
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И
РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ» (ТУСУР)

Кафедра Экономики

Земцова Л.В.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе
магистрантов направления 38.04.01 Экономика Профиль «Экономика предпринимательства»

2016

Оглавление

1 Введение	3
2 Методические указания по проведению практических занятий	3
3 Методические указания по самостоятельной работе магистрантов	17
4 Список рекомендуемой литературы	20

1 Введение

Целью учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» является изучение теории и практики предпринимательской деятельности как системы экономических, организационных и правовых отношений в рамках предпринимательских единиц

Задачи дисциплины:

- раскрыть сущность предпринимательской идеи и предпринимательского решения;
- раскрыть основной смысл, показать цели и задачи внутрифирменного предпринимательства;
- изложить основные принципы и раскрыть содержание бизнес-плана предпринимательской единицы;
- изучить принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности;
- изложить порядок учреждения предпринимательской единицы;
- проанализировать специфику предпринимательства в условиях России.

Магистрант направления 38.04.01 - Экономика в результате изучения курса «Организация предпринимательской деятельности» должен обладать следующими общепрофессиональными и профессиональными компетенциями:

- способность принимать организационно-управленческие решения (ОПК-3);
- способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований (ПК-1);
- способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой (ПК-3).

Методические рекомендации включают указания по проведению практических занятий и самостоятельной работе магистрантов, темы исследовательских работ и список литературы.

2 Методические указания по проведению практических занятий

Практические занятия преследуют цель – закрепление знаний об организации предпринимательской деятельности, а также формирование навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии.

Часть практических занятий проводится с использованием интерактивных форм обучения. Цели практических занятий с использованием интерактивных форм обучения следующие:

- пробуждение у магистрантов интереса к изучению курса «Организация предпринимательской деятельности»;
- эффективное усвоение учебного материала;
- обучение работе в командах, терпимости к различным точкам зрения;
- формирование у магистрантов навыков самостоятельного поиска путей решения поставленных учебных задач и собственного мнения к изучаемым проблемам.

Практические занятия с использованием интерактивных форм проводятся с применением следующих методик:

Групповое обсуждение как метод обучения направлено на нахождение решения или достижение лучшего взаимопонимания в группе. На первом этапе группового обсуждения перед студентами ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого студенты должны подготовить аргументированный развернутый ответ. На втором этапе группового обсуждения вырабатывается групповое решение совместно с преподавателем. Данная методика применяется при изучении тем семинаров № 3 и № 9.

Методика «вопрос – ответ» представляет собой разновидность простого собеседования; отличие состоит в том, что применяется определенная форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога. Данная методика в сочетании с дискуссией применяется при изучении темы семинара № 8.

Тема 1. Общая характеристика видов предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Производственное предпринимательство
2. Коммерческое предпринимательство
3. Финансовое предпринимательство
4. Консалтинговое предпринимательство

Контрольные вопросы и задания

1. Какие виды предпринимательства вы знаете?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства? Почему его относят к ведущему виду предпринимательства?
3. Каково основное содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?
4. Что является сферой деятельности финансового предпринимательства, в чем его особенность?
5. Почему выделяют такой вид предпринимательства, как консультативная деятельность? Каковы перспективы ее дальнейшего развития?
6. Какие три основных этапа включают в себя любые консультативные проекты?
7. Какие три метода консультирования вы знаете? Применяется ли в чистом виде каждый из них отдельно?

Тема 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Коммерческие и некоммерческие организации
2. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
3. Виды хозяйственных обществ и товариществ

Контрольные вопросы и задания

1. Какие существуют виды некоммерческих организаций и в чем их особенности?
2. Назовите типы коммерческих организаций, определенных ГК РФ.
3. В чем состоят отличия между хозяйственным обществом и хозяйственным товариществом?
4. Какие существуют виды хозяйственных обществ и товариществ?
5. Какие предприятия относятся к унитарным и каковы их основные разновидности?
6. Назовите факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
7. Какую информацию должен включать устав предприятия?

8. Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?
9. В чем состоит различие между юридическим и неюридическим лицом?
10. Расскажите о формировании уставного капитала в акционерном обществе.
11. В чем отличия формирования складочного капитала от формирования уставного?
12. На основе каких основных подходов строится организационная структура организации?
13. Расскажите об основных типах организационных структур.

Тема 3. Выбор варианта решения по нескольким критериям с учетом влияющих факторов - деловая игра

Занятие проводится в интерактивной форме: работа в малых группах.

Цель занятия: развитие у студентов практических навыков самостоятельной и групповой работы по анализу факторов, ограничений, влияющих на принятие решения, выбору одного из альтернативных вариантов решения по набору критериев.

Методика осуществления.

Группа студентов делится на несколько малых групп. Каждой группе дается для обсуждения несколько вопросов и решение нескольких задач. В группе обсуждаются вопросы и решение задач.

Ситуация. Представьте, что вы потерпели кораблекрушение в Тихом океане. Обломки корабля и вас вынесло волной на маленький необитаемый остров диаметром не более 200 м. Уцелели несколько человек. Вы в цивилизованной одежде. После опроса уцелевших и осмотра выброшенных на берег объектов выявлен набор полезных предметов:

- зажигалка;
- канистра с пресной водой;
- косметичка с зеркалом;
- москитная сетка;
- аварийный запас продуктов на три дня для нескольких человек;
- подробная карта Тихого океана;
- надувная подушечка;
- канистра горючего;
- средство для отпугивания акул;
- светонепроницаемый пластиковый лист;
- один литр рома;
- нейлоновый шнур;
- коробка шоколада;
- рыболовные снасти;
- слегка поврежденная весельная шлюпка;
- средство от расстройства живота;
- спасательный круг;
- набор инструментов;
- книга о первой помощи при травмах и несчастных случаях;
- мобильный телефон.

Задание. Выбрать стратегию спасения по выбранным критериям с учетом влияющих факторов.

Порядок выполнения работы.

Участникам следует разбиться на две группы: группу потерпевших и группу экспертов.

Задания для группы потерпевших:

- 1) выбрать лидера группы;
- 2) определить стратегию спасения группы;
- 3) проранжировать предметы по степени полезности для реализации выбранной стратегии;
- 4) определить факторы, которые могут оказать влияние на успех/провал реализации выбранной стратегии;
- 5) лидеру группы кратко изложить стратегию и рассказать о влияющих факторах группе экспертов;
- б) после оценки экспертами стратегий сделать предположение о факторах, повлиявших на выбор экспертов.

Задание для группы экспертов (ролевой состав: студент, бабушка, генеральный директор торгового предприятия, рок-музыкант, врач-травматолог):

- 1) выбрать лидера группы;
- 2) сформулировать критерии оценки стратегий группы;
- 3) разработать шкалы оценки по критериям;
- 4) определить значимость каждого критерия;
- 5) провести оценку варианта стратеги и по критериям после презентации каждого варианта;
- б) определить суммарный балл по каждому варианту стратегии;
- 7) лидеру группы объявить результат оценки экспертов и стратегию-победителя.

Тема 4. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Сфера принятия предпринимательских решений
2. Постоянные и переменные издержки фирмы
3. Определение границ объема производства

Контрольные вопросы и задания

1. С чем связана необходимость принятия решений?
2. Чем отличается принятие предпринимательских решений от частного выбора?
3. Рассмотрите основные виды предпринимательских решений.
4. Равнозначны ли понятия «качество решения» и «эффективность решения»?
5. Чем вызвана необходимость согласования решений?
6. Назовите основные этапы процедуры разработки и оптимизации решения методами моделирования.
7. Разработайте алгоритм действий предпринимателя при реализации предпринимательского проекта.
8. Опишите жизненный цикл конкретной предпринимательской идеи.

Тема 5. Содержание внутрифирменного предпринимательства.

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Сущность внутрифирменного предпринимательства
2. Условия для реализации интрапренерства

Контрольные вопросы и задания

1. Составьте схему взаимодействия интрапренера с руководством и другими работниками организации.

2. Что такое внутрифирменное предпринимательство и каковы предпосылки для его возникновения?
3. Каковы цели внутрифирменного предпринимательства?
4. Кто является субъектом реализации внутрифирменного предпринимательства и как можно охарактеризовать его личные качества?
5. Расскажите о духе и механизме внутрифирменного предпринимательства.
6. Дайте сравнительную характеристику организаций традиционного типа и организаций предпринимательского типа.
7. Охарактеризуйте этапы взаимодействия интрапренера и организации предпринимательского типа.
8. Дайте характеристику положительных и отрицательных качеств интрапренерства.

Тема 6. Порядок создания нового предприятия.

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Выбор формы бизнеса
2. Разработка учредительных документов
3. Заключительный этап создания нового предприятия

Контрольные вопросы и задания

1. Каков порядок создания нового предприятия?
2. Что вы понимаете под «рыночной нишей»?
3. Раскройте процедуру открытия расчетного счета.
4. Перечислите методы оценки инвестиционных проектов.
5. Охарактеризуйте метод чистой текущей стоимости.
6. Каковы цели и задачи метода расчета внутренней нормы окупаемости (доходности)?
7. Дайте характеристику метода определения периода окупаемости инвестиций.
8. Составьте таблицу сравнительных характеристик различных форм кредитов.

Тема 7. Разработка бизнес-плана.

1. Содержание бизнес-плана
2. Обобщенное резюме
3. Характеристика основных разделов бизнес-плана

Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте понятие «технико-экономическое обоснование» (ТЭО) предприятия
2. Какие виды планирования осуществляются в коммерческих организациях и в чем их особенности?
3. Каково назначение плана доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, плана по источникам и использованию денежных средств и как они взаимосвязаны?
4. В чем состоит сущность бизнес-планирования?
5. В чем отличие бизнес-планирования и внутрифирменного планирования?
6. Каковы основные цели разработки бизнес-планов?
7. Опишите принципы составления бизнес-плана и основные требования, предъявляемые к нему.
8. Расскажите о типовой структуре бизнес-плана и содержании его разделов.
9. Назовите основные источники финансирования.

10. Какие функции выполняют финансы организаций?
11. Какие принципы лежат в основе предоставления кредитов?
12. Что такое финансовый механизм и какие элементы в него входят?
13. За счет каких источников формируются финансовые ресурсы организаций?
14. Что представляет собой плечо рычага?
15. Назовите виды кредитов и их характерные особенности.

Тема 8. Само тестирование пригодности к предпринимательству

Цель занятия — провести самоанализ и оценить свои потенциальные возможности в роли специалиста-предпринимателя.

Суть выполнения указанной работы заключается в ответах каждого из тестируемых специалистов на поставленные перед ним вопросы по соответствующему алгоритму.

Алгоритм выполнения. Тест состоит из двух этапов; сбор информации и оценка потенциальных возможностей специалиста на новом этапе. Каждый специалист готовит для себя специальную таблицу ответов (см. табл. 1), с помощью которой он получает информацию, необходимую для последующей оценки своих потенциальных возможностей. Процесс работы с ней следующий. Первоначально каждый тестируемый специалист определяет свое отношение к приведенным ниже утверждениям, описывающим возможности, которые могут присутствовать или отсутствовать у него как у специалиста-предпринимателя. Если какое-либо утверждение справедливо по отношению к конкретному специалисту, то на следующем этапе он должен подчеркнуть клетку с соответствующим номером в таблице ответов, а в противном случае оставить ее (клетку) пустой. При этом сначала необходимо заполнять первую строчку, двигаясь слева направо, затем вторую строчку и т. д. Проработав таким образом все приведенные утверждения-вопросы, следует подсчитать число подчеркнутых клеток в столбцах и записать в соответствующей клетке итога. После этого можно переходить ко 2-му этапу алгоритма, т. е. непосредственно к оценке потенциальных возможностей специалиста.

Перечень утверждений, описывающий возможности специалиста

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.
3. Когда необходимо принимать важные решения, касающиеся моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.
6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению и предпринимательской деятельности в целом.
9. Мне трудно добиться эффективной работы подчиненных.
10. Я считаю себя хорошим наставником для подчиненных.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.
14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог бы описать, что я хочу сделать в своей жизни.
15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.
16. Мой подход к решению проблем систематизирован.

17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах..
18. Я обычно успешно воздействую на других людей.
19. Я убежден, что исповедую подходящий стиль управления.
20. Мои подчиненные полностью меня поддерживают.
21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие своих подчиненных.
22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для повышения собственной эффективности в работе.
23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные меры.
24. Я редко предпочитаю легкое решение тому, которое, как я знаю, является верным.
25. Моя работа и личные цели во многом дополняют друг друга.
26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается волнениями.
27. Я регулярно пересматриваю цели моей работы.
28. Мне кажется, что многие менее изобретательны, чем я.
29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, я заинтересован в обратной связи в этой сфере.
31. Мне удастся создавать хорошие отношения с подчиненными.
32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.
33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.
34. Я эффективно распределяю свое время.
35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.
36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.
37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.
38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.
39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.
40. Я бы описал себя как человека, уверенного в себе.
41. Я верю в возможность изменения отношения людей к работе.
42. Мои подчиненные делают все возможное для организации.
43. Я регулярно провожу оценку работы своих подчиненных.
44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою личную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа вносит важный вклад в получение удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.
50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удастся установить отношения с окружающими.
52. Я понимаю, что заинтересовывает людей в хорошей работе.
53. Я успешно справляюсь с передачей полномочий.
54. Я способен устанавливать обратную связь с моими коллегами и подчиненными и стремлюсь к этому.
55. Между коллективом, который я возглавляю, и другими коллективами организации существуют отношения делового сотрудничества.

56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.
57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои личные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я регулярно оцениваю свою работу и успехи
61. Я уверен в себе.
62. Я, в общем, влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы.
64. Я поощряю эффективно работающих подчиненных.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для подчиненных.
66. Я считаю, что руководителям-предпринимателям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что ем и пью.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошие взаимоотношения с коллегами по работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе и действую в соответствии со сделанными выводами.
71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблемы.
72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.
73. Мое участие в собраниях обычно удается.
74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.
75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с подчиненными.
76. Я не позволяю себе упускать возможности для развития подчиненных.
76. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.
77. Я в целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.
78. Я изучал влияние моего развития на мои убеждения.
79. У меня имеется четкий план личной карьеры.
80. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.
81. Я уверенно чувствую себя, возглавляя занятия по решению проблемы.
82. Выработка новых идей не составляет труда для меня.
83. Мое слово не расходится с делом.
84. Я считаю, что подчиненные должны оспаривать управленческие решения.
85. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.
86. Мои подчиненные развивают необходимые им навыки.
87. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.
88. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.
89. Я рад обсудить с окружающими свои убеждения.
90. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.
91. «Открытый и легко приспособляющийся» — это хорошее описание моего характера.
92. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.
93. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за

них.

94. Я умею слушать других.

95. Мне хорошо удается распределить работу между окружающими.

96. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.

97. Я способен давать хорошие советы.

98. Я постоянно стараюсь улучшать работу моих подчиненных.

99. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.

100. Я сопоставлял свои ценности с ценностями организации в целом.

101. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь

102. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.

103. У меня сейчас не больше проблем и они не более сложны, чем год назад.

104. В принципе, я ценю нешаблонное поведение на работе.

105. Люди серьезно относятся к моим взглядам.

106. Я уверен в эффективности моих методов руководства

107. Мои подчиненные с уважением относятся ко мне как к руководителю.

108. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.

109. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем порознь.

Второй этап указанного алгоритма, как отмечалось выше, предполагает проведение непосредственной оценки потенциальных возможностей специалиста, которая осуществляется с помощью таблицы результатов данного теста (см. табл. 2).

Из итога предшествующей таблицы ответов (табл. 1) в первый столбец таблицы результатов теста (табл. 2) вписываются соответствующие данные.

Таблица 1

Таблица ответов для теста «Оценка потенциальных возможностей специалиста-предпринимателя»

А,	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
100	10	102	10	10	105	10	10	10	109	110
Итого:										

Далее заполняется столбец «Ранг» табл. 2, путем присвоения наивысшему результату из первого столбца ранга 1, второму — 2 и т. д. Наименьший результат в этом случае получит ранг 11.

Затем заполняется столбец «Обратный ранг», путем присвоения наименьшему результату ранга 1 и т. д.

Наивысший результат получит ранг 11.

Таблица 2

Таблица результатов теста «Оценка потенциальных возможностей специалиста-предпринимателя»

Ваш результат	Сильные стороны	Ранг	Обратный ранг	Ограничения
А	Способность управлять собой			Неумение управлять собой
Б	Четкие ценности			Размытость личных ценностей
В	Четкие личные цели			Смутные личные цели
Г	Продолжающееся саморазвитие			Остановка саморазвития
Д	Хорошие навыки решения проблем			Недостаточность навыка решать проблемы
Е	Творческий подход			Недостаток творческого подхода
Ж	Умение влиять на окружающих			Неумение влиять на людей
З	Понимание особенностей предпринимательской деятельности			Недостаток понимания особенностей предпринимательской деятельности
И	Способность руководить			Недостаток способности руководить
К	Умение обучать			Неумение обучать
Л	Умение наладить групповую работу			Низкая способность формировать коллектив
		Сильные стороны	Ограничения	

В завершение заполняется итоговая таблица (см. табл. 3).

В разделе «Личные достоинства» данной таблицы (табл. 3) содержатся области, в которых специалист почти не имеет трудностей; в разделе «Личные ограничения» — области, требующие первоочередного развития.

Для более полного понимания сущности некоторых ограничений, выступающих в качестве недостатков по отношению к специалистам-предпринимателям, ниже приводятся краткие их (ограничений) определения.

Краткие определения ограничений

1. Неумение управлять собой. Неспособность в полной мере использовать свое время, энергию, умения; неспособность справляться со стрессами современной жизни предпринимателя.
2. Размытость личных ценностей. Отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.
3. Смутные личные цели. Отсутствие ясности о целях своей личной или деловой жизни; наличие целей, не совместимых с условиями современной работы и жизни.
4. Остановка саморазвития. Отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

5. Недостаточность навыка решения проблемы. Отсутствие стратегии, необходимой в принятии решений, а также способности решать современные проблемы.

Таблица 3

Таблица итогов¹

№ п/п	Личные достоинства	№ п/п	Личные ограничения
1	2	3	4
1		1	
2		2	
3		3	

¹ Столбец 2 заполняется путем вписывания номеров 1, 2, 3 из столбца «Ранг» предыдущей таблицы (табл. 2); столбец 4 заполняется путем вписывания номеров 1, 2, 3 из столбца «Обратный ранг» предшествующей таблицы (табл. 2).

6. Недостаток творческого подхода. Отсутствие способности генерировать достаточно новых идей; неумение использовать новые идеи.

7. Неумение влиять на людей. Недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

8. Недостаточное понимание особенностей предпринимательской деятельности. Недостаток понимания мотивации работников; устаревшие, негуманные или неуместные представления о роли предпринимателя.

9. Слабые навыки руководства. Отсутствие практических способностей добиваться результата от работы подчиненных.

10. Неумение обучать. Отсутствие способности или желания помогать другим, развивать и расширять свои возможности.

11. Низкая способность формировать коллектив. Неспособность содействовать развитию и повышению эффективности рабочих групп

Тема 9. Выбор поставщика – ситуационная задача.

Занятие проводится в интерактивной форме: работа в малых группах.

Цель занятия: развитие у студентов практических навыков выбора партнера по бизнесу.

Методика осуществления.

Группа студентов делится на несколько малых групп. Каждой группе дается для обсуждения несколько вопросов и решение нескольких задач. В группе обсуждаются вопросы и решение задач.

Ситуация. АОЗТ "Вымпел" планирует в будущем году выпуск новой продукции Z в количестве 100 000 ед., что удовлетворяет потребности рынка. На изготовление единицы продукции Z необходим материал M первого сорта в количестве 24 кг. Только применяя материал именно первого сорта, предприятие "Вымпел" может изготовить качественную продукцию, удовлетворяющую потребности покупателей. На складе имеется материал M в количестве 0,5 т, однако только второго сорта. Для того чтобы в полном объеме и с минимальными для предприятия затратами удовлетворить спрос покупателей, отдел материально-технического обеспечения установил экономичную партию закупки материала M, равную 200 т, которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказов и хранение запасов. Заказы на материал M должны подаваться поставщику через равные периоды времени. По расчетам планово-экономического отдела АОЗТ "Вымпел" максимальная цена закупки 1 т материала M может быть не более 2100000 руб., в противном случае предприятие не будет иметь минимальной рентабельности производства.

АОЗТ "Вымпел" испытывает недостаток оборотных средств, поэтому оно не может оплачивать материальные ресурсы до их поставки. Оплата закупаемых материалов предпочтительнее с помощью платежных поручений. Доставка материала от поставщика допустима в бумажных мешках или полиэтиленовых пакетах.

Выбор нового поставщика должен быть начат с анализа материальной потребности предприятия и возможности удовлетворения ее на рынке.

После изучения рынка разрабатывается спецификация, в которую включаются наименование материала, его характеристика, соответствие государственным стандартам, а также требования, которым должен отвечать материал в момент поставки.

Изучение рынка материалов даст возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел материально-технического снабжения установил, что материал М могут продавать четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы. Более подробное изучение поставщиков позволило представить результаты в табл. 2.

Если поставщиков немного: два или три - то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные цены и надежность поставщиков, а также величина производственной мощности. Выбирается поставщик, наиболее полно соответствующий этим критериям.

Когда поставщиков значительно больше, выбор осуществляется в два этапа. На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков. Для этого из первоначального списка потенциальных поставщиков (табл. 1) исключаются те, которые не удовлетворяют предприятие-покупателя. Критериями исключения поставщиков могут быть:

- удаленность поставщика (при значительной удаленности возникают большие транспортные расходы, увеличивается себестоимость изготовления продукции);
- качество и цена, не соответствующие требованиям предприятия-покупателя;
- не удовлетворяющая покупателя форма оплаты материальных ресурсов;
- не подходящая для покупателя партия поставки материалов;
- не соответствующая требованиям упаковка.

Перечисленный перечень критериев исключения из списка потенциальных поставщиков не является исчерпывающим, поскольку такие критерии зависят от конкретных условий.

Из первоначального списка потенциальных поставщиков в итоге отбирается 2-3 поставщика. Окончательный выбор поставщика осуществляется с помощью системы балльной оценки (см. в табл.1.2).

Все перечисленные в данной таблице критерии оцениваются по одной системе баллов: 4 - по данному критерию поставщик полностью удовлетворяет требованиям покупателя; 3 - поставщик в основном соответствует требованиям предприятия-покупателя; 2 - частичное удовлетворение требований покупателя по данному критерию; 1 - полная неприемлемость поставщика для предприятия-покупателя.

Система балльной оценки выбираемого поставщика достаточно эффективна, хотя в ней присутствует некоторый элемент субъективизма.

1. Определите годовую потребность АОЗТ "Вымпел" в материале М.

2. Какова должна быть периодичность поставки материала М на склад АОЗТ "Вымпел"?

3.Изучите внимательно табл.1.1, в которой представлен список потенциальных поставщиков материала М для АОЗТ "Вымпел", а также рекомендуемые критерии оценки поставщиков. В числе поставщиков представлены четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы.

4.Выбор нового поставщика для АОЗТ "Вымпел" проведите в два этапа. На первом этапе исключите из списка тех потенциальных поставщиков, которые не удовлетворяют АОЗТ "Вымпел" по следующим критериям:

- 1) значительной удаленности поставщиков (свыше 200 км);

- 2) цене;
- 3) сорту;
- 4) по форме оплаты;
- 5) периодичности поставок материала;
- 6) величине партии поставки материала;
- 7) размеру производственной мощности;
- 8) количеству материала, продаваемого предприятиям-конкурентам;
- 9) виду упаковки.

Таблица 1. - Потенциальные поставщики материала М

п/п	Предприятие-изготовитель и оптово-среднические фирмы	Критерии оценки поставщиков									
		Цена 1 ед. материала, тыс. руб.	Сорт	Производственная мощность	K_m^*	Периодичность поставки	Минимальная партия поставки, т	Расстояние до поставщика, км	Форма расчетов	Вид упаковки	Ка **
	Предприятие № 1	2000	П	5 тыс. т	4,9 тыс. т	1 раз в месяц	70	800	Предоплата	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
	Предприятие № 2	2100	І	10 тыс. т	9 тыс. т	1 раз в месяц	70	600	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Отсутствует
	Предприятие № 3	2000	І	8 тыс. т	7,5 тыс. т	1 раз в квартал	200	20	По договоренности	Бумажные пакеты	Имеется место
	Предприятие № 4	2100	Т	15 тыс. т	12 тыс. т	1 раз в месяц	70	150	По договоренности	Контейнеры	Имеется место
	Оптово-средническая фирма № 1	2200		-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	10	Поставка в кредит	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
	Оптово-средническая фирма № 2	2100	П	-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	15	Оплата чеками	Бумажные пакеты	Отсутствует
	Оптово-средническая фирма № 3	1900	Ш	-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	8	Предоплата	Бумажные пакеты	Отсутствует

* K_m - количество материала, изготавливаемое каждым поставщиком и передаваемое предприятиям-конкурентам

АОЗТ "Вымпел"

** Ка - коммуникационный аспект (будет ли поставщик уведомлять потребителей об осложнениях с поставщиками).

В итоге из первоначального списка отберите 2-3 наиболее приемлемых для АОЗТ "Вымпел" потенциальных поставщика.

Составьте табл. 2. Перенесите данные о выбранных поставщиках из табл.1.1 в табл.1.2. Оцените каждый критерий выбора поставщиков соответствующими баллами от 4 до 1 и проставьте баллы в соответствующие графы табл. 2. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику. Поставщик, имеющий максимальное количество баллов, является наиболее приемлемым для АОЗТ "Вымпел".

5. Сформулируйте обоснованность ваших выводов.

Таблица 2. Окончательный выбор нового поставщика

п/п	Критерии выбора поставщика	Предприятие-изготовитель (или оптово-посредническая фирма)	Баллы	Предприятие-изготовитель (или оптово-посредническая фирма)	Баллы
	Цена материала				
	Качество материала (в данной задаче сорт)				
	Периодичность поставки				
	Минимальная партия поставки				
	Расстояние от предприятия-покупателя до поставщика				
	Форма расчетов				
	Вид упаковки				
	Коммуникационный аспект				
	Стабильная цена за дополнительную поставку				
	ИТОГО		Сумма баллов		Сумма баллов

Тема 10. Формы партнерства в предпринимательстве

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Формы партнерских отношений в производственном предпринимательстве
2. Формы партнерских отношений в коммерческом предпринимательстве
3. Формы партнерских отношений в финансовом предпринимательстве

Контрольные вопросы и задания

1. Какие формы партнерства существуют в предпринимательстве?
2. Назовите формы партнерских отношений в производственном предпринимательстве
3. Назовите формы партнерских отношений в коммерческом предпринимательстве
4. Назовите формы партнерских отношений в финансовом предпринимательстве

Тема 11. Франчайзинг как форма партнерства в предпринимательстве

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. История и правовое регулирование франчайзинга

2. Преимущества и недостатки франчайзинга
3. Особенности развития франчайзинга на российском рынке

Контрольные вопросы и задания

1. Что понимается под франчайзингом?
2. Какие виды франчайзинга вы знаете?
3. Какие преимущества и недостатки имеет франчайзинг?
4. Назовите возможности франчайзинга.
5. Как устанавливаются отношения сторон и ведутся дела в условиях франшизы?
6. Что включает в себя соглашение о франшизе?

Тема 12. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности
2. Принципы оценки эффективности предпринимательства
3. Методы оценки эффективности предпринимательства

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
2. Охарактеризуйте стадии жизненного цикла продукции.
3. Какой алгоритм можно использовать для оценки конкурентоспособности продукции?
4. Чем характеризуется показатель имиджа организации?
5. Что понимается под сервисной концепцией предпринимательства?
6. Объясните понятие «бенчмаркинг».
7. Охарактеризуйте систему контроля эффективности предпринимательства.
8. Приведите примеры реализации инструментов бенчмаркинга.

3 Методические указания по самостоятельной работе магистрантов

Самостоятельная работа по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» предусмотрена в объеме, определенном учебным планом в количестве 90 часов. Ее целью является усвоение и закрепление магистрантами теоретического материала, в том числе в процессе чтения лекций, а также приобретение ими навыков самостоятельного анализа различных управленческих ситуаций, умения выделить и самостоятельно изучить ключевые вопросы в рамках отдельных тем дисциплины.

Самостоятельная работа включает в себя изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам.

3.1 Теоретические вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение:

Тема 1. Виды и формы предпринимательской деятельности

Вопросы для рассмотрения:

Экономические формы объединения предпринимательских единиц

Тема 2. Принятие предпринимательского решения

Вопросы для рассмотрения:

Сфера принятия предпринимательских решений

Тема 3. Внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство)

Вопросы для рассмотрения:

Формирование условий для реализации интрапренерства

Тема 4. Организация и развитие собственного дела

Вопросы для рассмотрения:

Международная практика обоснования проектов

Тема 5. Менеджмент и маркетинг в предпринимательстве

Вопросы для рассмотрения:

Реклама как способ формирования спроса, увеличение доли рынка, объема продаж, прибыли

Тема 6. Партнерские отношения в предпринимательстве

Вопросы для рассмотрения:

Факторинг и аутсорсинг как формы партнерства в предпринимательстве

Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Вопросы для рассмотрения:

Контроль эффективности предпринимательской деятельности

Описание видов работ по итогам самостоятельной работы

В соответствии с учебным планом магистранты выполняют курсовую работу.

Курсовая работа структурно состоит из следующих разделов:

1 Введение

2 Основная часть

3 Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Во введении необходимо раскрыть актуальность темы, а также цель работы и задачи, решаемые в работе (в объеме одной страницы).

В заключении должны быть сформулированы основные выводы, полученные в результате выполнения исследовательской работы, возможные рекомендации. После заключения оформляется список использованной литературы, содержащий не менее 7 наименований изданий, цитируемых автором работы, включая законодательно-правовые акты РФ, регулирующие отношения, возникающие в рамках рассматриваемой деятельности.

В приложении обычно помещаются копии документов, иллюстрирующих данную работу, большие таблицы. Они носят вспомогательный характер. Приложения оформляются как продолжение работы после списка литературы и располагаются в порядке появления ссылок в тексте.

Объем курсовой работы - 20 - 25 страниц текста с приложением таблиц, схем, документов, форм и других материалов. Каждая страница оформляется со следующими полями: левое поле - не менее 30 мм; правое - не менее 10 мм; верхнее - не менее 15 мм;

нижнее - не менее 20 мм.

Защита курсовой работы происходит с презентацией в формате Microsoft Office Power Point.

Защита курсовой работы проводится в интерактивной форме с применением технологий круглых столов, перекрестных вопросов.

Представляемые работы должны быть оформлены в соответствии с современными требованиями редактирования и печати.

По наиболее сложным и проблемным аспектам тем для самостоятельной работы преподаватель проводит для магистрантов индивидуальные консультации.

3.2 Примерная тематика курсовых работ:

1. Имидж предпринимательских структур (проект по формированию имиджа малого предприятия).
2. Создание нового продукта (проект выхода на рынок нового продукта малого предприятия).
3. Ребрендинг предпринимательской организации (проект ребрендинга).
4. Оценка эффективности рекламы в предпринимательской деятельности (проект разработки рекламной кампании продукции малого предприятия).
5. Альтернативные системы налогообложения (проект обоснования выбора системы налогообложения для малого предприятия).
6. Аутсорсинг: проблемы и перспективы использования (проект обоснования аутсорсинга для предпринимательской организации).
7. Девелопмент как профессиональная предпринимательская деятельность (проект создания девелоперской организации).
8. Лизинг в практике предпринимательских организаций (проект лизинга имущества для малого предприятия).
9. Сетевая экономика (проект создания интернет-магазина).
10. Персонал фирмы как субъект предпринимательского процесса (проект разработки системы мотивации персонала малого предприятия).
11. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия (проект создания инновационного малого предприятия).
12. Оценка конкурентоспособности предпринимательской организации (проект оценки конкурентоспособности малого предприятия).
13. Методы оценки предпринимательского риска и меры по его минимизации (проект оценки риска деятельности малого предприятия).
14. Создание собственного дела (проект создания малого предприятия).
15. Предпринимательская тайна и основные элементы механизма ее защиты (проект разработки механизма защиты предпринимательской тайны в организации).
16. Франчайзинг как форма партнерства в предпринимательстве (проект создания бизнеса на основе покупки франшизы).
17. Управление активами предпринимательской организации (логистический проект).
18. Прекращение предпринимательской деятельности (проект закрытия бизнеса).

4 Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Земцова Л.В. Организация предпринимательской деятельности: конспект лекций. Учебное пособие / Земцова Л.В. – Томск 2016. - 131 с. - Официальный информационный портал университета URL: <https://edu.tusur.ru/training/publications/6072>

Дополнительная литература

1. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. . - М. : Дашков и К°, 2009. – 332 с. – 10 экз.
2. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие / Семиглазов А.М., Семиглазов В.А. 2012. – 178 с. - Официальный информационный портал университета URL: <http://edu.tusur.ru/training/publications/2932>
3. Харова С.М., Метелев И.С., Хаиров Б.Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие – Омск: ООО «Омскбланкиздат», 2012 г. – 254 с. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/984/79984/files/khairova.pdf>