

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и маркетинг»

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания к проведению практических занятий

для студентов дневной формы обучения специальности

080502 «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)»,

080105 «Финансы и кредит»

Курган 2005

Кафедра «Экономика и маркетинг»

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности»

(специальность 080502 «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)», 080105 «Финансы и кредит»)

Составила: старший преподаватель Л.А.Паклина

Утверждены на заседании кафедры «12» мая 2005г.

Рекомендованы методическим советом университета

« » _____ 2005г.

Тема 1. Моделирование оптимальной структуры предпринимательской единицы

(семинарское и практическое занятие)

Вопросы для обсуждения

1. Цели, объекты и субъекты предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательская идея, ее выбор. Этапы формирования предпринимательской идеи. Технология накопления идей. Создание и использование банка идей.
3. Предпринимательские решения. Их типы. Влияние внутренней и внешней среды на принятие предпринимательского решения.
4. Роль информации в принятии предпринимательского решения.
5. Современные проблемы малого предпринимательства в России и за рубежом. Перспективы развития малого предпринимательства.

Практические задания

1. Обосновать выбор организационно-правовой формы хозяйствования для определения производственно-хозяйственной системы с учетом фактора экономической культуры, характеризующей Уральский регион.

2. Выбрать и обосновать тип организационной структуры производственно-хозяйственной системы (линейной, линейно-функциональной, матричной и т.д.) с учетом фактора организационной культуры, приемлемой для данной системы и предварительно обоснованной организационно-правовой формы хозяйствования для соответствующей фирмы (предприятия, организации, компании и т.д.).

3. Построить модель структуры управления организацией (фирмой, предприятием, компанией и т.д.) с учетом принятой для нее организационно-правовой формой хозяйствования и типа организационной структуры путем подбора элементов структуры управления моделируемой системы. По каждому элементу (структурному подразделению, службе и т.д.) определить функции и основные задачи его деятельности.

4. Сформулировать предпринимательские идеи по выпуску продукции (товаров, оказанию услуг), используя основные этапы формулирования идеи. Дать характеристику выпускаемой продукции (товаров, услуг).

5. Оценить влияние внешней среды на деятельность предприятия. Выявить факторы, положительно и отрицательно влияющие на предприятие. Оценить степень их влияния.

6. Оценить влияние внутренней среды на деятельность предприятия. Выявить факторы, положительно и отрицательно влияющие на предприятие. Оценить степень их влияния.

7. Выделить и проанализировать основные проблемы развития предприятия в будущем.

Тема 2. Внутрифирменное предпринимательство (семинарское практическое занятие)

Вопросы для обсуждения

1. Цели и задачи внутрифирменного предпринимательства и пути их решения.
2. Внутрифирменное распределение ресурсов.
3. Внутрифирменные системы управления качеством продукции, работ, услуг: товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование.
4. Внутрифирменные системы планирования.
5. Особенности налогообложения малого предприятия.

Практические задания

1. Определить основные внутрифирменные цели и задачи предприятия.
2. Составить схему распределения ресурсов.
3. Составить схему системы управления качеством продукции на предприятии.
4. Выбрать и обосновать внутрифирменную систему планирования.
5. Определить виды и размеры налогов и сборов для выбранного вида деятельности.

Тема 3. Бизнес-план предпринимательской единицы (семинарское и практическое занятие)

Вопросы для обсуждения

1. Структура бизнес – плана.
2. Технология разработки бизнес – плана.
3. Производственный план.
4. План маркетинга.
5. Организационный план.
6. Юридический план.

7. Финансовый план.
8. Предпринимательские риски и их оценка.

Практические задания

Разработать бизнес – план предпринимательской единицы в соответствии со следующими этапами:

1. Описать сущность предлагаемого проекта.

2. Выработать продуктовую стратегию предприятия, определив какие товары (услуги) будут выпускаться и в каком объеме. Определить рынки сбыта товаров и услуг. Оценить конкуренцию на рынках сбыта. Преимущества и недостатки товаров и услуг предприятия по сравнению с товарами существующих конкурентов (использовать таблицу 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика товаров (услуг) предприятия

| Преимущества по сравнению с товарами конкурентов | Недостатки по сравнению с товарами конкурентов | Меры по преодолению недостатков |
|--|--|---------------------------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| ... | | |
| n | | |

Рынки сбыта товаров и услуг определить при помощи ответов на следующие вопросы:

- 1) На каких рынках (сегментах) действует или будет действовать предприятие? Какие типы рынков (сегментов) предполагается осваивать в перспективе?
- 2) Проранжированы ли рынки (сегменты) по коммерческой эффективности и другим рыночным показателям?
- 3) Определены ли факторы, влияющие на спрос на товары (услуги) предприятия в каждом из сегментов рынка?
- 4) Каковы перспективы изменения потребностей покупателей в каждом из этих сегментов?
- 5) Как Вы предполагаете отреагировать на эти изменения?
- 6) Каким образом происходит изучение потребностей и спроса?
- 7) Каковы прогнозы развития емкости сегментов на каждом рынке?
- 8) Какова реакция рынка на новые товары (услуги)?
- 9) Проводятся ли тестирования рынка и пробные продажи?

Ответы на поставленные вопросы использовать при оценке потенциальной емкости рынка, потенциального объема продаж и реального объема продаж.

Конкуренцию на рынках сбыта провести с использованием реалистичной оценки сильных и слабых сторон конкурирующих товаров (услуг) и таблицы 2.

Таблица 2

Оценка конкуренции на рынках сбыта

| Область сравнения | РЫНОК А | | | РЫНОК Б | | | | |
|-------------------|------------|------------|---|---------|------------|------------|---|---|
| | Вид товара | Конкуренты | | | Вид товара | Конкуренты | | |
| | | 1 | 2 | 3 | | 1 | 2 | 3 |
| Реклама | | | | | | | | |
| Размещение | | | | | | | | |
| Продукция | | | | | | | | |
| Услуги | | | | | | | | |
| Цены | | | | | | | | |
| Имидж | | | | | | | | |

3. Определить потребность в кадрах с учетом планируемой номенклатуры и объемов производства товаров (услуг).

4. Определить себестоимость продукции (товаров, услуг), составив сметы прямых и накладных расходов.

5. Разработать план доходов и расходов, используя таблицы 3,4,5.

Таблица 3

Себестоимость товарного выпуска

| Статьи затрат | Товар А | Товар Б | Товар N | Итого на товарный выпуск |
|---|---------|---------|---------|--------------------------|
| 1. Основные материалы и комплектующие изделия | | | | |
| 2. Транспортно-заготовительные расходы | | | | |
| 3. Заработная плата, всего в том числе: а) основная б) дополнительная | | | | |
| 4. Единый социальный налог | | | | |
| 5. Накладные расходы | | | | |
| 6. Итого: производственная себестоимость | | | | |
| 7. Внепроизводственные расходы | | | | |
| 8. Итого: полная себестоимость | | | | |
| 9. Планируемая прибыль | | | | |
| 10. Планируемая цена | | | | |
| 11. Акциз (для подакцизных товаров) | | | | |
| 12. Налог на добавленную стоимость | | | | |
| 13. Планируемая отпускная цена | | | | |

Таблица 4

План доходов и расходов

| Показатели | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого за год |
|------------------------------------|--------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|
| 1. Выручка от реализации продукции | | | | | |
| 2. Условно - переменные затраты | | | | | |
| 3. Маржинальный доход | | | | | |
| 4. Условно – постоянные затраты | | | | | |
| 5. Прибыль от реализации | | | | | |
| 6. Налоги и сборы | | | | | |
| 7. Чистая прибыль | | | | | |

Таблица 5

Расчет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия

| Показатель | Сумма, руб. |
|---|-------------|
| 1. Прибыль от реализации продукции (товаров, услуг) | |
| 2. Сумма налогов, относимых на финансовый результат | |
| 3. Налогооблагаемая прибыль | |
| 4. Сумма налога на прибыль | |
| 5. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия - всего в том числе: а) уплата процентов за пользование кредитом б) погашение кредита в) нераспределенная чистая прибыль | |

6. Составить план денежных поступлений и выплат, используя таблицу 6.

Таблица 6

План денежных поступлений и выплат

| Показатели | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого за год |
|--|--------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Поступления от продаж | | | | | |
| 2. Платежи, всего | | | | | |
| в том числе: | | | | | |
| • оборудование | | | | | |
| • основные материалы и комплектующие изделия | | | | | |
| • заработная плата | | | | | |

| Продолжение таблицы 6 | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| • ЕСН | | | | | |
| • РСЭО | | | | | |
| • ремонт и содержание зданий и сооружений | | | | | |
| • расходы на рекламу | | | | | |
| • налоги и сборы | | | | | |
| • прочие расходы | | | | | |
| • проценты за кредит | | | | | |
| • погашение кредита | | | | | |
| 3. Прирост денежной наличности | | | | | |
| 4. Остаток денежной наличности на начало периода | | | | | |
| 5. Остаток денежной наличности на конец периода | | | | | |

7. Разработать стратегию финансирования с использованием кредита банка.

Тема 4. Культура предпринимательства (семинарское и практическое занятие)

Вопросы для обсуждения

1. Основы формирования культуры предпринимательства.
2. Предпринимательская этика.
3. Основы деловой и профессиональной этики.

Практические задания

Принять решение по каждой ситуации и обосновать его.

1. Вы – менеджер по маркетингу в фирме, выпускающей бытовую технику. Фирма с помощью дорогостоящих исследований попыталась усовершенствовать один из выпускаемых товаров – пылесос. Пылесос по-прежнему не ионизирует воздух, хотя именно к этому результату пытались прийти специалисты фирмы в результате исследований. Поэтому новый тип пылесоса не стал по-настоящему усовершенствованной новинкой. Вы знаете, что появление надписи «Усовершенствованная новинка» на упаковке товара и в рекламе средств массовой информации значительно повышает сбыт товара.

Какое решение Вы примете: сделать надпись или нет? Обоснуйте свое решение.

2. Вы – менеджер по производству в фирме, выпускающей холодильники. Недавно Вы узнали, что у холодильников, выпускаемых фирмами – конкурентами, есть свойство, которого нет у Ваших холодильников, но которое окажет существенное влияние на сбыт товара.

На ежегодной специализированной выставке глава фирмы – конкурента расскажет об этой новой функции, и каким образом она была достигнута.

Вы можете командировать своего сотрудника на этот прием под видом нового дилера, чтобы узнать о нововведении. Пойдете ли Вы на этот шаг? Ответ обоснуйте.

3. Вы – главный менеджер известной фирмы - производителя, и пытаетесь добиться заключения очень выгодного и необходимого Вам контракта на крупную сумму с одной из компаний - покупателем. В ходе переговоров Вы узнаете, что представитель компании-покупателя подыскивает себе более выгодную работу, и, если Вы намекнете ему о возможности поработать в Вашей фирме, то он, скорее всего, передаст заказ именно вам.

Как Вы поступите? Ответ обоснуйте.

4. Вы – менеджер по маркетингу и хотите провести выборочный опрос потребителей об их реакции на товар фирмы – конкурента. Для этого Вам необходимо провести опрос якобы от лица несуществующего «Института маркетинга и конъюнктуры рынка».

Сделаете ли Вы такой опрос? Ответ обоснуйте.

5. Вы – менеджер фирмы, выпускающей средства по уходу за волосами. Фирма приступила к выпуску нового шампуня, препятствующего образованию перхоти и эффективного даже при разовом применении. Однако специалист по маркетингу Вашей фирмы рекомендует в инструкции на этикетке указать, что шампунь следует применять дважды при каждом мытье головы. Дополнительного эффекта потребитель не получит, но шампунь будет расходоваться в два раза быстрее, и, следовательно, увеличится объем продаж.

Что Вы предпримете? Ответ обоснуйте.

Тема 5. Оценка эффективности предпринимательской деятельности (семинарское и практическое занятие)

Вопросы для обсуждения

1. Анализ результатов деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

2. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
3. Предпринимательские риски.
4. Пути повышения контроля эффективности предпринимательской деятельности.

Практические задания

1. Разработать систему оценочных показателей для оценки эффективности деятельности предприятия.
2. Выявить предпринимательские риски и предложить пути их уменьшения.
3. Предложить пути повышения контроля эффективности предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учебно – практическое пособие – М.: Новое знание, 2003.
2. Гражданский Кодекс РФ. Ч. 1 и 2. – М.: ИНФРА – М - Норма, 2000.
3. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. А.С. Пелиха. 2-е изд., испр. и доп.- М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003.
4. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандра. – М.: ЮНИТИ, 2000.
5. Справочник-тренинг для предпринимателей малого и среднего бизнеса (вопросы и ответы) / Под общ. ред. проф. М.А. Мельнова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
6. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
7. И.А. Баев, З.Н. Варламова, О.Е. Васильева и др. Экономика предприятия: Учебник под ред. акад. В.М. Семенова – 4-е изд., перераб., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2004.

Паклина Людмила Александровна

Организация предпринимательской деятельности

Методические указания к проведению практических занятий для студентов дневного отделения специальностей 080502 «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)», 080105 «Финансы и кредит»

Редактор Н.Л. Попова

| | | |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Подписано к печати | Формат 60x84 1/16 | Бумага тип. №1 |
| Заказ | Усл. п.л. 0,75 | Уч. - изд.л. 0,75 |
| Печать трафаретная | Тираж 100 | Цена свободная |

Редакционно-издательский центр Курганского государственного университета.

640669 г. Курган, ул. Гоголя, 25.

Курганский государственный университет.