют многоотраслевые производственные предприятия

4. К основным особенностям сельского хозяйства не относится: **А) Сфера экономики, внутри которой создаются вторичные пищевые продукты** Б) Сильная зависимость от природно-климатических явлений. В) Базируется на земельной собственности, т. к. земля выступает всеобщим условием производства материальных благ Г) Разница в качестве земельных участков по местоположению и плодородию обуславливают такую специфическую форму предпринимательского дохода как дифференциальная земельная рента (плата за землю)

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 7**

**Тема: Коммерческий бизнес**

**1Назовите предпосылки современного коммерческого бизнеса.**

Коммерция(или коммерческая деловая деятельность) выступает как одно из основных направлений предпринимательской деятельности на рынке услуг. Сам термин коммерция возник в результате перенесения в русский язык части экономической терминологии из романской языковой группы, и сегодня он по существу используется в качестве синонима торговли, другими словами, - обмена товарами и услугами между продавцами и покупателями.

Коммерческая деятельность предпринимательства представляет собой тип торгового бизнеса. Коммерческое предпринимательство связано с продажей продукции, купленной у других лиц. Такая активность направлена на извлечение дохода за счет выгодной реализации. Определяющая роль в таком бизнесе принадлежит товарно-денежным и обменным операциям. Существующие виды коммерческого предпринимательства основываются на сделках купли-продажи, перепродажи услуг и продукции.

Коммерческий бизнес объединяет два основных вида деятельности предпринимателей на товарном рынке:

1. торговля товарами– это деловая деятельность субъектов бизнеса, в ходе которой они становятся собственниками товаров, которые затем перепродаются конечным потребителям;
2. посредничество в торговле товарами– задача торговых посредников состоит в содействии нахождения деловых товаров между продавцами и покупателями.

Экономика всеобщего процветания предполагает существование определенных условий, которые можно назвать «предпосылками» бизнеса в применении к странам бывшего коммунистического блока, соревновавшегося с Западом в экономическом  развитии. На нынешний день особую важность представляют следующие четыре условия, необходимые для ведения бизнеса:

-стабильность денежного обращения,

-вознаграждение за риск,

-взаимное доверие и наличие законодательства по бизнесу,

-надежность банков и системы кредитования.

Стабильность денежного обращения не зависит от инфляции. Инфляция присуща экономике любой страны, общее падение цен было отмечено только однажды, во время Великой депрессии. Умеренная инфляция является, по-видимому, неизбежной, хотя, как отмечал журнал «Экономист», до начала XX века нулевая инфляция была нормой.

Для адаптации коммерческой деятельности к рыночным условиям необходимо формировать предпосылки*,* наиболее благоприятные для активного развития товарно-денежных отношений. Важнейшими из них являются:

- юридическое равноправие всех форм собственности;

- экономическая самостоятельность хозяйственных субъектов рынка, их ответственность за результаты своей работы;

- свобода выхода на рынок;

- демонополизация, разгосударствление, обеспечивающие появление на рынке большого количества конкурентов, создающие условия для здоровой конкуренции;

- свободное ценообразование, балансирующее спрос и предложение;

- устойчивая финансовая система;

- открытость экономики;

- развитие рыночной инфраструктуры.

**2. Дайте характеристики субъектов внебиржевого коммерческого бизнеса.**

Внебиржевое посредничество охватывает лишь те отношения между субъектами коммерческого бизнеса, предметами которых являются внебиржевые товары.

Внебиржевые посредники:

* Торговые агенты– это физические и юридические лица, работающие по договору с фирмой-продавцом и выполняющие функции торговых партнеров. Они не приобретают товар в собственность и работают за счет фирмы.
* Региональные торговые представители– это физические и юридические лица, которые действуют от имени и по поручению фирмы продавца. Это относительно самостоятельные структурные подразделения фирмы-продавца. Они работают за свой счет, т.е. закупают товары и реализуют их.
* Дистрибьюторы– это также физические и юридические лица, наделенные фирмой-продавцом полномочиями по использованию различных форм продвижения продукции вплоть до заключения договоров и проведения рекламных кампаний. В зависимости от условий договора могут являться собственниками товара, а могут и не являться собственниками товара.
* Комиссионеры– это юридические лица, выступающие от своего имени, но за счет продавца, т.е. поставщик сдает товар на реализацию, а посредник реализует его за комиссионное вознаграждение.
* Товарные дилеры– это юридические лица, работающие на рынке от своего имени и осуществляющие деятельность, связанную с приобретением товаров от производителей и перепродажей их по более высоким ценам

Деятельность субъектов коммерческого бизнеса складывается из следующих элементов:

1. Оптовая торговля– это начальная стадия движения товара от производителей к конечным потребителям. Выделяюттри типа оптовой торговли: биржевая; организованная внебиржевая (аукционы, ярмарки, различные торги); неорганизованная (оптовые базы, оптовые магазины).
2. Розничная торговля– это завершающее звено в движении товаров. Характеризуется реализацией товаров и единичными экземплярами.

Основным содержанием деятельности товарной биржиявляется создание условий для заключения торговых сделок в сфере оптовой торговли товарами во время проведения гласных публичных торгов, организованных в определенном месте и в установленное время.Объектами биржевых торговых сделокявляются биржевые товары.Биржевыми становятся лишь те товары, которые могут продаваться и покупаться очень крупными партиями. Они должны быть стандартизированы и качественно однородны.

Функции товарных бирж:

* Организационная состоит в создании условий проведения биржевой торговли;
* Арбитражная осуществляется в случае нарушения правил проведения биржевых торгов участниками сделок, а также для урегулирования споров;
* Информационная состоит в создании специальных коммерческих баз данных, содержащих информацию о товарах, ценах на них, процессах, происходящих на других товарных биржах и на внебиржевом рынке;
* Котировальная заключается в биржевом определении цен на товары. Котировка цен состоит в фиксации и опубликовании цен, выявившихся в результате биржевых торгов.

На современном этапе развития рыночных отношений все товарные биржи являются закрытыми, т.е. все сделки совершаются только членами биржи или через них. До XX века существовали и открытые товарные биржи.

Члены товарной биржи:

* Биржевые брокеры заключают сделки по поручению клиента и от своего имени. Они не обладают собственными активами.
* Биржевые трейдеры осуществляют торговлю товарами от своего имени, за свой счет и на свой риск.

Биржевые торги являются наиболее важной частью биржевой деятельности, в ходе которой заключаются биржевые сделки.

Биржевая сделка – это договор между участниками биржевых торгов, который зарегистрирован в порядке, установленном товарной биржей.

Биржевые контракты:

* Форвардные (заключаются под поставку реального товара в оговоренные сроки);
* Фьючерсные (заключаются под несуществующий товар, но предполагаемый к производству и поставке);
* контракты с опционами (это особый вид биржевых сделок, которые преследуют цель снизить риск; это договорное обязательство по покупке или продаже товаров по цене, установленной в момент заключения сделки в пределах согласованного периода).

Неотъемлемой частью деятельности промышленных предприятий является коммерческая деятельность, которая состоит в:

* закупке материальных ресурсов;
* сбыте произведенной продукции.

Принципы коммерческой деятельности промышленного предприятия:

1. неразрывная связь коммерческой деятельности с принципами маркетинга;
2. гибкость коммерческой деятельности, заключающаяся в постоянном изучении прогнозировании товарных рынков, совершении рекламы, внедрения инноваций и т.д.
3. выявление коммерческих рисков и их минимизация. Коммерческий риск возникает при невыгодном изменении цен на закупаемые средства производства реализуемой продукции, в результате потери товаров в процессе обращения, повышения издержек обращения. К основным методам снижения коммерческого риска относятся: страхование; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов; распределение риска между партнерами.
4. высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;
5. нацеленность на получение прибыли.

**3. Перечислите различия между оптовой и розничной торговлей.**

В законодательстве РФ **оптовая торговля** определяется как вид коммерческой деятельности, который связан с покупкой и реализацией товаров в целях их использования в бизнесе (например, для перепродажи) — то есть не для личного потребления. Оптовая торговля чаще всего ведется при заключении договоров поставки. По соответствующим контрактам поставщики передают в установленные сроки выпускаемые ими или закупаемые у партнеров товары своему покупателю для последующего использования в бизнесе. Таким образом, оптовую торговлю можно назвать и основным предметом соответствующих договоров.

Покупатель товара в рамках опта — чаще всего индивидуальный предприниматель (например, владелец магазина) или же юридическое лицо. Но бывает, что в соответствующих контрактах принимают участие и физлица. Правда, последующая перепродажа товара для них может быть не слишком выгодной с точки зрения налогообложения. Поэтому для участия в оптовых сделках граждане, как правило, регистрируются в качестве ИП или учредителей хозяйственных обществ.

Строго говоря, ИП — это также физлицо, но зарегистрированное в государственных органах в установленном порядке как субъект предпринимательской деятельности. Но при операциях с товарами (например, если речь идет о перепродаже товаров, купленных оптом) предприниматель чаще всего вправе использовать режим налогообложения с меньшей платежной нагрузкой, чем физлицо, не зарегистрированное как ИП.

Как правило, оптовые поставки предполагают продажу товаров в значительных объемах. При этом стоимость 1 единицы продукции в рамках большой партии обычно существенно ниже, чем если бы товары закупались меньшими сериями или по отдельности. В результате покупатель оптового товара может выгодно перепродать приобретенные изделия.

Законодательство РФ определяет **розничную торговлю** как коммерческую деятельность, при которой поставщик товара продает его покупателю для дальнейшего использования данного товара в личных целях человека, купившего изделие, — то есть не связанных с предпринимательской деятельностью.

Покупателем товара в розницу чаще всего является физическое лицо. Иногда — индивидуальный предприниматель, который с юридической точки зрения, как мы отметили выше, также выступает физлицом. Участником розничных сделок может быть и организация, если купленный товар ее владелец в установленном законом порядке собирается использовать не для бизнеса, а в личных целях.

В розницу продаются, как правило, единичные изделия или поставляемые в рамках относительно небольших партий.

Определив, в чем разница между оптовой и розничной торговлей, отразим выводы в таблице.

Таблица 1 - Различия между оптовой и розничной торговлей

|  |  |
| --- | --- |
| Оптовая торговля | Розничная торговля |
| Предполагает продажу товаров, которые в дальнейшем используются покупателем в предпринимательской деятельности (например, в целях перепродажи) | Предполагает продажу товаров, которые в дальнейшем используются приобретателем в личных целях |
| Сторонами оптовых сделок становятся, как правило, юрлица и ИП, физлица — очень редко | Физлица регулярно участвуют в розничных сделках (чаще всего как покупатели товаров) |
| Оптовые контракты часто предполагают поставки больших партий товаров, которые можно, к примеру, выгодно распродать по отдельности в дальнейшем | Розничные сделки, как правило, предполагают продажу единичных товаров или представленных в относительно небольших партиях |

Главное отличие оптовой торговли от розничной заключается в том, каким образом товары, приобретенные у поставщика, используются покупателем. При опте предполагается их дальнейшее задействование в бизнесе (например, осуществление их последующей перепродажи). При рознице купленный товар используется лично его приобретателем, членами его семьи и иными лицами, которым он может передать товар.

Как правило, сторонами сделок в рамках оптовой торговли являются юрлица и ИП, достаточно редко — физлица. В розничной торговле физические лица принимают, в свою очередь, существенно более заметное участие.

Оптовые сделки часто предполагают поставки больших партий товаров. Розничные — наоборот, характеризуются относительно небольшими объемами закупок.

**4. Представьте сущность биржевой торговли товарами?**

С правовой точки зрения биржа – это юридическое лицо, которое создаётся с целью обеспечения бесперебойного функционирования товарных и валютных рынков, ценных бумаг и производственных финансовых инструментов.

Биржа - это место заключения сделок между покупателями и продавцами, чаще всего с использованием услуг посредников. Такие посредники представляют на бирже интересы как производителей товаров и владельцев ценных бумаг, так и интересы их покупателей.

Биржа – это часть [рыночной структуры](http://allsummary.ru/785-struktura-infrastruktura-i-funkcii-rynka.html). Для биржи характерны регулярность торговли в строго определенном месте, унификация основных требований к качеству товара, условиям и срокам поставки, ведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов, заключение сделок с реальным товаром, так и в будущем.

Задачи биржи – это организация, упорядочение, унификация рынков сырья, капитала и валюты. Биржа [выравнивает спрос и предложение](http://allsummary.ru/797-zakon-sprosa-i-predlozheniya-rynochnoe-cenoobrazovanie.html), что приводит к стабилизации цен.

Основой биржевой деятельности является биржевая торговля. Биржевая торговля организуется для облегчения самого процесса торговли, для выработки ее более эффективного механизма, а впоследствии для защиты интересов как продавцов, так и покупателей от неблагоприятных изменений цен ([хеджирование](http://allsummary.ru/713-mehanizm-hedzhirovaniya-korotkoe-i-dlinnoe-hedzhirovanie-birzhevaya-spekulyaciya.html)).

Биржевая торговля концентрируется в крупных промышленных и торговых центрах, ведется по биржевым товарам, крупными партиями, ведется в отсутствии товара по образцам, описанию, каталогам, а также контрактами или договорами на их поставку в будущем, проводится регулярно, отличается гласностью торгов, характерно свободное [ценообразование](http://allsummary.ru/705-cenoobrazovanie-na-birzhe-srednevzveshennaya-cena-tovara.html), ведется биржевыми посредниками, в интересах производителей или покупателей, предусматривает отсутствие прямого государственного вмешательства на процесс биржевого торга, но в соответствии с установленными законодательными документами.

Биржа выполняет следующие функции:

1. выявление реального соотношения спроса и предложения;

2. формирование равновесных цен и ориентация на них внебиржевого рынка;

3. способствование увеличению товарной массы в сфере товарного обращения;

4. стабилизация цен и предотвращение коммерческих спекуляций на разнице цен.

Виды бирж:

По видам биржевого товара:

- [товарные](http://allsummary.ru/696-bazisnye-rynki-birzhevoy-torgovli-tovarnyy-rynok.html),

- [фондовые](http://allsummary.ru/694-bazisnye-rynki-birzhevoy-torgovli-rynki-cennyh-bumag.html),

- [валютные](http://allsummary.ru/695-bazisnye-rynki-birzhevoy-torgovli-valyutnyy-rynok.html).

По принципу организации:

- государственные,

- частные,

- смешанные.

По статусу биржи:

- АО,

- ООО,

- ТОО,

- Ассоциации.

По форме участия посетителей в биржевых торгах:

- закрытые,

- открытые.

По номенклатуре товара:

- специализированные,

- универсальные.

По видам биржевых сделок:

- реального товара,

- фьючерсные (опционные),

- смешанные.

По характеру деятельности:

- коммерческие,

- некоммерческие.

По сфере деятельности:

- центральные,

- межрегиональные,

- местные.

Таким образом биржевая торговля –это место, где регулярно в одно и тоже время проводят торги по определенным товаром. Участвовать в биржевой торговле, означает покупать или продавать актив на бирже.

**5. Прокомментируйте функции и принципы деятельности биржи**

Рассмотрим основные функции деятельности биржи

**1. Организация биржевых собраний для проведения гласных публичных торгов.**

Эта функция включает в себя несколько важнейших организационных элементов.

Прежде всего, для эффективного проведения биржевых торгов необходим биржевой зал, достаточно большой, чтобы вместить значительное количество участников – продавцов и покупателей. Благодаря использованию современных средств связи, присутствие участников торгов в биржевом зале не обязательно. Торговлю можно осуществлять при помощи электронных торговых терминалов, работу которых обязана обеспечить биржа.

Для организации торговли требуется разработка биржевых правил, обязательных для всех участников торгов в зале.

Качественное проведение сделок на техническом уровне предусматривает соответствующее материально – техническое обеспечение рабочих мест участников в биржевом зале, высокоэффективное компьютерное обеспечение всех процессов на бирже.

Не менее важным фактором для проведения качественных торгов является обеспеченность биржи высококвалифицированным персоналом. Члены биржи должны знать и соблюдать правила биржевой торговли, иметь необходимые практические навыки во всех биржевых процессах.

**2. Разработка биржевых контрактов.**

На бирже происходит формирование единых стандартных требований к качественным характеристикам товаров, а также к размерам (объёмам) партий активов, выступающих предметами торга. Разрабатываются единые требования к расчётам по биржевым сделкам.

**3. Осуществление биржевого арбитража.**

Данная функция имеет очень большое значение. Разрешение споров, возникающих в процессе биржевых торгов, позволяет выявить нечестных торговцев, осуществляющих мошеннические действия на бирже. Как способ улаживания ошибок, возникших в процессе неправильно зафиксированных сделок, технических сбоев или человеческого фактора, обеспечивает возможность исключения подобных нарушений в будущем.

**4. Выявление и регулирование биржевых цен.**

Эта функция считается одной из важнейших. Биржа выявляет и регулирует цены на все виды биржевых товаров, принимает участие в их формировании. Биржевая цена устанавливается в процессе ее котировки. Котировка – это та цена, по которой продавец хочет продать свой товар, а покупатель готов его купить.

**5. Хеджирование участников биржевой торговли.**

Функция хеджирования (страхования) участников рынка обеспечивает не столько торговлю, сколько обслуживание торгового процесса. Хеджирование представляет собой особый вид страхования участников биржевых торгов от неблагоприятных для них колебаний цен. Происходит путём заключения специальных сделок.Существование такой функции положительно сказывается на отношении участников торгов к бирже, вызывает доверие и привлекает рыночных спекулянтов.

**6. Спекулятивная биржевая деятельность.**

Представляет собой особый вид коммерческой деятельности. Цель такой деятельности – получение прибыли от игры на разнице в ценах купли-продажи биржевых товаров.

**7. Фиксирование цен.**

В течение каждого рабочего дня на бирже фиксируются цены на товары, регистрируются курсы валют и ценных бумаг, с последующей публикацией этой информации.

**8. Гарантирование исполнения сделок участников рынка.**

Достигается путём взаимозачёта требований и обязательств участников биржевых торгов при помощи безналичного расчёта.

**9. Информационная функция.**

Биржи предоставляют важную финансовую информацию в СМИ о ситуации на рынке, ценах на товары и курсах валют, прогнозах экономического развития. Такая деятельность приносит значительный доход биржам, достигающий в некоторых случаях до 30% прибыли.

**10. Организация инвестиционного процесса.**

Размещённые биржевиками акции и облигации обеспечивают корпорациям значительное финансирование, которое используется для развития и расширения производственной и коммерческой деятельности.

**Принципы работы фондовой биржи заключаются в следующем:**

Торговлю в биржевом кольце осуществляют брокеры и дилеры - члены биржи, физически присутствующие там. Они заключают сделки либо за свой счет, либо за счет клиентов. Сделки на товарной бирже совершаются в биржевом кольце. Брокеры в биржевом кольце поддерживают контакты с клиентами вне здания биржи, используя телефоны, телетайпы, терминалы ЭВМ и другие средства связи, а также через специальных рассыльных.

При установлении времени торговли часто учитывается такой фактор, как наличие бирж соответствующего товара в других странах или временных поясах. Тем самым обеспечивается практически круглосуточная торговля, что способствует росту биржевых операций.

Упрощению заключения сделок способствует стандартизация основных условий контрактов.

На некоторых биржах, особенно сельскохозяйственных товаров, может поставляться любой отвечающий минимальным требованиям товар данной страны или указанных в правилах биржи стран. На ряде других бирж, прежде всего цветных и драгоценных металлов, марка товара должна заранее регистрироваться.

Помимо качества, в биржевых контрактах унифицированы и многие другие условия. Такие контракты называются типовыми, например, на фьючерсных биржах торговля ведется только партиями одной величины, называемыми лотами. Причем используются сложившиеся единицы измерения.

**6. В чем отличие биржевого брокера от биржевого трейдера?**

Трейдер - лицо (физическое, либо юридическое), занимающееся торговой деятельностью на финансовых рынках со спекулятивной целью по собственной инициативе. Целью трейдера является получение прибыли от торговли на колебаниях цены торгового инструмента (актива).

Различают частных и профессиональных трейдеров.

Профессиональные трейдеры выступают от лица финансовых компаний, торгуя средствами компании с целью получения прибыли. Для того, чтобы стать профессиональным трейдером необходимо иметь финансовое образование (для особенно при торговле на фондовой бирже), лицензию (аттестат) трейдера и значительный опыт торговли (минимум 6-12 месяцев успешной торговли) на финансовых рынках. Такие трейдеры могут торговать как через интернет, при помощи торговых терминалов, так и находясь непосредственно на бирже, торгуя «в яме» (на полу) биржи.

Биржевой маклер - лицо (физическое или юридическое), которое выполняет функции посредника при сделках на бирже. Трейдер предоставляет заявку маклеру, который и реализует торговую сделку от своего имени. Маклер обладает информацией обо всех текущих котировках цены активов. Находясь непосредственно в здании биржи, маклер принимает и обрабатывает заявки трейдеров, находящихся «в яме» биржи. На внебиржевых финансовых рынках биржевой маклер практически не встречается, так как в нем нет необходимости при торговле через интернет.

Таким образом, отличие брокера от маклера заключается в том, что брокер лишь выводит сделки клиентов на рынок, а маклер осуществляет их от своего имени. Кроме того брокеры могут быть как биржевом, та и на внебиржевом рынках, в отличие от маклеров, которые встречаются лишь на биржах.

Главное отличие между трейдером и брокером состоит в том, что брокер — это посредник между трейдером и фондовой биржей. Он заключает сделки, выполняя поручения своих клиентов и имеет непосредственный доступ к бирже. Брокером обычно выступает юридическое лицо. Часто брокерские услуги предоставляют банки. За свою работу брокер получает комиссионное вознаграждение — определенный процент с каждой сделки трейдера. Трейдер — как правило, физическое лицо, который торгует онлайн, покупая или продавая ценные бумаги, такие как фьючерсы, опционы, облигации, акции. Он заключает договор с брокером, чтобы получить доступ к бирже. Действует по собственной инициативе. Прежде чем принять решение, покупать ли ему или продавать, анализирует ситуацию на рынке. Зарабатывает на колебаниях цен на тот или иной актив. Стать трейдером несложно — это может сделать любой желающий. Для того, чтобы быть брокером, потребуется специальная лицензия для осуществления брокерской деятельности. Трейдер действует, используя или исключительно личные средства в работе. Или же поднабравшись опыта, привлекает и инвесторские деньги. Особняком выступают профессиональные трейдеры, которые действуют от лица той или иной финансовой организации. Это опытные игроки на бирже, которые имеют соответствующее образование и хорошо зарекомендовали себя на этом поприще.

Таким образом, разница между трейдером и брокером заключается в том, что первый зарабатывает на колебаниях цен, а второй оказывает посреднические услуги. Если трейдер, купив дорого и продав дешево, окажется в убытках, то брокер все равно будет в выигрыше, поскольку свой процент за проведение сделки получит в любом случае.

**7. Какие виды биржевых контрактов существуют?**

[Контракт](http://utmagazine.ru/posts/7835-kontrakt)[биржевой](http://utmagazine.ru/posts/11289-birzhevoy) – это документ, который заключается в ходе биржевых торгов по факту совершении операции с одним из биржевых товаров. Соглашение набирает силу с момента регистрации договора на бирже и его подписания двумя сторонами сделки. Действует контракт до момента полного исполнения покупателем и продавцом взятых на себя обязательств.

Контракт биржевой, как правило, оформляется на основе устной договоренности сторон, которая фиксируются контролирующим органом биржи – маклером. При этом ответственность сторон наступает еще до момента подписания соглашения.

При совершении сделки на бирже составляется три экземпляра соглашения. Каждый из них имеет юридическую силу и достается сторонам. Один вариант идет покупателю, второй – получает продавец, а третий остается на бирже. Разрывать договор по собственному усмотрению не имеет право ни одна из сторон, кроме ситуаций, которые могут быть предусмотрены в самом соглашении.

 Любые изменения или дополнения должны вноситься в документ только в письменном виде и оформляться в качестве дополнения. После внесения новая [информация](http://utmagazine.ru/posts/9692-informaciya) закрепляется соответствующими подписями уполномоченных сторон. Оформление дополнений может производиться в виде приложения, которых может быть одно или несколько, зависимости от объема вносимых изменений.

Каждый биржевой контракт состоит из нескольких основных параграфов, в которых содержатся все условия предоставления товара (сроки, цена и так далее). После этого раскрывается сама суть сделки. В соглашении должна прописываться полная информация о сторонах сделки с указыванием определения (продавец или покупатель), а также перечисления документов, на основании которых возможно совершение сделки ([доверенность](http://utmagazine.ru/posts/8729-doverennost), устав компании и так далее).

Виды сделок с реальным товаром:  кассовые («спот»), срочные («форвард»), бартерные, «с условием», «с кредитом».

Развитие биржевой торговли начиналось именно со сделок с реальным товаром, целью которых была поставка реально существующего товара.  Эволюция биржевой торговли выявила своеобразный биржевой механизм, позволяющий заключать сделки в отсутствие товара, на товар, который будет произведен в будущем и реальная поставка которого будет осуществлена на наличном рынке («реальный).

Сделки с реальным товаром являются основным объектом деятельности товарных бирж, так как в условиях нынешнего дефицита и экономического кризиса надежнее иметь дело с наличным товаром.  По существу - это сделки купли-продажи оптовых партий или бартерные сделки.

Простейшим видом сделки с реальным товаром считают сделки с коротким сроком или с немедленной поставкой наличного товара (они же кассовые или «спот»).  Сделками на наличный товар (кассовые или «спот») называют такие сделки, которые совершаются на товар, находящийся во время торга на бирже или в складах или ожидаемый к прибытию на биржу в день торга до окончания биржевого собрания.  А также на товар, находящийся в момент заключения сделки в пути, на отгруженный или подготовленный к отгрузке товар, находящийся у продавца.

Целью сделок с немедленной поставкой является физический переход товара от продавца к покупателю на условиях, оговоренных в договоре купли-продажи.  Оплата товара может производиться как в момент передачи товара, так и в соответствии с договоренностью, предоплата, оплата после получения товара.  Исполнение сделки начинается с момента её заключения, что делает невозможной игру на движении цен.  Поэтому кассовые сделки считают наиболее возможными.  По условиям договора немедленная поставка может занимать от 1 до 5 дней.  При совершении таких сделок обращают внимание на распределение расходов по хранению товара на бирже.  До совершения сделки расходы оплачивает продавец, а после заключения сделки - покупатель.

Фьючерские сделки (срочные) - взаимная передача прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком поставки.  Такая сделка оформляется договором поставки и заключается в том, что организация-продавец обязуется поставить закупленные товары организации-покупателю в срок, оговоренный в договоре (контракте).  В свою очередь организация-покупатель обязуется принять и оплатить приобретенный товар по установленным договором условиям и ценам.  Отличительной особенностью срочных сделок является то, что момент заключения сделки не совпадает с моментом её выполнения.  Кроме того, объектом таких сделок может выступать как наличный товар, так и товар, который будет произведен к сроку, установленному договором.  По мере развития рыночных отношений форвардные сделки должны стать основным видом сделок.  Преимущественное их развития объясняется тем, что большие партии товара могут быть реализованы только посредством сделок через какой-то определенный срок.  Согласно теории маркетинга производство ориентируется на выявленный спрос.  К достоинствам форвардных биржевых сделок следует отнести и то, что при их заключении имеется возможность использовать единую правовую основу для регулирования взаимоотношений сторон.  Однако надо отметить, что по данным экспертов в 1992 г. нарушений обязательств по биржевым сделкам происходило в 25-30% случаев.  Поэтому появляются разновидности форвардных биржевых сделок, призванные снизить степень риска контрагентов при биржевой торговле, но не меняющие их существа.  К ним относятся сделка «с залогом», сделка «с условием», сделки с кредитом, бартерные сделки.

Сделка с залогом - это договор, по которому один контрагент в момент заключения сделки выплачивает другому сумму, взаимоопределенную договором между ними, в качестве гарантии исполнения своих обязательств.  Залог может обеспечивать как интересы продавца, так и интересы покупателя (залог на покупку и залог на продажу).

Сделка с условием - это соглашение, при заключении которого брокер должен выполнить определенные поручения клиента.  Чаще всего клиент дает поручение продать реальный товар при условии одновременной покупки для него другого реального товара.  Отличие этих сделок от бартерных:

1.           заключение сделок с условием осуществляется в процессе публичного гласного торга в операционном зале с участием биржевого маклера;

2.           учетно-расчетную функцию выполняют деньги;

3.           заключается с использованием биржевого информационного банка данных.

В условиях дефицита этот вид сделки интересен клиенту, но не всегда выгоден брокеру, так как клиент дает ему поручение продать товар при условии одновременной (обычно в течение 1 месяца) покупки другого товара.  Если брокер не обеспечит покупку оговоренного «встречного» товара, то лишается права на получение вознаграждения.  За осуществление таких сделок брокерским фирмам и брокерам рекомендуется брать с клиентов 4-8% комиссионных.  Брокеры при получении заявки на такую сделку имеют право отказаться от её выполнения.

**Практические задания**:

1. Успешная коммерческая деятельность базируется на следующих составляющих, за исключением:

а) Планомерная деятельность по организации товародвижения рынков сбыта, рынков покупок и ситуационной сообразительности, которая позволять принимать мгновенные конъюнктурные решения, приносящие удачу.

б) Ежедневная рутинная работа по содержанию и расширению клиентской базы и совершению разнообразных творческих манёвров вокруг перспективных клиентов.

в) Действия по поддержанию любых коммуникаций, которые могут способствовать привлечению клиентов, и концентрация деловых усилий на наиболее значимых деловых контактах.

г) **Мастерство при проведении торговых войн и соблюдение принципа конфликтности**.

2. Риелторы характеризуются следующими пунктами, за исключением:

а) являются посредниками в торговле и аренде объектами недвижимости;

б) выполняют брокерские функции, организуя прямые сделки между покупателями и продавцами объектов недвижимости;

**в) не могут выполнять дилерские функции**;

г) могут самостоятельно закупать те или иные объекты недвижимости для их последующей перепродажи их конечным потребителям.

3. Организованная внебиржевая оптовая торговля включает, за исключением:

а) торги;

б) аукционы;

в) выставки-продажи товаров по образцам и ярмарки;

**г) торговлю в любых местах, где покупатель товаров и их продавец могут заключить сделку, и в любое время.**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8**

**Тема: Финансовый бизнес**

**1. Что такое финансовый рынок?**

Финансовый рынок (от лат. financia — наличность, доход) в экономической теории — система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника.

**2. Охарактеризуйте субъектов бизнеса на финансовом рынке.**

Деятельность субъектов предпринимательского бизнеса по организации, поддержанию и развитию денежного обращения, а позднее — обращения долговых и долевых ценных бумаг впоследствии получила название финансового предпринимательства. В нем можно выделить две стороны.

Первой стороной финансового предпринимательства является производство (печатание) денежных знаков и ценных бумаг. Это направление бизнеса следует целиком отнести к предпринимательской деятельности в сфере производства.

Вторая сторона финансового предпринимательства состоит в оказании финансовых услуг. Предметами финансовых услуг выступают:

· валютно-денежные ценности;

· ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры, депозитные сертификаты);

· страховые свидетельства.

**3.В чем различие между посубьектной классификацией и пообъектной классификацией финансовых услуг?**

На современном рынке мы сталкиваемся с различными *видами финансовых услуг*, которые оказывают клиентам различные субъекты бизнеса. К числу таких услуг необходимо отнести следующие виды деятельности:

- хранение временно свободных денежных средств, принадлежащих клиентам, включая обеспечение клиентам возможности извлечения доходов из самой процедуры хранения;

- передача клиентам во временное пользование для различных целей денежных средств, принадлежащих другим субъектам бизнеса;

- осуществление по поручению клиентов денежных выплат и прием платежей клиентам от других субъектов бизнеса;

- торговля денежными знаками в процессе валютообменных операций;

- торговля ценными бумагами — самостоятельная и по поручениям клиентов;

- эмиссия денежных знаков и ценных бумаг;

- формирование «инвестиционных портфелей» клиентов путем приобретения для них ценных бумаг, способных принести доход;

- аккумулирование ценных бумаг различных клиентов в целях организации инвестиционных проектов, иными словами — для вложения крупных финансовых ресурсов в развитие различных сфер бизнеса;

- финансовая компенсация ущерба, понесенного субъектами бизнеса вследствие наступления, так называемого страхового случая (заранее оговоренной неудачи в том или ином виде деловой деятельности либо в самой жизнедеятельности).

Каждая из перечисленных выше финансовых услуг может быть определена *посубъектно (или институционально)*, т. е. в соответствии с определением типа субъекта финансового бизнеса, оказывающего данную услугу. На таком основании выделяются:

- банковские услуги (услуги банков, банковское дело, банковский бизнес);

- услуги страховых компаний;

- услуги инвестиционных компаний, инвестиционных фондов, инвестиционных посредников;

- услуги трастовых компаний. Содержание трастовых услуг (от англ. trust — доверие) состоит в управлении денежными средствами клиентов, переданными компании;

- услуги ломбардов — субъектов финансового бизнеса, специализирующихся на передаче клиентам денежных средств на определенный срок под залог различных материальных ценностей, стоимость которых, как правило, значительно превосходит размеры перемещаемых денежных сумм;

- биржевые услуги (фондовый биржевой бизнес, финансовый (валютный) биржевой бизнес).

**4. Перечислите функции современных банков.**

#### Основные функции банков:

* привлечение (аккумуляция) денежных средств и превращение их в ссудный капитал;
* стимулирование накоплений в народном хозяйстве;
* посредничество в кредите;
* посредничество в платежах;
* создание кредитных средств обращения;
* посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами);
* предоставление консультационных, информационных и др. услуг.

**5. Прокомментируйте принципы кредитной сделки.**

Основные принципы кредита:

-возвратность;

-срочность;

-платность;

-обеспеченность;

-целевой характер;

-дифференцированност

**6. Какие банки называются коммерческими?**

Комме́рческий [банк](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA) - [кредитное учреждение](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D1%87%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), осуществляющее [банковские операции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8) для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение [вкладов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4), предоставление [ссуд](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82), а также операции на [рынке ценных бумаг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3) и посреднические операции)

**7. Дайте определение инвестиционного бизнеса.**

**Инвестиционный бизнес** – это в первую очередь возможность заработать не своим трудом, а получать прибыль за счет дохода иной компании, в которую вкладываются средства. Как правило, инвестируемой компании при достаточно больших суммах инвестиционный бизнес приносит хороший доход.

**8. Кто является субъектами инвестиционного бизнеса?**

**Субъекты** **инвестиционного** **бизнеса**: инвесторы; эмитенты ценных бумаг; другие хозяйствующие **субъекты**, являющиеся получателями **инвестиционных** ресурсов.

**9. Назовите виды ценных бумаг.**

В [Гражданском кодексе РФ](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/istochniki-prava.html) перечисляются конкретные виды документов, которые относятся к ценным бумагам:

а) в статье 143:

* государственная облигация:
* [облигация](http://www.grandars.ru/student/finansy/obligaciya.html);
* [вексель](http://www.grandars.ru/student/finansy/veksel.html);
* [чек](http://www.grandars.ru/student/finansy/chek.html);
* [депозитный сертификат](http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/sertifikat.html);
* [сберегательный сертификат](http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/sertifikat.html);
* банковская сберегательная книжка на предъявителя;
* [коносамент](http://www.grandars.ru/student/finansy/konosament.html);
* [акция](http://www.grandars.ru/student/finansy/akciya.html);
* приватизационные ценные бумаги;

б) в статье 912 (вторая часть ГК РФ) вводятся еще четыре вида ценных бумаг:

* двойное складское свидетельство;
* складское свидетельство как часть двойного свидетельства;
* залоговое свидетельство (варрант) как часть двойного свидетельства;
* простое складское свидетельство.

**10. Назовите особенности страхового бизнеса.**

Страховой бизнес - это отрасль предпринимательства, производящая и реализующая услуги страхования на страховом рынке

Согласно этому Закону «страховой бизнес (страховое дело) — сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием»

Страховая деятельность имеет ряд особенностей, отличающих ее от других финансовых институтов. К числу основных специфических характеристик деятельности страховых организаций относят:

– особенности страхования как механизма формирования специальных денежных фондов для предоставления страховой защиты, в основе которого лежит принцип трансферта риска;

– особенности страхования как вида предпринимательской деятельности, связанной с обслуживанием и управлением рисков участников страховых отношений;

– особенности формирования и управления факторами финансовой устойчивости страховой организации.

Практические задания: 1. Кредитные сделки осуществляются современными банками на основе следующих основополагающих принципов, за исключением: а) возвратности; **б) принципиальности**; в) платности; г) срочности.

2. К долговым ценным бумагам не относится: **а) Акции**; б) Облигации; в) Сберегательные сертификаты; **г) Чек.**

3. В каком из определений есть ошибка? а) Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерными обществами и указывающая на долю владельца (держателя) акции в уставном капитале того или иного акционерного общества. б) Облигация – это обязательство, в соответствии с которым заемщик гарантирует кредитору выплату определенной суммы по истечении определенного срока, а также выплату ежегодного дохода в виде фиксированного или плавающего процента. в) Сертификат (депозитный и сберегательный) – это письменное свидетельство, выдаваемое коммерческими банками, о внесении их клиентами финансовых средств, удостоверяющие право клиента на возврат депозита. г**) Вексель – устное денежное обязательство должника о возврате денег, форма и обращение которого регулируются специальным законодательством – вексельным правом.**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 9**

**Тема: Бизнес на рынке потребительских услуг.**

**1. Что понимается под потребительскими услугами?**

Под потребительскими понимаются услуги, оказываемые субъектами предпринимательского бизнеса физическим и юридическим лицам, как правило, в целях удовлетворения личных потребностей людей.

**2. Назовите направления деловой деятельности компаний, специализирующихся на оказании услуг потребителям.**

Основными направлениями деловой деятельности компаний, целиком специализирующихся на оказании услуг конечным потребителям, являются следующие:

   - мелкоремонтный бизнес как элемент послепродажного сопровождения товаров, включая деятельность гарантийных ремонтных мастерских и ателье;

- ресторанный бизнес;

- гостиничный бизнес (индустрия гостеприимства);

- индустрия отдыха, включая санаторно-курортный бизнес;

- релаксационный бизнес (тренажерные залы, боулинг-центры, биллиардные и другие залы развлечений);

- индустрия по формированию и поддержанию внешнего имиджа, (салоны красоты, парикмахерские, косметические кабинеты);

- спортивный бизнес как часть индустрии развлечений;

- медицинский бизнес;

- бизнес в сфере искусства (выставочный бизнес, телевизионный бизнес, шоу-бизнес, кинобизнес);

- туристический бизнес.

**3. Дайте определение информационного бизнеса.**

**Информационный *бизнес*** – это разновидность бизнеса, в основе которой лежит продажа информации.

 В идее создания бизнеса на основе информации лежит ее продажа в качестве предлагаемого продукта. Главным условием является уникализация предлагаемой информации, которая должна пользоваться спросом и быть необходимой большому числу покупателей. Это, по сути, различного характера практические рекомендации, инструктивные советы, основанные на фактическом опыте, касательно самых разных тематик. К определенной категории информативного бизнеса относится наличие патентов, лицензий, товарных знаков, логотипов и так далее.

**4. Перечислите и прокомментируйте методы консультационных услуг.**

Консультационные услуги могут оказываться в виде разовых консультаций, групповых консультаций (семинары, демонстрации, бизнес-тренинги и т. п.), а также на постоянной основе в виде абонентского обслуживания заказчика консультантом по определенному кругу вопросов. Например консультирование постоянных клиентов юридическими фирмами по правовым вопросам, консультирование постоянных клиентов аудиторско-консалтинговыми компаниями по вопросам бухгалтерского учета, налогообложения и финансового менеджмента, консультирование постоянных клиентов по вопросам управления коммерческой деятельностью.

Консультирование может осуществляться в устной или письменной форме, а также в форме совершения определенных действий.

Консультирование в форме совершения определенных действий наиболее характерно при представлении интересов заказчиков во взаимоотношениях с третьими лицами и в первую очередь это относится к правовым услугам и, в определенных случаях, к услугам в области налогообложения.

**5. Что является особенностями экспертных услуг?**

Эксперта нужно рассматривать как главного участника всего процесса экспертизы, от которого зависит получение экспертно информации и качество экспертных оценок. При этом следует учитывать, что эксперт - это сложная и достаточно противоречивая фигура, деятельность которой сопряжена со многими проблемами.

Эксперт как инструмент измерения, оценки, выработки суждений предрасположен к «сбоям» и обладает рядом недостатков которые способны негативным образом повлиять на результат экспертизы и должны учитываться Организатором. Недостатка экспертов и связанные с ними проблемы, как их основные свойства, рассмотренные ранее, можно разделить на имеющие профессиональный и личностный характер.

**Практические задания**:

1. В описании какого метода консультирования есть ошибка: а) Экспертный метод – диагностика, разработка решений и рекомендаций по внедрению в фирму клиента. б) Процессный метод – сбор предложений, оценка решений, полученных в процессе работы с клиентом и приведение всего этого в систему рекомендаций по развитию бизнеса. **в) Обучающий метод – сбор идей и анализ проблем, теоретическое обучение и практические тренинги работников клиентских организаций, которые не позволяют создать клиентам необходимые интеллектуальные условия для развития новаторской деятельности.**

2. В каком утверждении ошибка: а) Информационные агентства специализируются в сборе, анализе и продаже информации различным субъектам бизнеса. б) Информационные агентства не заинтересованы в объективности информации. в) Информационные агентства предоставляют информацию по ценам, финансово-экономическим и социально-политическим показателям. **г) Информационные агентства занимаются агитацией и пропагандой в пользу своих клиентов (рекламодателей) и предоставления во внешнюю среду такой информации, которая способствует укреплению положительной деловой и социальной репутации клиентов.**

3. К причинам обращения за консультационными услугами не относится: а) Необходимость быстрого принятия решений в постоянно изменяющихся условиях. б) Возможность справиться с проблемой собственными силами. **в) Обучение персонала в процессе работы**. г) Решение сложных и значимых проблем с учетом альтернативной точки зрения.

4. Основными участниками рынка электронных информационных ресурсов являются: а) производители информации; **б) продавцы информации**; в) пользователи информации; г) все указанные выше.