

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
«Ирбитский мотоциклетный техникум» (ГАПОУ СО «ИМТ»)

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ**

09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению практических работ
по дисциплине**

ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ**

09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению практических работ
по дисциплине

**ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Разработчик: Е.С.Замараева, преподаватель ГАПОУ СО «ИМТ»

Методические рекомендации по выполнению практических работ по дисциплине ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА для студентов специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

ГАПОУ СО «ИМТ», г. Ирбит, 2017

Содержание

1. Введение	4
2. Практическая работа № 1.	9
3. Практическая работа № 2,3,4.....	13
4. Практическая работа № 5.	21
5. Практическая работа №6.....	21

ВВЕДЕНИЕ

Требования Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) 09.02.04 Информационные системы (по отраслям) направлены на формирование у студентов определенных профессиональных компетенций, которые способствуют усилению личностной направленности молодого специалиста в профессиональную деятельность.

Современный выпускник должен обладать мобильностью, позволяющей не только применять на практике полученные знания, но и выбирать рациональные пути решения различных задач.

Именно на формирование такой мобильности в настоящее время должны быть направлены практические занятия, основной задачей которых является закрепление и углубление теоретических знаний, формирование общих и элементов профессиональных компетенций. Практическое занятие – это форма организации учебного процесса в ГАПОУ СО «ИМТ», предполагающая выполнение студентами по заданию и под руководством преподавателя практической работы.

Дидактическая цель практических работ – формирование у студентов образовательной организации элементов общих и профессиональных компетенций, а также практических умений, необходимых для изучения последующих учебных дисциплин, профессиональных модулей, прохождения учебных и производственных практик.

На практических занятиях по дисциплине ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА у студентов специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям) формируется умение решать задания практической направленности, усвоение изучаемого теоретического материала и углубление теоретических знаний, составление отчетности по выполняемым работам. Содержание практических работ направлено на формирование элементов общих компетенций, в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины

ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГАПОУ СО «ИМТ», а именно:

- общие компетенции:

ОК 1.	Понимают сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляют к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывают собственную деятельность, выбирают типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивают их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимают решения в стандартных и нестандартных ситуациях и несут за них ответственность.
ОК 4.	Осуществляют поиск и используют информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Используют информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работают в коллективе и команде, эффективно общаются с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Берут на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определяют задачи профессионального и личностного развития, занимаются самообразованием, осознанно планируют повышение квалификации.

Также изучение дисциплины ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА направлено на формирование профессиональных компетенций, включающих в себя способность:

ПК 2.1. Участвовать в планировании и организации работы структурного подразделения.

ПК 2.2. Участвовать в руководстве работой структурного подразделения.

В ходе практических работ студенты овладевают умениями:

- работать со специализированной литературой;
- систематизировать и обобщать полученную информацию;
- использовать полученные знания для успешного обучения в техникуме;
- управлять собой, определять свои цели и планировать собственную деятельность;
- принимать решения и активно работать в коллективе, устанавливать и расширять социальные контакты, преодолевать коммуникативные барьеры;
- творчески решать поставленные задачи;
- владеть навыками самостоятельного освоения новыми знаниями, используя современные образовательные технологии, специальной терминологией и лексикой среднего профессионального образования;
- понятие, сущность, формы коррупции.

Спецификация формируемых умений, общих компетенций в процессе выполнения практических работ

Осваиваемые умения, формируемые ОК	Основные показатели оценки результата (ОПОР)
------------------------------------	--

ОК1. Понимают сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляют к ней устойчивый интерес.	1.1. Участие в работе команды при выполнении заданий в ролевой игре. 1.2. Высокие показатели учебной деятельности, выполнение практических работ в полном объеме, в установленные сроки. 1.3. Защита практических работ. Описание алгоритма действий. Применение теоретических знаний к выполнению практических заданий.
ОК2. Организуют собственную деятельность, выбирают типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивают их эффективность и качество.	2.1. Своевременность сдачи отчетов по практическим работам.
ОК3. Принимают решения в стандартных и нестандартных ситуациях и несут за них ответственность.	3.1. Анализ заданной профессиональной ситуации, точность и быстрота оценивания ситуации. 3.2. Правильный выбор решений стандартных и нестандартных профессиональных задач.
ОК4. Осуществляют поиск и используют информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	4.1. Правильность выбора необходимой информации для выполнения профессиональных задач. 4.2. Высокая степень результативности использования информации, необходимой для решения профессиональных задач.
ОК6. Работают в коллективе и команде, эффективно общаются с коллегами, руководством, потребителями.	6.1. Эффективное взаимодействие с преподавателем при защите практических работ. 6.2. Наличие положительных отзывов преподавателя по итогам выполнения практических работ. 6.3. Эффективное взаимодействие с обучающимися при выполнении коллективных заданий. 6.4. Четкое выполнение своих обязанностей при выполнении коллективных заданий.
ОК7. Берут на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	7.1. Ответственное отношение к результатам выполнения своих профессиональных задач при работе в команде. 7.2. Предъявление результатов своих практических работ, обобщение результатов.
ОК8. Самостоятельно определяют задачи профессионального и личностного развития, занимаются самообразованием, осознанно планируют повышение квалификации.	8.1. Планирование и качественное выполнение заданий для практической работы. 8.2. Позитивная динамика достижений в процессе выполнения практических работ.

Для подготовки студентов к предстоящей профессиональной деятельности важно развить у них интеллектуальные умения - аналитические, проективные, конструктивные, поэтому характер заданий на занятиях должен быть таким, чтобы студенты были поставлены перед необходимостью анализировать процессы, состояния, явления, проектировать на основе анализа свою деятельность, намечать конкретные пути решения той или иной практической задачи.

В качестве методов практического обучения профессиональной деятельности в данном методическом сопровождении представлены используемые методы практического обучения при выполнении практических работ: решение ситуационных задач, деловая игра, оформление таблиц, заполнение бухгалтерских документов. Практические задания выполняются студентами самостоятельно под контролем преподавателя во время учебного процесса по календарно-тематическому плану на основании нормативных документов, методических рекомендаций, полученных теоретических знаний.

Структура практического занятия:

- сообщение темы и цели практической работы;
- актуализация теоретических знаний, которые необходимы для выполнения практической работы;
- ознакомление обучающихся с алгоритмом проведения практической работы;
- ознакомление со способами фиксации полученных результатов;
- непосредственное проведение практической работы;
- ответы на предлагаемые контрольные вопросы;
- обобщение и систематизация полученных результатов (в виде отчетов);
- защита отчетов;
- подведение итогов практической работы.

Преподаватель проверяет отчет студента о выполненной практической работе и делает отметку в журнале учебных занятий в соответствии с правилами ведения журнала.

Критерии оценки и формы контроля:

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения.
В результате освоения дисциплины студент должен уметь:	
<ul style="list-style-type: none"> - отличать предпринимателя от других хозяйствующих субъектов - определять вид предпринимательской деятельности; - намечать основные направления деятельности по разработке бизнес-плана конкретного предприятия; - определять основные направления и виды деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем; - анализировать возможности фирмы; - определять преимущества фирмы; - осуществлять сегментацию рынка и формировать целевые рынки; - определять факторы конкурентоспособности предприятия; - анализировать потребительские свойства; 	<i>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы.</i>
<ul style="list-style-type: none"> - определять конкурентоспособность; 	<i>Оценка результатов самостоятельной работы по решению ситуационных задач.</i>
<ul style="list-style-type: none"> - оформлять Устав предприятия, учредительный протокол и учредительный договор; - правильно заполнять заявление на регистрацию юридического лица; 	<i>Оценка результатов самостоятельной работы с документами. Дифференцированный зачет</i>
<ul style="list-style-type: none"> - определять характер привлекаемых средств, отслеживать пути их распределения; 	<i>Наблюдение и оценка выполнения ключевых расчетов финансовых показателей организации</i>
<ul style="list-style-type: none"> - определять вид, форму, средства воздействия и стилевые приемы рекламного обращения и его эффективность. 	<i>Оценка выполнения практического задания (творческое задание)</i>
В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:	
<ul style="list-style-type: none"> - сущность понятия «предпринимательство»; - виды предпринимательской деятельности; 	<i>Устный опрос Дифференцированный зачет</i>
<ul style="list-style-type: none"> - отрасли права, регулирующие предпринимательство; - Гражданский Кодекс РФ как основной документ, регулирующий предпринимательскую деятельность; - права и обязанности предпринимателя; 	<i>Оценка результатов самостоятельной работы с нормативными документами</i>
<ul style="list-style-type: none"> - формы организации предпринимательских структур и их основных особенностях; - порядок регистрации юридического лица; - учредительные документы предпринимательской структуры; - основные требования, предъявляемых к бизнес – плану; - основные направления и виды предпринимательской деятельности в машиностроении; - источники финансирования предприятия; - основные расходные статьи предприятия; - элементы маркетинга: жизненный цикл товара и стратегии фирмы; - критерии оценки конкурентоспособности товара; 	<i>Защита индивидуального домашнего задания</i>
<ul style="list-style-type: none"> - факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия и способы их измерения; 	<i>Устный опрос</i>
<ul style="list-style-type: none"> - методику анализа конкурентной среды; 	<i>Оценка результатов самостоятельной работы</i>
<ul style="list-style-type: none"> - требования к рекламному обращению; 	<i>Тестирование</i>
<ul style="list-style-type: none"> - признаки сегментации рынка, целевой рынок предприятия; 	<i>Защита индивидуального домашнего задания</i>
<ul style="list-style-type: none"> - управленческие структуры, применяемые в предпринимательских структурах; 	<i>Ответы на теоретические вопросы, с обязательным обоснованием высказанной точки зрения. Дифференцированный зачет</i>

- особенности фирмы, занимающейся деятельностью связанной с информационными системами в условиях конкуренции.	<i>Презентация проектов. Дифференцированный зачет</i>
- понятие, сущность, формы коррупции.	<i>Ответы на теоретические вопросы, с обязательным обоснованием высказанной точки зрения. Дифференцированный зачет</i>
- виды финансового мошенничества.	<i>Ответы на теоретические вопросы, с обязательным обоснованием высказанной точки зрения. Дифференцированный зачет</i>
- основы личного финансового планирования	<i>Ответы на теоретические вопросы, с обязательным обоснованием высказанной точки зрения.</i>

В соответствии с рабочей программой дисциплины ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА количество часов, отведенное на практические занятия составляет **12**.

Перечень практических работ

№ п/п	Тема	Наименование и номер практической работы	Количество часов
1	Тема 1. Характеристика предпринимательства	Практическая работа № 1 «Оформление учредительных документов юридических лиц функционирующих в отрасли информационных систем»	2
2	Тема 4. Бизнес-план предприятия	Практическая работа № 2 Составление бизнес-плана предприятия отрасли информационных систем (разработка актуальной идеи предприятия, определение основных направлений и видов деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем; определение структуры бизнес-плана; анализ возможностей фирмы)	2
		Практическая работа № 3 Составление бизнес-плана предприятия отрасли информационных систем (разработка актуальной идеи предприятия, определение основных направлений и видов деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем; определение структуры бизнес-плана; анализ возможностей фирмы)	2
		Практическая работа № 4 Составление бизнес-плана предприятия отрасли информационных систем (разработка актуальной идеи предприятия, определение основных направлений и видов деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем; определение структуры бизнес-плана; анализ возможностей фирмы)	2
	Тема 11. Личное финансовое планирование	Практическая работа №5 Коррупция, как социальное явление, ее понятие, сущность и формы	
		Практическая работа №6 (Защита бизнес-плана)	
Итого			12

Практическая работа № 1

«Оформление учредительных документов юридических лиц»

Цель – научиться оформлять учредительные документы организации

Учредительный договор

Учредительный договор ООО «_____»

Город _____, «_____» _____ года.

Граждане _____ Российской Федерации:

_____, паспорт серия _____ № _____, выдан ОВД «_____» ГОР.

_____, дата выдачи: _____ года, код подразделения _____, проживающий по адресу: _____.

_____, паспорт серия _____ № _____, выдан Паспортным столом № _____ г. _____, дата выдачи _____ года, код подразделения: _____, проживающая по адресу: _____.

далее вместе именуемые «Учредители» и/или «Участники», на основании Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона от 08.02.98 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее «Закон») заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Учредители на основании объединения своих вкладов обязуются создать Общество с ограниченной ответственностью «_____», именуемое в дальнейшем «Общество».

1.2. Общество создано и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью», настоящим Договором и Уставом.

1.3. Общество создано с целью удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынка в продукции, товарах и услугах, производимых и оказываемых Обществом, и получения прибыли от результатов своей деятельности.

1.4. Для достижения цели Общество вправе заниматься любыми видами деятельности с учетом ограничений, установленных действующим законодательством. Деятельность, осуществление которой возможно только при наличии специальных разрешений (лицензий), осуществляется Обществом при их наличии.

1.5. Общество является юридическим лицом, имеет в собственности и на основании иных вещных прав обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судах.

1.6. Место нахождения Общества: _____

1.7. Почтовый адрес Общества: _____

2. Уставный капитал Общества, доли и вклады участников

2.1. Величина уставного капитала Общества определена в размере _____ рублей и состоит из номинальной стоимости долей его участников.

2.2. Номинальная стоимость и размер долей участников Общества определены следующим образом:

_____ имеет долю номинальной стоимостью _____ рублей, что составляет _____ процентов Уставного капитала Общества;

_____ имеет долю номинальной стоимостью _____ рублей, что составляет _____ процентов Уставного капитала Общества.

2.3. Вклады в Уставный капитал Общества оплачиваются учредителями денежными средствами в российской валюте. Вклад в Уставный капитал Общества на момент государственной регистрации Общества оплачен полностью учредителями Общества денежными средствами в российской валюте в размере _____ рублей, из них: _____ рублей оплатил _____, _____ рублей оплатила _____.

2.4. Вкладом в Уставный капитал Общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка неденежных вкладов в Уставный капитал, вносимых участниками Общества и принимаемыми в Общество третьими лицами, утверждается решением Общего собрания участников Общества,

принимаемым всеми участниками Общества единогласно.
2.5. Действительная стоимость доли участника общества соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли.
2.6. Не допускается освобождение учредителя общества от обязанности внесения вклада в уставный капитал общества, в том числе путем зачета его требований к обществу.

3. Распределение прибыли Общества

3.1. Прибыль, остающаяся у Общества после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистая прибыль), поступает в полное распоряжение Общества.

3.2. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками Общества. Решение об определении части прибыли Общества, распределяемой между участниками Общества, принимается Общим собранием участников Общества. Часть прибыли Общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в Уставном капитале.

3.3. Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками Общества:

- до полной оплаты всего уставного капитала Общества;
- до выплаты действительной стоимости доли (части доли) участника Общества в случаях, предусмотренных действующим законодательством об обществах с ограниченной ответственностью;
- если на момент принятия такого решения Общество отвечает признакам банкротства или если указанные признаки появятся у Общества в результате принятия такого решения;
- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов Общества меньше его Уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате выплаты;
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

3.4. Общество не вправе выплачивать участникам Общества прибыль, решение о распределении которой между участниками принято:

- если на момент выплаты Общество отвечает признакам банкротства или если указанные признаки появятся у Общества в результате выплаты;
- если на момент выплаты стоимость чистых активов Общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате выплаты;
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

3.5. По прекращении перечисленных в пункте 3.4. настоящего договора обстоятельств Общество обязано выплатить участникам Общества прибыль, решение о распределении которой между участниками Общества принято.

4. Ответственность Общества

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников. Участники не отвечают по обязательствам Общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. На участников Общества может быть возложена субсидиарная ответственность в случаях и в порядке, установленных законом.

5. Органы управления Обществом

5.1. Высшим органом управления Обществом является Общее собрание участников Общества, в которое входят участники Общества или их законные представители. Компетенция Общего собрания участников определена действующим законодательством и Уставом Общества.

5.2. Руководство текущей деятельностью Общества и исполнение решений, принимаемых Общим собранием участников, осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Генеральным директором в соответствии с полномочиями, определенными Уставом Общества и действующим законодательством Российской Федерации.

6. Права и обязанности участников

- 6.1. Участники Общества вправе:
- участвовать в управлении делами Общества;
 - получать информацию о деятельности Общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами

- и иной документацией;
- принимать участие в распределении прибыли в установленном порядке;
 - получать в случае ликвидации Общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами или его стоимость.
 - продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества либо ее часть одному или нескольким участникам Общества, самому Обществу либо третьим лицам в порядке, предусмотренном Уставом Общества и настоящим договором;
 - в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников.

6.2. Дополнительные права:

6.2.1. Участники Общества пользуются преимущественным правом на выполнение заказов, полученных Обществом, а также на получение заказов Общества на выполнение работ и оказание услуг.

6.2.2. По решению общего собрания участников всем участникам или определенному участнику Общества могут быть предоставлены иные дополнительные права.

6.2.3. Дополнительные права, предоставленные определенному участнику Общества, в случае отчуждения его доли (части доли) к приобретателю доли (части доли) не переходят.

6.2.4. По решению общего собрания участников Общества дополнительные права участника (участников) Общества могут быть прекращены или ограничены.

6.3. Участники Общества обязаны:

- соблюдать положения настоящего Устава и учредительного договора, выполнять решения общего собрания участников Общества;
- вносить вклады в порядке, в размерах, в составе и в сроки, которые предусмотрены законодательством и учредительными документами Общества;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности Общества;
- предоставлять Обществу информацию, необходимую для его успешной деятельности, и оказывать любое содействие Обществу в достижении его уставных целей; воздерживаться от действий, способных нанести моральный или материальный вред Обществу или его участникам.

6.4. Возложение дополнительных обязанностей на участника Общества осуществляется по решению Общего собрания участников Общества, принятому большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников Общества, при условии, если участник Общества, на которого возлагаются дополнительные обязанности, голосовал за принятие такого решения или дал письменное согласие.

7. Выход участника из Общества

7.1. Участник Общества вправе в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его участников или Общества. В случае выхода участника общества из общества его доля переходит к обществу с момента подачи заявления о выходе из общества. При этом общество обязано выплатить участнику общества, подавшему заявление о выходе из общества, действительную стоимость его доли, определяемую на основании данных бухгалтерской отчетности общества за год, в течение которого было подано заявление о выходе из общества, либо с согласия участника общества выдать ему в натуре имущество такой же стоимости, а в случае неполной оплаты его вклада в уставный капитал общества действительную стоимость части его доли, пропорциональной оплаченной части вклада.

7.2. Общество обязано выплатить участнику общества, подавшему заявление о выходе из общества, действительную стоимость его доли или выдать ему в натуре имущество такой же стоимости в течение шести месяцев с момента окончания финансового года, в течение которого подано заявление о выходе из общества.

7.3. Выход участника из Общества не освобождает его от обязанности перед Обществом по внесению вклада в имущество Общества, возникшей до подачи заявления о выходе.

8. Коммерческая тайна

8.1. Предоставленная участникам техническая, финансовая, коммерческая и иная информация, связанная с созданием и деятельностью Общества, считается конфиденциальной.

8.2. Объем информации, считающейся конфиденциальной, определяется Общим собранием

участников Общества в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9. Прекращение деятельности Общества

Прекращение деятельности Общества происходит путем его реорганизации (слияния, присоединения, разделения, преобразования) или ликвидации в случаях и в порядке, предусмотренном действующим законодательством Российской Федерации.

10. Разрешение споров

10.1. Участники будут прилагать все усилия к тому, чтобы разрешать все возникающие разногласия и споры, связанные с выполнением настоящего Договора, путем переговоров.

10.2. В случае если разногласия и споры не могут быть разрешены путем переговоров, они разрешаются в общем порядке в суде. Решение суда является окончательным и обязательным для _____ спорящих _____ сторон.

11. Действие настоящего Договора

11.1. Настоящий Договор заключен на неопределенный срок и действует с момента его подписания _____ сторонами.

11.2. Настоящий договор может быть изменен, дополнен, прекращен в случаях и на основаниях, предусмотренных действующим законодательством.

Учредители Общества:

Для рег-ции ООО в МИФНС ____ по г. _____ необходим следующий комплект документов:

1. заявление формы _____;
2. протокол (если 1 учредитель-решение)
3. 1 оригинал Устава
4. 1 копия Устава
5. 1 оригинал Учредительного договора
6. 1 копия Учредительного договора
7. квитанция об оплате гос. пошлины ____ р.
8. квитанция об оплате за заверение учр. док-тов (____ р.плюс ____ р., итого ____ р.)
9. запрос на получение заверенных учредительных документов
10. гарантийное письмо от собственника нежилого помещения о предоставлении адреса, указанного в учредительных документах в качестве адреса места нахождения Общества.
11. Свидетельство о гос. рег-ции права на собственность (на данный адрес)

Практическая работа № 2,3,4

Составление бизнес-плана предприятия отрасли информационных систем (разработка актуальной идеи предприятия, определение основных направлений и видов деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем; определение структуры бизнес-плана; анализ возможностей фирмы

Цель – приобретение практических навыков составления бизнес-плана.

Общие положения. Теоретические основы

Бизнес-план

В современной России директивное, централизованное планирование было заменено бизнес-планом, который составляется на каждом предприятии.

Расширилась самостоятельность предприятий, которые существуют в сложной конкурентной борьбе. В настоящее время рассмотреть все варианты хозяйственного развития можно лишь на уровне предприятия, поэтому бизнес-план стал популярным инструментом планирования бизнеса.

Бизнес-план — план развития предприятия, его деятельности на предстоящий период. В нем сформулированы предмет, основные цели стратегии, указаны направления и географические регионы хозяйственной деятельности, определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, характеристикой которого является достаточно жесткая увязка с определенной технологией, конкретная проектно-сметная документация.

Цель бизнес-плана — спланировать хозяйственную деятельность предприятия на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка, возможностями получения необходимых ресурсов, а также добиться повышения прибыльности и рентабельности деятельности предприятия. Хорошо разработанный бизнес-план помогает решать проблемы привлечения инвестиций и завоевывать новые позиции на рынке, где работает предприятие.

Бизнес-план является постоянным документом. Он систематически обновляется, в него вносятся новые и корректируются старые решения, связанные как с переменами, происходящими внутри предприятия, так и с изменениями на рынке, на котором предприятие действует, и в экономике в целом.

Ценность бизнес-плана выражается в том, что он дает возможность определить жизнеспособность предприятия в условиях конкуренции, в нем содержится главная задача деятельности предприятия и пути его дальнейшего развития.

Он также служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов. Бизнес-план должен быть достаточно подробным, чтобы, познакомившись с ним, потенциальные заказчики и кредиторы (инвесторы) смогли иметь полное представление о предприятии.

Бизнес-план - это технико-экономическое обоснование будущего бизнеса с учетом рыночных факторов.

Разрабатывается, как правило, начинающим предпринимателем с целью определения ориентиров, в соответствии с которыми он будет действовать на этапе становления предприятия; жизнеспособности будущего предприятия в условиях конкуренции; оценки своих сил и надежд.

- Бизнес-план помогает предвидеть проблемы.
- Бизнес-план исследует, как их решать.
- Бизнес-план дает информацию всем, кто может оказать Вам поддержку.

Действующее предприятие создает бизнес-план для определения возможностей получения финансовой помощи (кредитов, других инвестиций) под конкретные проекты, связанные с развитием производства.

Может случиться, что, составляя бизнес-план, предприниматель придет к выводу, что препятствия на пути к успеху слишком серьезны и на идее нужно «поставить крест». Этот не

самый приятный вывод лучше сделать, пока предприятие «существует» на бумаге, а не тогда, когда на его создание уже затрачены деньги и время. И уж совсем недопустима регистрация предприятия без определения, чем оно будет заниматься, действуя по принципу: «создам предприятие, а дело найду потом».

Разработкой бизнес-плана могут заниматься специалисты, но участие руководителя фирмы в этой работе необходимо, так как, включаясь в разработку бизнес-плана, предприниматель моделирует свою будущую деятельность, проверяя на крепость и сам замысел, и себя - хватит ли сил довести дело до успеха и двинуться дальше, учитывая и прорабатывая все «мелочи».

Структура бизнес-плана и степень его детализации зависят:

- от размеров создаваемого предприятия;
- от сферы деятельности, к которой оно относится (например, производство компьютера - сложный бизнес-план, розничная торговля видеокассетами - более простой);
- от размеров предполагаемого рынка сбыта;
- от наличия конкурентов;
- от перспектив роста создаваемого предприятия.

Время, которое занимает составление бизнес-плана, зависит от опыта и подготовки предпринимателя. По оценкам зарубежных специалистов, на это уходит не менее 250 часов при наличии необходимой информации.

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от объемов производства и характера сооружаемых объектов, а также от размера предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив развития предприятия (рис.1).

Ниже представлена структура бизнес-плана и характеристика его разделов:

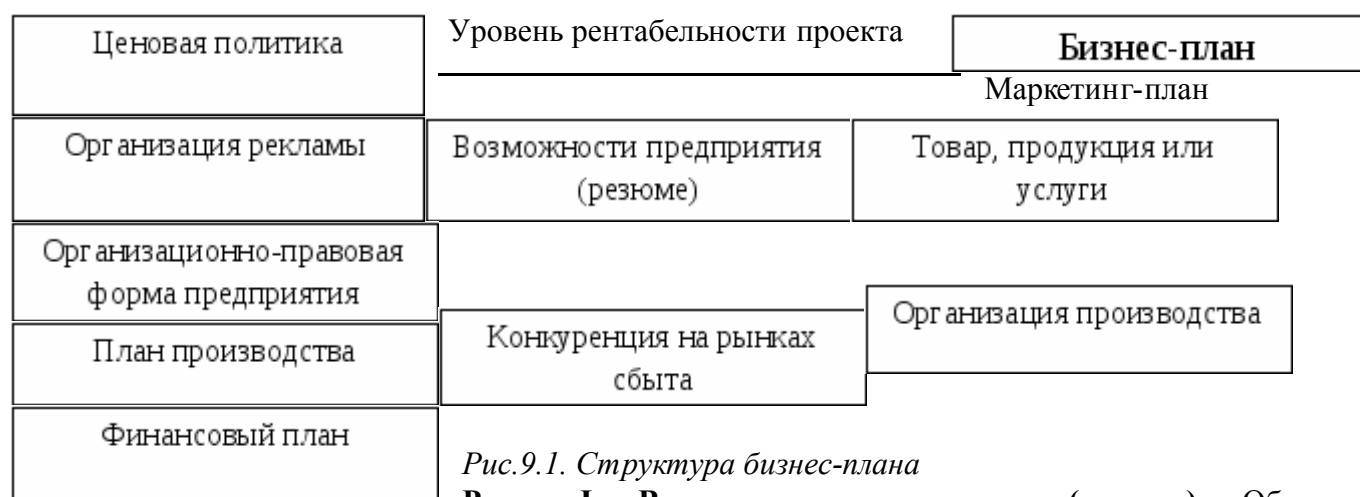


Рис.9.1. Структура бизнес-плана

Раздел I. «Возможности предприятия (резюме)». Объем

этого раздела не должен превышать несколько страниц, но текст должен быть предельно простым, лаконичным и содержать минимум специальных терминов. Ознакомившись с ним, у заказчика или кредитора должно создаться благоприятное впечатление о деятельности предприятия, и он должен получить четкие ответы на два основных вопроса:

- Что он получит при успешном выполнении проекта?
- Каков риск в случае нерационального использования денежных средств?

Раздел I, как правило, разрабатывается в конце составления бизнес-плана, когда достигнута полная ясность по всем другим его разделам.

В резюме должны быть кратко изложены:

- сущность проекта: его цели и потенциальная эффективность;
- возможность реализации проекта в конкретных рыночных условиях;
- отличие качества выполняемых данным предприятием строительно-монтажных работ от подобных работ у конкурирующих предприятий;
- кто и как будет осуществлять проект;
- источник финансирования проекта;
- потенциальные выгоды от инвестирования в проект: объем продаж, издержки производства и сбыта, норма прибыли, сроки окупаемости и возврата инвестированных средств.

В конце раздела I приводится визитная карточка предприятия (данные об его создании и регистрации) (рис. 2).

Раздел II. «Товар, продукция или услуга». В этом разделе дается характеристика подрядных работ и услуг, которые составляют основу бизнеса строительного предприятия.

Рис. 9.2.

Название предприятия
Адрес
Телефон/факс
Дата создания и расширения (№ номер регистрации)
Где и кем зарегистрировано
Структура капитала (количество разрешенных к выпуску акций, количество выпущенных и обращающихся акций, номинальная стоимость акций, биржевая цена акций)
Основной банк, в котором открыты счета предприятия
Руководители предприятия:
Председатель (генеральный директор)
Главный бухгалтер
Юрист
Менеджеры по направлениям с указанием их квалификации, образования, стажа работы, основных достижения
Организационная структура с указанием основных организационно-производственных и управленческих подразделений

Предоставляется информация о существующих и новых видах работ и услуг, которые строительное предприятие может предложить заказчикам (застройщикам), определяется, в чем состоит основное преимущество новых технологий производства работ и оказания услуг, какими патентами или авторскими свидетельствами они защищены (предоставляются патенты, авторские свидетельства, торговые марки и др.).

В этом разделе приводятся данные о цене работ и услуг, а также возможности усовершенствования предлагаемых технологий с учетом особенностей возводимого объекта и условий производства на строительной площадке.

С этой целью предприятие готово:

- повысить требования к квалификации работников и частично их заменить;
- переподготовить и специально подготовить работников с учетом повысившихся требований к труду;
- использовать новые материалы и оборудование;
- уточнить потребности в новых научных, конструкторских и технологических разработках;
- определить потребности в дополнительном финансировании.

Раздел III. «Организационно-правовая форма предприятия».

В этом разделе приводится информация, связанная с созданием и правовым обеспечением работы предприятия:

- правовой статус, форма собственности предприятия (товарищество, акционерное общество, кооператив, смешанное предприятие, предприятие с участием иностранного капитала);
- права потенциального инвестора на предприятии (участие в управлении, владение контрольным пакетом акций или определенным пакетом акций и т.д.);
- располагает ли предприятие поддержкой спонсоров (государственных ведомств, коммерческого банка, частного лица и т.д.);
- определяются действия, которые целесообразно совершить заказчику, инвестору, чтобы приобрести предлагаемые ему права, и правовая ответственность за эти действия согласно национального и местного законодательства.

При развитии дела неизменно возникают трудности и приходится рисковать, что может подорвать доверие к проекту и лишить его финансирования. В то же время определение и обсуждение риска в бизнес-плане демонстрируют квалификацию разработчиков и поднимают доверие инвесторов. Беря на себя инициативу в определении и обсуждении риска, руководство предприятия дает понять заказчику, что оно об этом беспокоится, и намечает пути преодоления риска.

Большое значение имеют следующие операции, связанные с риском:

- влияние конкурентов на цены;
- своевременная доставка, приемка, отпуск, а также хранение материальных ценностей;
- трудности, возникающие при получении необходимых банковских кредитов;
- более высокая, чем планировалось, стоимость освоения и внедрения новой продукции в производство и его развитие в условиях конкуренции новых технологий, подготовки кадров и т.д.;
- возможные изменения валютного курса, рост инфляции и т.д.

В рыночных отношениях принимают участие разные потребители и покупатели, которые имеют свои интересы, потребности, вкусы. Это означает, что рынок делится на отдельные сегменты, части.

Каждый сегмент рынка (группа потребителей) предъявляет специфические требования к продукции, работам, услугам. Предприятие должно добиться выпуска более конкурентоспособной продукции в соответствии с требованиями потребителя по сравнению с продукцией конкурентов. В этом случае оно сможет увеличить долю своего участия на рынке. Важно определить, какой может быть объем реализации продукции в настоящее время и в перспективе, так как от этого зависят деятельность предприятия и возможности увеличения прибыли. Особенно важно найти покупателя и определить, какие требования он предъявляет к данной продукции.

Раздел IV. «Конкуренция на рынках сбыта». Этот раздел содержит анализ стратегии и тактики конкурентов на рынке строительной продукции. В нем дается характеристика основных конкурентов, указываются предполагаемый объем их продаж, доходы от реализации продукции. Рассматриваются основные показатели продукции соперников, уровень ее качества, а также цены на выполнение ими данной работы.

Для оценки преимущества продукции предполагаемого предприятия приводятся сведения о достоинствах и недостатках технологий конкурентов. Учитываются все факторы, влияющие на спрос заказчиков, чтобы убедить их в выгоде технологий и производства работ, которые обеспечивает данное предприятие в условиях конкуренции.

V «План производства»

Данный раздел бизнес-плана представляется только предпринимателями, занимающимися производством. Главная задача раздела – показать потенциальным партнерам, что предприятие в состоянии реально производить определенное количество товаров в необходимые сроки и с требуемым количеством. Данные этого раздела бизнес-плана желательно приводить в перспективе на 2-3 года, а для крупных предприятиях – на 4-5 лет.

Для описания структуры производственного процесса необходимы следующие данные:

- структура производства, планируемого к использованию в рамках инвестиционного проекта;
- технологическая схема;
- схема распределения производственного процесса в пространстве и времени;
- инфляционные характеристики;
- трудоемкость выполнения операций, тарифы по оплате труда основных производственных рабочих;
- данные о квалификации персонала;
- структура персонала и виды затрат на персонал;
- перечень исходных материалов и комплектующих изделий, их количество и стоимостные характеристики;
- основные поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, объемы и условия поставок;

- потребное количество энергии, газа, сжатого воздуха, пара и т.д. и стоимость единицы их потребления;
- перечень услуг сторонних организаций, необходимых для осуществления процесса производства и реализации продукции;
- объем внутренних и внешних перевозок по всем видам транспорта, тарифы по перевозкам;
- затраты по перечисленным позициям.

VI «Организация производства».

В данной части бизнес-плана дается описание концепции и структуры управления проектом (или организационная схема по структуре предприятия), а также характеристика состава группы управления. В разделе может быть также дано описание правовой (юридической) формы организуемой в рамках реализации проекта, структуры (предприятия) с четким обозначением прав собственности и распределения прибыли.

VII «Маркетинг-план», включая подразделы ценовой политики и организации рекламы.

В данном разделе дается оценка рыночных возможностей предприятия. Объем сбыта продукции (услуг) с точки зрения прогнозирования является наиболее важным и сложным, поскольку анализ существующего рынка и политика формирования уровня и структуры спроса на продукцию определяют результаты реализации инвестиционного проекта. Результаты исследования рынка являются также базой для разработки долгосрочной стратегии и текущей политики предприятия и определяют его потребности в материальных, людских и денежных ресурсах.

Раздел состоит из нескольких частей.

Первая часть предполагает описание существующей ситуации на рынке: структура рынка, конкуренцию, других поставщиков аналогичной продукции или заменяющей, эластичность спроса по ценам, реакцию рынка на социально-экономические процессы, описание каналов распределения продукции, темпов роста потребления и т.д..

Во *второй части* раздела необходимо дать описание существующей конкуренции на рынке:

- тип конкуренции (по ассортименту, обслуживанию или сегменту рынка); существующая конкуренция, доля рынка; потенциальная конкуренция (время существования «окна возможности» до возникновения новой конкуренции в результате появления конкурента);
- конкурентные преимущества (сильные стороны предприятия) – способность удовлетворить потребности рынка, проникновение на рынок, репутация предприятия, устойчивость финансового положения, ведущие сотрудники предприятия;
- важность предполагаемого рынка для конкурентоспособности предприятия;
- препятствия при освоении рынка (затраты, время, технология, ведущие работники, консерватизм покупателей, существующие патенты и товарные знаки);

В *третьей части* раздела необходимо привести результат анализа конкурентных качеств продукции (услуг) предприятия, которые оказывают значительное влияние на разработку ценовой и сбытовой стратегии маркетинга и используются при формировании плана производства. Анализ конкурентоспособности продукции проводят, как правило, по показателям потребительских качеств и стоимостным показателям в соответствии с общепринятыми в России методикам. Сопоставление продукции с имеющимися аналогами определяет ее место среди них. На этом этапе может быть определена в первом приближении цена на продукцию (услуги). В следующей части приводится описание ценовой стратегии предприятия. Определение исходной цены на продукцию базируется на результатах анализа спроса, цен конкурентов и оценка издержек предприятия на производство и реализацию продукции.

VIII «Финансовый план» с учетом определения уровня рентабельности проекта.

Данный раздел бизнес-плана является итоговым и просчитывается по результатам прогноза производства и сбыта продукции. Здесь наряду с прогнозируемым движением денежных потоков (поступлениям и выплатам) должно быть подробно описано текущее финансовое состояние предприятия (рои условия, что проект реализуется на действующем предприятии). Обычно финансовый раздел представлен тремя основными документами:

- а) отчетом о прибылях и убытках;
- б) балансовой ведомостью;

в) отчетом о движении денежных средств (Cash Flows).

ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ (КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН)

Календарный план – важная часть бизнес-плана. В нем указываются время и взаимосвязь главных событий, способствующих внедрению проекта и реализующих его цели. Кроме того, в этом разделе отмечаются плановые цели и обращается внимание на те моменты, которые наиболее опасны для успеха проекта. Указываются события, являющиеся самыми значительными или наиболее опасными для успеха проекта:

- учреждение проекта (для нового дела);
- завершения планирования и разработки;
- создание прототипа (ключевая дата: ее достижение реально свидетельствует о способности фирмы к работе);
- начало деятельности торговых представительств;
- придание продукции товарного вида;
- начало работы дилеров и дистрибьюторов;
- заказ материалов в необходимом для производства количестве;
- начало производства или выпуска продукции (другая ключевая дата);
- получение первых заявок;
- первые продажи и заказы (наиболее важная дата, прямо показывающая состоятельность фирмы и необходимость финансирования);
- оплата первых счетов.

Рабочее расписание должно показывать динамику таких показателей, как численность управленческого, производственного и обслуживающего персонала, наличие станков и оборудования.

Обсуждая главные направления работ, необходимо отметить причину возможных неточностей в календарном плане, особенно если они могут потребовать корректировки материальных и денежных потребностей. Следует помнить, что время часто недооценивается даже в большей степени, чем финансовые требования. Поэтому календарный план должен быть реалистичен.

АНАЛИЗ РИСКОВ (АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ) ПРОЕКТА

Проблема риска и дохода в производственной и финансовой деятельности предприятия является одной из главных. Для предприятия риск означает вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части его ресурсов, недополучению доходов или появлению дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности.

Проводят качественный и количественный анализ риска. Задачей первого является определение факторов риска и этапов работ, при выполнении которых возникает риск.

Как правило, критическими факторами являются:

- объем сбыта продукции предприятия;
- цена продукции;
- издержки производства;
- время задержки платежей за реализованную продукцию;
- условия формирования запасов (производственных запасов сырья, материалов и комплектующих изделий, а также запасов готовой продукции) – условия формирования капитала;
- показатели инфляции и др.

ПРИЛОЖЕНИЯ

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К таковым могут относиться следующие:

- биографии руководителей предприятия;
- копии всех относящихся к делу контрактов;
- копии деловых соглашений;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов;
- фотографии или видеоролик образцов продукции;

- подробные технические характеристики продукции;
- план предприятия;
- список основных клиентов с указанием объемов годовых продаж и их условий;
- список основных поставщиков с указанием объемов закупок и их условий;
- заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия;
- отзывы авторитетных организаций;
- любые патенты и авторские права, которыми владеет предприятие;
- любые другие относящиеся к делу официальные документы.

Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором указываются: наименование предприятия- инициатора проекта, его название, а также авторы проекта, время и место подготовки бизнес-плана.

Порядок выполнения работы

- необходимо изучить общие сведения к данной практической работе;
- воспользоваться рекомендуемыми информационными источниками;
- ответить на поставленные контрольные вопросы;
- составить бизнес-план (презентация или реферат), подбирая необходимую информацию из общих сведений к практической работе «Составление бизнес-плана» и методического пособия по разработке бизнес планов.

Проверка усвоения материала:

■ **Задание 1.** Как называется документ, описывающий все аспекты коммерческой деятельности предприятия? Укажите букву правильного ответа.

- А. Финансовый план.
- Б. Устав.
- В. Бизнес-план.
- Г. Лицензия.

■ **Задание 2.** Укажите назначение бизнес-плана. Выберите правильный ответ.

1. Для получения кредита.
2. Для оценки собственных возможностей
3. Для определения возможных проблем и способов их решения.
4. Все перечисленные ответы верны.

■ **Задание 3.** Допишите основные разделы бизнес-плана.

1. Общие сведения (резюме).
2. Сведения о товаре.
3. Сведения об организации производства.
4. Сведения об организации сбыта
- 5.....
- 6....

■ **Задание 4.** Определите, какие разделы бизнес-плана включают следующую информацию. В таблицу ответов впишите соответствующие названия разделов:

- 1.Информация о дате создания предприятия, сроке регистрации, указание основной сути проекта.
- 2.Информация о предмете Вашей деятельности, об аналогах продукции конкурентов.
- 3.Информация о потенциальном покупателе Вашей продукции, о предприятиях-конкурентах и их продукции.
- 4.Информация о торговых представителях, вопросы организации послепродажного обслуживания и стимулировании сбыта продукции.
- 5.Информация об организации производства продукции, наличии необходимого оборудования, сырья, материалов, комплектующих, задействованном персонале и уровне их квалификации.
- 6.Информация о прогнозе в получении прибыли, расчеты о движении денежных средств предприятия.

Оформление результатов работы

Оформить отчет о проделанной работе, который должен содержать исчерпывающие текстовые ответы на поставленные вопросы с решениями, пояснениями, результатами решения.

Ответить на контрольные вопросы.

Выполнить задания для проверки усвоенного материала

Сформулировать выводы по результатам работы.

Сдать и защитить работу

Контрольные вопросы:

1. Что такое бизнес-план и для чего он составляется.
2. Назовите основные разделы бизнес-плана.
3. Охарактеризуйте каждый раздел бизнес-плана.
4. Почему в современных условиях предприятию необходимо иметь бизнес-план?
5. Отличие бизнес-плана от технико-экономического обоснования.
6. Перечислите и охарактеризуйте основные направления политики маркетинга.
7. Охарактеризуйте основные задачи решения рекламой.
8. Охарактеризуйте основные виды издержек производства.
9. Определение и расчёт рентабельности проекта.

Практическое занятие 5

Коррупция, как социальное явление, ее понятие, сущность и формы

Преподаватель: Что мы знаем о коррупции? Какие ассоциации вызывает у вас слово коррупция? (каждый ученик называет свою ассоциацию, Преподаватель пишет их на доске столбиком: произвол, взятка, власть, подкуп, чиновники, МВД, карман и т.д.)

III. История коррупции.

Преподаватель: К сожалению, коррупция существует почти во всех сферах жизни общества и проявляется в самых разнообразных формах и видах. Давайте обратимся к закону.

Слайд 2 .Согласно Федеральному закону № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г. «О противодействии коррупции» дано следующее определение коррупции: «а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц. *Слайд 3*

Как же долго существует коррупция? Давайте обратимся к истории.

В России коррупция зародилась еще в древности, тогда это не считалось чем-то необычным, а было просто обыденностью. Первые упоминания о коррупции, которая определялась понятием «мздоимство», исходят из русских летописей. *Слайд 4*

Слайд 5. Первое законодательное ограничение коррупционной деятельности было осуществлено в царствование Ивана III. 1556 г. – отмена кормления. Вспомните что такое кормление?

Ученики: Кормление - система жалования должностных лиц за счет местного населения.

Преподаватель: Во время правления Ивана IV, впервые ввелась смертная казнь в наказание за чрезмерность во взятках. *Слайд 6.*

Слайд 7. Петр 1 грозился издать указ, что любой укравший деньги из государственной казны, на которую можно купить будет веревку, на этой веревке и будет повешен. На что генерал-прокурор Ягужинский сказал: «Вы - император рискуете после такого указа остаться без подданных. Все мы ворует, кто больше, кто меньше». На что Петр 1 махнул рукой и сказал: «Пес с вами, воруйте!» Последующие правители в деятельности по искоренению коррупции не отмечались. *Слайд 8.*

Слайд 9. Александр II впервые в России ввел в практику декларирование имуществ государственных служащих.

Слайд 10, 11. По декрету 1918 г. о взяточничестве полагалось тюремное заключение на 5 лет с конфискацией имущества. 1922 г. по Уголовному кодексу за взяточничество – расстрел. 1957 г. - официальная борьба приостановлена, так как коррупция считалась редким явлением. Но из курса истории мы уже знаем, что в 70-80 е гг. XX в. коррупция достигла своего апогея. На многих местах сидели родственники и приближенные Л.И. Брежнева. Была попытка искоренения коррупции Андроповым, но после его смерти последующие правители не ставили в своей политике задачу борьбы с коррупцией.

Слайд 12. С 2004 года по инициативе ООН 9 декабря отмечается «Международный день по борьбе с коррупцией». *Слайд 13.*

Преподаватель: Обратите внимание на *слайд 14*, на котором представлены формы коррупции:

- Взятка;
- Растрата;
- Волокита - форма вымогательства, когда дело специально затягивается с целью получения взятки,
- Вымогательство;
- Фаворитизм - в государственной и общественной жизни страстное покровительство любимцам (фаворитам) и назначение любимцев на высокие должности, несмотря на то, что они не обладают ни способностями, ни знаниями, необходимыми для их службы.

- Злоупотребление должностными полномочиями;

Часто в массовом сознании взятка ассоциируется с денежными купюрами, однако подарок должностному лицу, от которого зависит принятие решений, также может считаться взяткой, если его стоимость превышает оговоренную законом сумму в России – не должна превышать 3 000 рублей (п. 1 ст. 575 ГК РФ).

ВЗЯТКОЙ МОГУТ БЫТЬ ПРИЗНАНЫ

Предметы – деньги, в том числе валюта, банковские чеки и ценные бумаги, изделия из драгоценных камней и металлов, автомашины, продукты питания, техника, бытовые приборы и другие товары, квартиры, дачи, гаражи, земельные участки и другая недвижимость.

Услуги и выгоды – лечение, ремонтные и строительные работы, санаторные и туристические путевки, оплата развлечений и других расходов безвозмездно или по заниженной стоимости.

Завуалированная форма взятки – банковская ссуда в долг или под видом погашения несуществующего долга, оплата товаров, купленных по заниженной цене, покупка товаров по завышенной цене, заключение фиктивных трудовых договоров с выплатой заработной платы взятчику, его родственникам или друзьям, получение льготного кредита, завышение гонораров за лекции, статьи и книги, преднамеренный проигрыш в карты, «случайный» выигрыш в казино, прощение долга, уменьшение арендной платы, увеличение процентных ставок по кредиту и т.д.

Преподаватель: *Слайд 15.* 1 июня 2011 года Госдума приняла в первом чтении президентский законопроект по борьбе с коррупцией. Он обязывает чиновников и депутатов каждый год предоставлять сведения о доходах и имуществе своей семьи, наказывает увольнением за неполную декларацию или скрытое участие в работе бизнес-структур.

V. Заключение.

Преподаватель: Коррупция - это улица с двусторонним движением. Если есть те, кто берет, то обязательно есть те, кто дает. Борьбаться необходимо на всех направлениях. *Слайд 18.* Борьба с коррупцией – дело каждого!

Уголовный кодекс:

получение взятки (ст.290 УК РФ) дача взятки (ст.291 УК РФ) посредничество при взятничестве (ст.291.1 УК РФ) коммерческий подкуп (ст.204 УК РФ) провокация взятки или коммерческого подкупа (ст.304 УК РФ)

В соответствии со статьей 575 Гражданского кодекса Российской Федерации стоимость подарка, подлежащего дарению, не должна превышать трех тысяч рублей.