

Содержание программы продажи предприятия зависит, прежде всего, от цели ее разработки. Также на содержание программы продажи существенно влияют специфика предпринимательской деятельности предприятия, доступность информации, налаженные деловые связи (контакты), бюджет расходов на ее реализацию.

Исходя из установленных требований, целесообразным, на наш взгляд, является следующий формат программы продажи предприятия:

общая характеристика предприятия; определение мотивов, которые повлияли на возникновение решения о продаже предприятия;

целевое назначение продажи предприятия;

обоснование выбора способа продажи предприятия;

перечень мероприятий, которые планируется провести в процессе продажи предприятия, с определением детального плана графика реализации каждого (с конкретизацией исполнителей);

комплекс маркетинга, направленный на поиск покупателя;

бюджет расходования средств на реализацию программы продажи;

оценка эффективности продажи.

Разработанная таким образом программа продажи предприятия поможет скоординировать действия продавца в процессе продажи, повысит вероятность достижения поставленных целей.

<http://edoc.bseu.by>

И.В. Цыкунов
БГЭУ (Минск)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поддержка государством предпринимательства может заключаться не только в форме прямого льготного кредитования, снижения ставок налогов, но и в форме создания благоприятных условий для осуществления хозяйственной деятельности.

Многие предприятия активно занимаются внешнеэкономической деятельностью. При этом им приходится вступать во взаимоотношения с таможенными органами, задачей которых является обеспечение выполнения субъектами хозяйствования таможенного законодательства.

Процедуры выполнения таможенных формальностей, существующие в настоящее время, ориентированы на обеспечение безусловного исполнения таких основных функций, как доставка товаров в пункт назначения, уплата таможенных платежей и др. При этом данные правила не учитывают особенности конкретного субъекта хозяйствования, его репутацию как налогоплательщика, величину годового оборота товаров и денежных средств. Равенство подходов, а точнее применение одинаково строгих правил ко всем без исключения не всегда оправдано.

Жесткий контроль на всех этапах движения товара от таможенной границы, применение мер по обеспечению уплаты таможенных платежей (залог на депозитный счет таможенного органа или гарантия банка) требуют дополнительных затрат как со стороны субъекта хозяйствования, так и со стороны таможенных органов.

Введение дифференцированного подхода при решении данных вопросов позволило бы значительно облегчить условия хозяйствования ряду предприятий, а таможенным органам сосредоточить усилия на решении иных проблем.

В свете сказанного очевидно, что крайне важны критерии, в связи с которыми тот или иной субъект хозяйствования будет пользоваться упрощенными процедурами таможенного оформления и контроля. Очевидно, что это должно быть крупное предприятие, имеющее значительное количество основных фондов, которые составляют основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия, существенную долю на внутреннем рынке по поставкам отдельных категорий социально значимых товаров и т.п. Данные меры возможны, так как подобным предприятиям не выгодно совершать нарушения при выполнении отдельных внешнеэкономических операций, а таможенным органам в данной ситуации не нужны дополнительные гарантии. В случае выявления нарушения возможность взыскания причитающихся платежей в бюджет будет обеспечена имуществом и иными активами предприятия.

Предприятиям, отнесенным к такой льготной категории, можно установить режим доставки товаров, не требующий мер по обеспечению уплаты таможенных платежей в жесткие сроки, это позволит снизить потребность в оборотных средствах. Введение механизмов уплаты таможенных платежей в виде предварительного внесения авансовых сумм позволит на этапе таможенного оформления исключить операции контроля по уплате значительных сумм за предшествующие постав-

ки товаров. Сам по себе этот фактор может существенно ускорить и упростить таможенное оформление большого количества товаров.

Последующий контроль исполнения такими плательщиками своих обязательств по полноте и своевременности уплаты таможенных платежей может быть легко автоматизирован и не будет вызывать проблем при проведении оперативных проверок.

Государственная поддержка предпринимательства в предложенной форме не потребует дополнительных затрат бюджетных средств, давая при этом выгоду как предпринимателям в виде упрощения условий хозяйствования при осуществлении внешнеторговых операций, так и таможенным органам в виде экономии расходов на осуществление излишних операций таможенного контроля.

Л.В. Чижевская

Житомирский инженерно-технологический институт

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС

Сегодняшний студент стремится получить знания, которые он смог бы реализовать на практике. Вот тут и возникает множество вопросов: как в четырех стенах учебной аудитории смоделировать работу предприятия; как с наибольшим эффектом использовать ограниченные часы, отведенные учебным планом; как работать со всей группой студентов так, чтобы знания получил каждый?

Использование деловых игр позволяет частично ответить на эти вопросы и избавиться от многих недостатков традиционного обучения. Рассмотрим это более детально.

Разрабатывая деловую игру, в каждом конкретном случае преподаватель подбирает индивидуальные технологии к определенной теме. При этом сводятся к минимуму методы авторитарной педагогики.

Работа в группах, которая предусмотрена деловыми играми, обеспечивает оптимальные условия для формирования личности: с одной стороны, через общение на студента оказывают влияние коллеги, а с другой — каждый участник дополняет коллективную деятельность индивидуальным вкладом. Студенты учатся работать в коллективе и развивать такие навыки, как коммуникабельность, умение решать конфликты в условиях командной работы.

Применение деловых игр, как никакой другой учебный метод, выявляет стиль преподавателя. Преподаватель обязан целеустремленно работать над своей манерой поведения. Он может быть первоклассным специалистом, совершенно знать свой предмет, владеть огромным объемом информации, но в случае его равнодушия к аудитории ожидаемый результат не будет достигнут.

Во время решения деловых игр центр внимания преподавателя перемещается с предмета, который изучается, на студента. Это обеспечивает полноценное развитие творческих возможностей студентов, их профессиональный рост.

Внедрение деловых игр по экономическим дисциплинам является одним из важнейших средств повышения активизации обучения студентов. Понимание этого мы находим во многих методических рекомендациях, в решениях методических советов, в выступлениях на конференциях. Тем не менее, практическое внедрение деловых игр встречается с препятствиями.

Первое такое препятствие — не всегда положительная реакция на применение деловых игр вообще, как со стороны студентов, так и со стороны преподавателей. Студенты аргументируют свою пассивность такими причинами: невозможностью в стенах учебного заведения смоделировать деятельность реального предприятия; неинтересным сюжетом игры (события известны, не может быть ничего нового).

Все эти причины, как правило, являются следствием того, что студенты не понимают конечной цели деловой игры, т.е. того, чему они должны научиться в ходе ее выполнения. Пассивности студентов не избежать в том случае, если заранее не предупредить их как об условиях проведения игры, так и о системе оценивания их работы. Но более важным является то, чтобы преподаватель в первую очередь сам осознал преимущества применения в том или ином случае деловой игры.

Преподаватели отказываются от применения деловых игр, руководствуясь такими аргументами, как недостаточное количество аудиторных часов, недостаточная материальная база для проведения игры, незадействованность студентов, которые имеют неудовлетворительные знания, стыдливость студентов, нежелание выступать в определенной роли.

Первые три аргумента целиком регулируются на начальном этапе разработки деловой игры, когда закладывается бюджет времени, предусматривается раздаточный материал (первичные документы, прайсы, бланки учетных регистров и т.п.), а также распределяются обязанности и права участников игры. Конечно, деловая игра обречена на провал, если раздаточный материал будет ограничиваться информативной таблицей на доске и записями в конспекте. Чем больше реальных