

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Российский государственный политехнический
университет (НПИ) имени М. И. Платова

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

Методические указания
к семинарским занятиям
и самостоятельной работе по курсу

Новочеркасск
ЮРГПУ (НПИ)
2017

Начальник
УМУ ЮРГПУ(НПИ)
 Ж.В.Кравченко

УДК 51:512(076.5)
ББК 22.1 я73

Рецензент

доктор экон. наук, проф. М.А. Комиссарова

Притчина Н.В., Романенко Е.В.

«Основы предпринимательского труда»: Методические указания к выполнению семинарских занятий и самостоятельной работы / Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова – Новочеркасск: ЮРГПУ, 2017. – 26 с.

Представлены методические указания к семинарским занятиям, деловые игры, предназначенные для студентов бакалавриата по направлению 38.03.03 «Управление персоналом», направленности «Экономика труда».

УДК 51:512(076.5)

©Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, 2017

1. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ НАИМЕНОВАНИЕ И ОБЪЕМ В ЧАСАХ

№	Наименование тем занятий	Кол-во часов	Кол-во часов (ЗФО)	Форма контроля	Литература
1	Разработка пакета учредительных документов	2	1*	Опрос	7 [1-5]
2	Деловая игра «Планирование коммерческой деятельности»	2	1	Контроль в ходе игры	7 [1-5]
3	Организация и развитие собственного дела	2	1*	Опрос	7 [1-5]
4	Развитие малого предпринимательства в России	2	1*	Опрос	7 [1-5]
5	Значение и задачи малого предприятия	2	1*	Опрос	7 [1-5]
6	Деловая игра «Рынок»	2	1	Контроль в ходе игры	7 [1-5]
7	Деловая игра «Предпринимательство по законам России»	2	1		7 [1-5]
8	Изменение и оценка социальных последствий проекта	2	1*	Опрос	7 [1-5]
9	Состав и структура капитальных вложений	2	1*	Опрос	7 [1-5]
10	Деловая игра «Несовершенный конкурент»	2	1	Контроль в ходе игры	7 [1-5]
11	Деловая игра «Поток»	2	-		7 [1-5]
12	Лизинг. Франчайзинг	2	-	Опрос	7 [1-5]

* - темы занятий, проводимые в интерактивной форме

Семинарское занятие № 1.

РАЗРАБОТКА ПАКЕТА УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

1. Устав кредитного потребительского кооператива
2. Положение о порядке формирования и использования имущества кредитного потребительского кооператива
3. Положение о членстве в кредитном потребительском кооперативе
4. Положение о порядке распределения доходов кредитного потребительского кооператива
5. Положение об органах кредитного потребительского кооператива
6. Положение о порядке предоставления займов членам кредитного потребительского кооператива
7. Положение о порядке и об условиях привлечения денежных средств членов кредитного потребительского кооператива

Семинарское занятие № 2

ДЕЛОВАЯ ИГРА «Планирование коммерческой деятельности»

Цели деловой игры:

- развитие навыков планирования проекта и управления проектными рисками;
- умений принимать согласованные решения и планировать их реализацию с учетом меняющихся условий и приоритетов.

Краткое описание игры:

Игроки становятся руководителями одной из компаний. Они приглашены для участия в совещании, на котором им необходимо выработать и согласовать план реализации крупного проекта, в котором принимают участие сотрудники каждого подразделения. Руководитель, который ранее отвечал за реализацию проекта, в силу определенных причин, отсутствует. Его роль передается другому участнику, которому предстоит разобраться с тем, как обстоят дела с проектом на текущий момент времени, и совместно с коллегами выработать дальнейший план действий.

Условия игры предполагают необходимость построения альтернативных сценариев и планов действий, с учетом меняющейся ситуации и приоритетов.

Участникам необходимо согласовывать свою позицию с другими, отстаивать интересы своего отдела в процессе реализации общего проекта.

По итогам игры проводится анализ принятых решений и достигнутых участниками результатов.

Деловая игра «Планирование коммерческой деятельности» рассчитана на руководителей и менеджеров, выполняющих функции руководителя проектной команды.

Игра построена на реальных событиях бизнеса, и отражает основные закономерности проектного планирования.

Семинарское занятие № 3.

ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

1. В чем заключается предпринимательская деятельность?
2. Что собой представляет предпринимательство как процесс?
3. Процесс предпринимательства состоит из нескольких четко выраженных стадий:
4. поиск новой идеи и ее оценка;
5. составление бизнес-плана;
6. поиск необходимых ресурсов;
7. организация нового предприятия;
8. управление созданным предприятием.

Семинарское занятие № 4.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Цель семинарского занятия: изучение развития малого бизнеса в России, его значение в развитии экономики; закрепить материал по состоянию развития и проблемам малого бизнеса.

Вопросы к семинару

1. Сущность малого предпринимательства и значение его развития в современных условиях.
2. Экономические, социальные и правовые условия, необходимые для предпринимательской деятельности.
3. Развитие малого предпринимательства в России.
4. Сущность малого предпринимательства.
5. Критерии отнесения субъектов экономики к малым предприятиям, применяемые в других странах.
6. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
7. Роль малого предпринимательства в экономике.
8. Некоторые причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.

Семинарское занятие № 5

ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель практического занятия: при составлении виртуального плана по созданию своего предприятия научить студентов правильно организовать управление деятельностью и планирование на малом предприятии; принципиально оценивать потенциальные возможности предприятия; планировать объемы производства и продаж; определять величину желаемого дохода предпринимателя и способов его получения.

Вопросы к семинару:

- 1) Общие предпосылки создания малых предприятий.
- 2) Этапы создания малого предприятия.
- 3) Покупка действующего малого предприятия.
- 4) Аренда малого предприятия.
- 5) Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия.
- 6) Постановка малого предприятия на учет в налоговом органе.
- 7) Открытие малым предприятием счетов в банке.
- 8) Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства

Семинарское занятие № 6 ДЕЛОВАЯ ИГРА «Рынок»

Подготовка к игре. Студентам предлагается участие в игре «Рынок», где каждый из них будет играть роль оптового покупателя или оптового продавца кофе (производители кофе являются оптовыми продавцами, а владельцы коммерческих магазинов - оптовыми покупателями кофе).

Для этого они знакомятся с правилами игры.

В центре помещения нужно освободить место для проведения торгов.

Аудитория делится на две равные группы, одна из которых будет продавцами, другая - покупателями. Участники не могут менять свои роли в течение всей игры, покупатели должны оставаться покупателями, а продавцы - продавцами.

Продавцы и покупатели должны получить карточки. Цена, указанная на карточке, для продавцов является аналогом стоимости производства контейнер кофе, для покупателей - аналогом суммы, которую они смогут выручить продав контейнер кофе в своих магазинах. Нужно подчеркнуть, что цена сделки представляет коммерческую тайну, и участники игры не должны ее раскрывать, если, конечно, у них нет на то особых причин.

Подсчет прибыли ведется на специальных листах. Для продавцов прибыль - это повышение цены сделки над ценой, указанной на карточке, для покупателей - превышение цены, указанной в карточке, над ценой Сделки. Например, продавец, которому в карточке рекомендуется заключать сделки по цене не ниже 5 дол., и покупатель, которому карточка предписывает покупать товар по цене не выше 8 дол., заключили сделку на поставку товара по цене 6 дол. Прибыль продавца составила $6-5=1$ дол., прибыль покупателя составила $8-6=2$ дол. Соответственно, если бы подобная сделка была совершена продавцом, у которого в карточке была указана цена 7 дол., он понес бы убытки в размере $7-6=1$ дол.

Цены сделок могут быть только целыми числами, т.е., например, сделка по цене 6,\$ долл. считается недействительной.

Игра проводится в 5 раундов (каждый по 3 минуты). В начале и в конце каждого раунда объявляется соответственно: «Рынок открыт», «Рынок закрыт» обязательно сообщается и о том, что остается 1 минута до конца раунда.

В перерыве между первым и вторым раундами следует обратить внимание студентов, что в игре можно придерживаться различных стратегии: либо стараться как можно быстрее избавиться от «плохой» карточки (совершить невыгодную сделку) в надежде на получение новой «хорошей» карточки или же не спешить и ждать выгодных предложений

Ход игры. После объявления «Рынок открыт» студенты идут на место торгов, где ищут партнеров для заключения сделки по купле-продаже партии кофе После того как продавец и покупатель пришли к соглашению о взаимоприемлемой цене и решили совершить сделку, они регистрируют ее и получают новые карточки.

Для экономии времени подсчет прибыли и убытков можно проводить по окончании игры. Нужно обратить внимание студентов на то, что они должны с максимальной пользой распорядиться имеющимся в их распоряжении ограниченным временным ресурсом (чистое время торгов составляет 15 минут и не будет продлено).

Заполнив листы учета результатов, оба партнера по сделке подходят к ассистенту, заполняющему таблицу учета сделок, и сообщают ему

цену совершенной сделки. Затем они подходят к ассистенту, заполняющему таблицу спроса и предложения, сообщают ему, какие цены стояли у них на карточках, после чего получают новые карточки и возвращаются на место торгов.

В функции преподавателя в игре входит контроль за соблюдением ее правил (торги должны происходить в отведенном месте, играющие получают новые карточки случайным образом, никто не имеет права выбирать «хорошую» карточку). Также преподаватель должен следить за соблюдением этики бизнеса: когда продавец и покупатель уже ударили по рукам, т.е. договорились о цене, ни один из них не имеет права расторгнуть сделку, даже услышав о более выгодном предложении.

После окончания пятого раунда студенты должны подвести итоги их торговой деятельности в листе учета результатов (посчитать суммарную прибыль и суммарный убыток и, вычтя меньшую величину из большей, определить итоговую прибыль (убыток)). Преподаватель определяет победителей игры — продавца и покупателя, получивших наибольшую прибыль. Они должны выступить и объяснить свой успех. Победители игры и ее наиболее активные участники (те, кто совершил наибольшее количество сделок) награждаются небольшими призами.

Обсуждение. Обсуждение строится вокруг следующих вопросов:

- кто из игроков находился в более выгодных условиях: покупатель или продавец (все находились в равном положении, это можно продемонстрировать, показав распределение карточек в таблице спроса и предложения)?

- кто определяет рыночную цену: продавец или покупатель (цена устанавливается путем взаимного согласования покупателем и продавцом своих интересов)?

- какую полезную информацию можно было извлечь из таблицы учета сделок в ходе игры (заметив, по каким ценам наиболее часто заключаются сделки, можно определить для себя допустимые границы, в рамках которых разумно вести торги)?

- чем смоделированная в ходе игры рыночная ситуация отличается от реальной (в реальной жизни существуют разные сорта кофе, отличающиеся по качеству и по цене, цена сделки зависит также и от объема поставки (в игре объем сделки был всегда одинаков), как правило, число участников рыночных операций больше и они не обладают полной информацией о рынке)?

На основании данных проведенной игры строятся графики спроса и предложения.

В ходе заполнения таблицы спроса и предложения необходимо совместно сформулировать определения понятий спроса и предложения, добиться четкого усвоения студентами смысла этих понятий.

Таблица спроса содержит информацию о том, сколько человек в игре было готово купить один контейнер кофе по соответствующим ценам, т.е. какова величина спроса на контейнеры кофе по всем возможным це-

нам. Так, по максимально возможной для покупателей цене 9 дол. были готовы заключить сделку только те участники, которым в ходе игры досталась карточка с ценой 9 дол. В то же время по цене 8 дол. были готовы совершить сделку как обладатели карточки с ценой 8 дол., так и 9 дол. По цене 2 дол. были готовы совершить сделку все покупатели. Величина спроса на кофе по цене 2 дол. представляет собой накопленную сумму (сверху вниз) данных графы «Всего» для покупателей.

Таблица предложения содержит информацию о том, сколько человек были готовы продать один контейнер кофе по соответствующим ценам, т.е. какова была величина предложения по каждой цене. Например, величина предложения по цене 10 дол. представляет собой накопленную сумму (снизу вверх) данных из графы «Всего» для продавцов.

После заполнения таблицы спроса и предложения данные из нее переносятся на координатную сетку. Нужно соединить отмеченные точки кривыми. После этого преподаватель в общем виде формулирует закон спроса и закон предложения и предлагает студентам прокомментировать, каким образом получившийся график иллюстрирует действие этих законов.

Что представляет собой точка пересечения кривых (точка равновесия)? Соответствующая этой точке цена является равновесной (рыночной) Равновесной цена называется потому, что количество товара, которое по этой цене хотят продать продавцы, равно количеству товара, на которое предъявляют спрос покупатели. Нужно обратить внимание студентов на то, что по ходу раундов колебания цен уменьшились и цены сделок приблизились к равновесной цене.

Кроме того, следует обсудить, что произойдет, если установившаяся цена на товар окажется ниже рыночной, и сформулировать понятие избыточного спроса. Количество товара, которое готовы реализовать продавцы, меньше количества товара, которое готовы приобрести покупатели. Превышение величины спроса над величиной предложения называется избыточным спросом. На рынке возникает дефицит (нехватка товара), и цена повышается до уровня равновесной в результате конкуренции между покупателями.

Симметричный механизм работает, если цена оказывается выше рыночной. Студенты сами должны уметь описать работу рынка в этой ситуации и сформулировать понятие избыточного предложения.

Еще одна проблема для совместного анализа — принципы совершенной конкуренции и их отличия от принципов, действующих на рынках реальных продуктов в реальной жизни.

Материалы для игры

КАРТОЧКА ПОКУПАТЕЛЯ

Вы являетесь оптовым покупателем кофе.

Ваша цель — купить один контейнер.

Постарайтесь купить товар по наиболее низкой цене.

Если вы согласитесь на цену выше дол., вы понесете убытки.

КАРТОЧКА ПРОДАВЦА

Вы являетесь оптовым продавцом кофе.

Ваша цель — продать один контейнер.

Постарайтесь продать товар по наиболее высокой цене.

Если вы согласитесь на цену ниже дол., вы понесете убытки.

Таблица 1

Спрос и предложение

ПОКУПАТЕЛИ			Цена	ПРОДАВЦЫ		
таблица спроса	всего	цены на карточках покупателей		цены на карточках продавцов	всего	таблица предложения
			10			
			9			
...
			2			
			1			

Указания для ассистента, заполняющего табл. 1

1. После совершения сделки продавец и покупатель должны подойти и сообщить, какие цены были указаны в их карточках.
2. Занесите полученную информацию в графы «Цены на карточках продавцов» и «Цены на карточках покупателей», проставив ярким фломастером в соответствующих ценам строчках Вертикальные штрихи.
3. По окончании игры подсчитайте количество штрихов по строкам, отдельно для продавцов и покупателей, и занесите данные в графу «Всего» для продавцов и для покупателей.
4. Графы «Таблица спроса» и «Таблица предложения» заполняются преподавателем в ходе обсуждения игры.

Таблица 2

Учет сделок

ЦЕНА	РАУНД 1	РАУНД 2	РАУНД 3	РАУНД 4	РАУНД 5
10					
9					
2					
1					

Указания для ассистента, заполняющего табл. 2

1. После совершения сделки продавец и покупатель должны подойти к вам и сообщить, по какой цене она была совершена. Отметьте цены сделок вертикальными штрихами, пользуясь ярким фломастером.

2. Следите за объявлениями ведущего о начале новых раундов и проставляйте штрихи в соответствующем столбце.

3. По окончании игры просуммируйте количество сделок, совершенных в ходе каждого раунда.

По окончании игры на каждого участника заполняется табл. 4 «Учет результатов игры», по суммарным результатам которых выявляются лучшие продавец и покупатель. В ходе обсуждения результатов игры победителям следует предоставить возможность рассказать о своих действиях и причинах успешного результата.

Таблица

Учет результатов игры
Игра «Рынок кофе» фамилия участника
РЕЗУЛЬТАТЫ ИГРЫ покупатель (отметить) продавец

№ сделки	Цена на карточке	Цена сделки	Торговый партнер	Прибыль	Убыток
	Итого, количество сделок		Итого, суммарные прибыль и убыток		

Семинарское занятие № 7

ДЕЛОВАЯ ИГРА «Предпринимательство по законам России»

Цели игры:

- активизация и закрепление знаний учащихся, приобретенных при изучении основ предпринимательской деятельности, менеджмента управления малым бизнесом;

- выработка навыков принятия практического решения на игровых этапах «создания» и «развития деятельности» фирмы;

- ознакомление с основными правовыми и учредительными документами, регламентирующими основы предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Основные понятия игры:

- фирма;
- виды хозяйственной деятельности фирмы;
- правовая форма фирмы;
- организационная структура фирмы;
- учредительные документы фирмы;
- регистрация фирмы.

Проведение игры:

Игрой руководит администрация (жюри). Аудитория разделяется на команды (фирмы), обсуждаются общие цели и план действия, распределяются функциональные роли в команде, начинается разработка учредительных документов. Участники игры должны:

- выбрать вид хозяйственной деятельности и организационно-правовую форму предприятия;
- разработать учредительные документы предприятия и представить их в жюри;

- регистрация фирмы;
- презентация предприятия;
- подведение итогов игры и выводы руководителя игры.

Игра является моделью процесса организации фирмы (предприятия). Цель участников – создание наиболее актуальной и запоминающейся концепции хозяйственной деятельности и регистрация фирмы.

В игре принимают участие несколько команд (как правило, по 4-8 чел.), состоящих из руководителя (президента или ген. директора) и группы менеджеров (управляющих основными направлениями деятельности фирмы). Каждая команда должна решить следующие задачи:

- выбор хозяйственной деятельности;
- выбор организационно-правовой формы фирмы;
- разработка учредительных документов;
- разработка структуры администрации фирмы;
- представление фирмы;
- экспертиза результатов работ команд-соперников.

Для решения первой задачи участником необходимо ясно представлять, что такое хозяйственная деятельность, каковы ее основные сферы (производственная, торговая, транспортная, рекламная и др.), а также правильно использовать названия форм различных предприятий (торговый дом, рекламное агентство, холдинговая компания и т.д.).

Учредители должны учитывать положения «Гражданского кодекса РФ», чтобы правильно выбрать организационно-правовую форму нового предприятия.

Самостоятельная разработка учредительных документов (устава, учредительного договора), кроме ознакомления с их структурой и правильным оформлением, дает возможность детально вникнуть в процесс формирования уставного капитала фирмы, выяснить степень ответственности учредителей, структуру административных органов, их компетенцию и др. моменты.

Информация о различных типах организационных структур и структур управления фирмы должна быть получена студентами при изучении курса менеджмента. При учреждении фирмы решение вопросов о видах хозяйственной деятельности и организационно-правовой форме будущего предприятия входит в компетенцию учредителей фирмы.

После выбора хозяйственной деятельности, организационно-правовой формы, разработки учредительных документов и структуры администрации фирмы проводится презентация, затем обсуждение, в котором каждая фирма (команда) может задавать вопросы каждой др. фирме или высказывать мнения.

Ход дискуссии, активность участников игры, обоснованность аргументов оценивает жюри (администрация игры). Затем президенты фирм передают завершенные и оформленные учредительные документы членам жюри, которые на этом этапе выполняют роль регистрационной палаты.

Поступившие документы рассматриваются, анализируются, оцениваются и обсуждаются членами регистрационной палаты совместно с сотрудниками каждой фирмы.

Презентация каждой фирмы оценивается всеми участниками игры при помощи специальных карточек.

После презентации жюри собирается на совещание, обобщает результаты презентации, определяет победителей и проводит награждение.

Игровые документы:

- Типовой устав – приблизительный вариант устава АО или ООО. Он находится у администратора игры и предоставляется командам для ознакомления.

- Типовой учредительный договор – примерный вариант учредительного договора АО или ООО. Он находится у администратора игры и предоставляется командам для ознакомления.

- Учредительные документы (устав и учредительный договор) - разрабатываются группами и передаются в администрацию.

- Регистрационное удостоверение – фирмы получают по окончании проверки и обсуждения учредительных документов администрацией игры.

- Карточки для оценивания презентации – выдаются членам жюри, в состав которого входят члены администрации приглашенные специалисты.

- Оценочная ведомость – находится у администратора, который вносит в нее оценки.

Материалы для работы:

Каждая команда должна иметь канцтовары: бумагу, ватман, фломастеры, ножницы, скотч, и т.д. Бланки игровых документов.

Каждое предприятие, созданное в ходе игры, имеет руководителя (президента), рабочую группу по разработке учредительных документов.

Руководитель фирмы:

- взаимодействует с администратором игры (жюри), корректирует и уточняет игровые задания;

- организует и координирует участие в игре всех «подчиненных» в соответствии с регламентом. Руководителя фирмы избирают на общем организационном собрании. Он сразу начинает исполнять свои обязанности - организует и контролирует разработку учредительных документов, распределяет обязанности внутри группы, разрабатывает разделы документов, относящиеся к его компетенции. Руководитель выступает с докладом о выбранных направлениях хозяйственной деятельности и организационно-правовой форме предприятия. Представляет в регистрационную палату пакет учредительных документов. Руководитель подготавливает выступление с презентацией.

Рабочая группа по разработке учредительных документов подготавливает учредительный договор и устав фирмы к установленному сроку в соответствии с требованиями, предъявляемыми к форме и содержанию документов.

При разработке документации рабочая группа должна уделить внимание на:

- формирование своих собственных обоснований для создания фирмы и выбора основных сфер ее деятельности;
- образование уставного капитала и внесение в него определенной доли каждым учредителем (виды вкладов или выпускаемых акций, условия увеличения или уменьшения фонда, передачи долей или акций, условия выхода из состава учредителей);
- структура высших или выборных органов управления фирмой (руководящие и исполнительные органы предприятия);
- уровень компетенции каждого из них (круг вопросов, которые рассматриваются только высшими органами управления, функции исполнительного органа фирмы);
- функции органов, осуществляющих контроль за деятельностью администрации фирмы.

Учредительные документы должны содержать следующие разделы: общие положения (с указанием правовой формы предприятия), цель и сфера деятельности, права и обязанности, уставный фонд, органы управления и контроль за деятельностью.

Семинарское занятие № 8

ИЗМЕНЕНИЕ И ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПРОЕКТА

Рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

1. Общая характеристика инновационной деятельности в предпринимательстве
2. Сущность инновационного предпринимательства
3. Необходимость анализа инновационных проектов
4. Измерение и оценка социальных последствий проектов
5. Инновационная политика
6. Оценка эффективности предпринимательской деятельности
7. Общая характеристика предприятия
8. Анализ управления инновационной деятельностью
9. Измерение и оценка социальных последствий проекта предприятия
10. Разработка мероприятий по улучшению инновационного развития предприятия

Семинарское занятие № 9

СОСТАВ И СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

1. Понятие капитальных вложений
2. Состав и структура капитальных вложений

3. Эффективность капитальных вложений

Семинарское занятие № 10 ДЕЛОВАЯ ИГРА «Несовершенный конкурент»

Цель игры

Изучение рыночных механизмов деятельности предприятия: влияние эластичности спроса на цену продукции, определение в связи с этим наиболее прибыльного объема производства, рыночное установление заработной платы и численности занятых.

Практическое уяснение сущности и взаимозависимости категорий: несовершенная конкуренция, эластичность, валовые и предельные издержки, валовый и предельный доход, доход от предельного продукта труда.

Условия игры

На рынке действует акционерное предприятие, выпускающее однородную продукцию. Оно управляется следующими подразделениями:

а) собрание акционеров; б) отдел маркетинга; в) бухгалтерия; г) отдел труда.

Необходимо в соответствии с конъюнктурой определить объем выпуска продукции, ее цену, издержки на средства производства, количество привлекаемых работников, заработную плату, прибыль, дивиденды, объем займов в банке.

Фирма является несовершенным конкурентом, т. е. обладает значительной долей производства в отрасли и может влиять на цены. Поэтому при росте выпуска продукции происходит все большее насыщение рынка, уменьшение спроса и, следовательно, цены. В таких условиях увеличение производства сверх определенного уровня приведет к падению прибыли (этого бы не произошло, будучи предприятием совершенным конкурентом).

Отдел маркетинга, исходя из эластичности спроса, рассчитывает зависимость цен и выручки от объема производства, направляет эти данные собранию акционеров.

Отдел труда на основе предельной производительности труда работника определяет необходимое число занятых при различных объемах производства, учитывая, что привлечение новых людей монополистом неизбежно увеличит заработную плату вследствие повышения спроса на рабочую силу. А это ведет к росту издержек и снижению прибыли.

Расчеты отдела труда передаются в бухгалтерию, которая определяет сумму валовых издержек (себестоимость) и предельных издержек при разных планах производства.

На основе этих данных и информации отдела маркетинга собрание акционеров принимает решение о наиболее выгодном плане выпуска продукции, цене, численности занятых, необходимости привлечения банковских кредитов.

Итак, в данной ситуации каждое подразделение выполняет свои функции и составляет отчет о деятельности отдела.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ИГРЫ

Отдел труда

Ваша задача – определить для разных объемов производства (K) возможную численность работников ($Ч$), доход, приносимый одним работником ($ДР$), среднюю заработную плату ($ЗП$), издержки на рабочую силу ($ИРС$).

Начертите табл. 1.

Каждый работник в среднем выпускает одну штуку продукции, независимо от объема производства, т.е. в нашем случае дополнительная (предельная) производительность труда равна её средней величине ($ПТ = 1$ шт./чел.).

Исходя из этого:

1. Рассчитайте необходимую численность работников при разных объемах производства (столбец 3).

2. Рассчитайте среднюю заработную плату в зависимости от числа привлекаемых работников. Дело в том, что фирма – несовершенный конкурент, монополист. Рост числа занятых в ней вызовет значительное повышение спроса на рабочую силу в отрасли. Следовательно, увеличится и цена рабочей силы – заработная плата.

Таблица 1

Работа отдела труда

Количество продукции, K , тыс. шт.	Производительность труда, $ПТ$, шт./чел.	Численность работников, $Ч$, тыс. чел. $Ч = K \cdot ПТ$	Цена единицы продукции, $Ц$, ден. ед.	Доход от 1 работника, $ДР$, ден. ед. $ДР = ПТ \cdot Ц$	Средняя заработная плата 1 человека, $ЗП$, ден. ед.	Издержки на рабочую силу $ИРС$, тыс. ден. ед. $ИРС = ЗП \cdot Ч$
1	2	3	4	5	6	7
2						
4						
6						
8						
10						
12						
14						

При выпуске 2 тыс. шт. продукции $ЗП$ одного человека равна 10 ден. ед.

Дополнительный найм каждые 2 тыс. чел. повышает $ЗП$ одного человека на 5 ден. ед. В соответствии с этими данными заполните столбец 6.

3. Исходя из средней заработной платы одного человека и числа занятых, рассчитайте общую сумму затрат (издержек) фирмы на рабочую силу (столбец 7).

Эти данные передайте в бухгалтерию для расчета всех валовых издержек.

Объясните, почему ИРС растут быстрее, чем число занятых.

4. Вы получаете из отдела маркетинга цены на продукцию при различных объемах ее выпуска.

Внесите эту информацию в столбец 4.

Затем нужно рассчитать доход, приносимый одним работником – ДР (столб. 5).

Нанимать новых людей фирма будет лишь в том случае, если ДР больше заработной платы одного работника.

При каком объеме производства ДР снижается, а заработная плата повышается настолько, что увеличение численности становится убыточным?

5. Постройте график зависимости ЗП от объема производства и объясните его направленность.

Бухгалтерия

Ваша задача – расчет затрат на производство и их анализ. Затраты в целом (валовые издержки (ВИ), или себестоимость) состоят из двух частей:

– издержки на средства производства (ИСП);

– издержки на рабочую силу (ИРС).

При объеме производства $K = 2$ тыс. шт. ИСП = 130 тыс. ден. ед.; для $K = 4$ тыс. шт. ИСП возрастают значительно – до ИСП = 190 тыс. ден. ед.

При дальнейшем росте K , по расчетам фирмы, увеличение ИСП становится меньше.

Прирост ИСП составляет 10 тыс. ден. ед. на каждые 2 тыс. шт. прироста производства (эта зависимость сохраняется до $K = 10$ тыс. шт.).

При K более 10 тыс. шт. прирост ИСП вновь увеличится: при переходе от $K = 10$ к $K = 12$ прирост ИСП = 20 тыс. ден. ед., при переходе от $K = 12$ к $K = 14$ прирост ИСП = 30 тыс. ден. ед.

Результаты занесите в табл. 2.

Таблица 2

Работа бухгалтерии

Количество продукции, K , тыс. шт.	Издержки на средства производства, ИСП, тыс. ден. ед.	Прирост издержек на ИСП, тыс. ден. ед.	Издержки на рабочую силу, ИРС, тыс. ден. ед.	Валовые издержки, $ВИ = ИСП + ИРС$, тыс. ден. ед.	Предельные издержки ПИ, тыс. ден. ед., $ПИ = \Delta ВИ$
1	2	3	4	5	6
2					
4					
6					
8					
10					
12					
14					

1. Исходя из вышеприведенных данных, заполните столбцы 2 и 3.

2. Постройте график зависимости VI от K .

Чем объяснить форму графика: первоначально крутой рост, затем пологий, затем вновь крутой? Как это связано с экономией на массовом производстве, а также со сложностями управления крупным хозяйством?

Если вы получили от отдела труда данные об издержках на рабочую силу раньше, чем выполнили задание 2, сразу перейдите к заданию 3, чтобы не задерживать игру, а потом вернитесь к заданию 2.

3. На основе данных отдела труда об $ИРС$ заполните столбцы 4 и 5. Информацию о валовых издержках передайте собранию акционеров.

4. Заполните столбец 6. Предельные издержки – это дополнительные затраты при росте объема производства на единицу, или увеличение затрат при выпуске дополнительной единицы товара (в нашем случае – 2 тыс. шт.).

$ПИ = \text{прирост } VI = \Delta VI$.

5. Постройте график зависимости $ПИ$ от K . Объясните его направленность, динамику $ПИ$.

Отдел маркетинга

Возможные объемы выпуска продукции: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14 тыс. шт. Спрос на нее эластичный, изменчивый.

При несовершенной конкуренции увеличение объема даже одним предприятием приведет к заметному насыщению рынка и падению рыночной цены. Эту зависимость необходимо вам определить.

Известно, что при выпуске 2 тыс. шт. цена за одну штуку равна 90 денежных единиц (ден. ед.).

Эластичность спроса (\mathcal{E}) определяется как отношение изменения количества покупаемой продукции (ΔK) к изменению ее цены (ΔC).

$$\mathcal{E} = \Delta K / \Delta C.$$

Для товаров нашей фирмы $\mathcal{E} = 0,2$ тыс. шт. / ден. ед. Исходя из этих данных:

1. Рассчитайте цены за единицу продукции для каждого объема производства.

2. Определите валовую выручку ($ВВ$) для каждого объема производства – сумму средств, полученную при продаже всей продукции:

$$ВВ = K \cdot C$$

Достаточно ли знать максимум $ВВ$, чтобы определить наиболее прибыльный объем выпуска продукции?

За счет чего можно добиться роста выручки при эластичном спросе?

3. Определите предельный (дополнительный) доход ($ПД$) – разницу в выручке, получаемую фирмой при повышении объема производства на единицу. Предельный доход можно также охарактеризовать как доход от продажи добавочной единицы (в нашем случае 2 тыс. шт.) товара.

$ПД = \text{прирост } ВВ = \Delta ВВ$

4. Результаты занесите в табл. 3.

Таблица 3

Работа отдела маркетинга

Количество продукции, K , тыс. шт.	Цена за 1 штуку, C , ден. ед.	Валовая выручка $ВВ$, тыс. ден. ед., $ВВ = K \cdot C$	Предельный доход, $ПД$, тыс. ден. ед.
1	2	3	4
2			
4			
6			
8			
10			
12			
14			

По одному экземпляру таблицы передайте отделу труда и собранию акционеров.

5. Постройте график зависимости $ПД$ от K . Объясните направленность графика, динамику $ПД$.

Какой вид имел бы график $ПД$ для совершенного конкурента, не имеющего возможности влиять на цены?

Собрание акционеров

Прежде чем спланировать показатели работы фирмы на будущий период, вам нужно оценить результаты прошедшего периода. Количество выпущенной продукции K составило 4 тыс. шт. при цене (C) 80 ден. ед. за одну штуку.

Исходя из этого:

1. Найдите валовую выручку $ВВ = K \cdot C$.

2. Определите валовые издержки ($ВИ$), которые состоят из издержек на средства производства ($ИСП$) и издержек на рабочую силу ($ИРС$). $ИСП = 190$ тыс. ден. ед.; $ИРС = 60$ тыс. ден. ед. Затем рассчитайте прибыль ($П$) как разницу между выручкой и издержками: $П = ВВ - ВИ$.

3. Рассчитайте норму прибыли $НП = (П / ВИ) 100\%$. Найдите часть прибыли, оставшуюся после уплаты налога государству при ставке налога 24% прибыли.

4. На будущий период условия рынка изменились, и нужно определить оптимальный объем производства K , который принесет максимальную прибыль. Для этого запросите у отдела маркетинг данные о ценах, валовой выручке и предельном доходе при разных количествах продукции, а у бухгалтерии – информацию о валовых и предельных издержках. Исходя из этого, рассчитайте прибыль при разных K .

Определение предельного дохода приведено в задании отдела маркетинга, а предельных издержек – в задании бухгалтерии.

Результаты занесите в табл. 4.

5. Выберите оптимальный объем выпуска продукции (при максимальной прибыли).

Таблица 4

Работа собрания акционеров (основные показатели работы фирмы)

Количество продукции, K , тыс. шт.	Цена за 1 штуку, C , ден. ед.	Валовая выручка $ВВ$, тыс. ден. ед. $ВВ = K \cdot C$	Валовые издержки, $ВИ$, тыс. ден. ед.	Прибыль $П = ВВ - ВИ$, тыс. ден. ед.	Предельные издержки $ПИ = \Delta ВИ$, тыс. ден. ед.	Предельный доход, $ПД$, тыс. ден. ед. $ПД = \Delta ВВ$
1	2	3	4	5	6	7
2						
4						
6						
8						
10						
12						
14						

6. Постройте два графика на одном чертеже: а) зависимость валовой выручки от выпуска продукции; б) зависимость валовых издержек от выпуска продукции. Область, находящаяся между этими кривыми – это прибыльные объемы производств. Максимальное расстояние между кривыми $ВВ$ и $ВИ$, т. е. максимальная прибыль, соответствует оптимальному K . Обратите внимание, что при увеличении производства свыше этого K прибыль уменьшается, т.е. фирма сама ухудшает свое положение. Дайте объяснение причинам данного явления.

Постройте два графика на одном чертеже: а) зависимость предельных издержек от выпуска продукции; б) зависимость предельного дохода от выпуска продукции. Обратите внимание на точку пересечения этих кривых. Почему она соответствует оптимальному (наиболее прибыльному) объему производства?

7. Исходя из прибыли, полученной в прошедшем периоде и суммы вложений в будущем периоде (эта сумма равна приросту валовых издержек при переходе от старого объема производства к новому), определите сами:

а) часть прибыли, полученной в прошедшем периоде, которая идет на увеличение объема производства (накопление) и часть, идущую на дивиденды;

б) объем займов в банке на будущий период (он равен разности между приростом валовых издержек и частью прибыли, идущей на накопление, то есть эта сумма, которую вам нужно добавить к собственному капиталу, чтобы покрыть все издержки при новом объеме производства).

Семинарское занятие № 11

ДЕЛОВАЯ ИГРА «Поток»

Деловая игра «Поток» воспроизводит взаимодействие руководителей предприятий, находящихся во взаимосвязанных, но неравных экономических условиях по поводу использования общего ресурса.

Игра направлена на выработку соглашений, поиск форм организационного взаимодействия. Игра проста по освоению, технике проведения, моделируемой ситуации. Однако, несмотря на внешнюю простоту, игра сложна по эмоциональной и содержательной насыщенности.

Игру «Поток» можно использовать как самостоятельную процедуру, а также встраивать в учебные курсы. Игра неплохо зарекомендовала себя как средство диагностики личностных и деловых качеств участников игры.

Продолжительность игры 2-2.5 часа.

В игре используются следующие игровые материалы.

- Информационная карта
- Инструкции для руководителей предприятий, которая включает описание ситуации, правила, цель игры.
- Деньги — карточки-символы достоинством от I до 25 тыс. рублей. Предназначены для расчетов с «банком» и взаимных расчетов.
- Карточки с номерами предприятий и таблица «БАНК».
- Учетная форма организатора игры, где фиксируются финансовые поступления в «банк».

Описание игры

Игра «Поток» моделирует взаимодействие руководителей десяти предприятий по поводу использования реки.

Река является для них общим ресурсом, поскольку все предприятия расположены на берегу, реки и все используют для производственных нужд речную воду.

Предприятие 1 находится в верхнем течении реки, предприятие 10—ниже всех по течению. Предприятия ни технологически, ни организационно между собой не связаны.

Участники игры в качестве руководителей предприятий принимают решения очищать или не очищать сточные воды предприятий. Решения очищать или не очищать стоки являются самостоятельными, независимыми решениями. Предварительная очистка забираемой воды является обязательной для всех.

Каждый неочищенный сброс загрязняет воду предприятиям, расположенным ниже по течению. Неочищенный сброс предприятия 1 загрязняет воду остальным девяти предприятиям, грязные стоки предприятия 2 — остальным восьми и т.д. Загрязнители у предприятий разные. Поэтому для того, чтобы получить чистую воду, необходимую для производства, ее следует очищать от всех загрязнителей.

Затраты предприятия на предварительную очистку воды составляют:

$T = 5 \times H$ (млн. руб.), где

T — затраты предприятия на предварительную очистку воды реки,
5 — стоимость очистки одного загрязнителя; H — число неочищенных сбросов предприятий, расположенных выше по течению.

Затраты на очистку стоков одинаковы для всех предприятий, не зависят от их месторасположения и составляют 10 млн. руб.

Финансовый контроль за решениями руководителей предприятий осуществляет «банк», функции которого исполняет ведущий игры. «Банк» взимает с руководителей предприятий плату за:

- предварительную очистку воды;
- очистку сточных вод;
- время на переговоры.

То есть время на обсуждения, выработку соглашений ПЛАТНОЕ. Стоимость минуты переговоров к концу игры дорожает (плата за несвоевременно принятые решения). В начале игры стоимость минуты переговорного времени 10 млн. руб., во второй половине игры — 20 млн. руб.

Для расчетов с «банком» предприятиям выделяются денежные ассигнования. Размер денежных средств индивидуален, фиксирован для каждого предприятия и зависит от их расположения.

Таблица исходных денежных средств предприятий

Предприятия	Денежные средства	Предприятия	Денежные средства
1	—	6	250
2	50	7	300
3	100	8	350
4	150	9	400
5	200	10	450

Другим источником денежных средств предприятий является «банковский кредит». Ведущий игры, выполняющий функции «банка», в зависимости от игровой динамики сам устанавливает плату за пользование кредитом.

Ритм и динамику игре задают игровые раунды.

Проигрывается 12 раундов.

На каждом раунде руководители предприятий по очереди; начиная с первого, принимают решения; очищать или не очищать стоки.

Ведущий игры взимает с них «деньги»:

- за обязательную предварительную очистку воды;
- очистку стоков (если принято решение об очистке);
- платежи за время на переговоры.

Помощник организатора игры отмечает на информационной карте неочищенные стоки.

Рекомендации ведущему игры

В рекомендациях исходим из того, что игра не самоцель, а лишь средство, метод решения задач, которые ведущий ставит перед игрой, и

что квалифицированное проведение игры не исключает, а предполагает творческое отношение к ее использованию.

Попытаемся выделить ключевые моменты, на которые имеет смысл обратить внимание при подготовке к игре, при введении в игровую ситуацию, а также при обсуждении и интерпретации игровых результатов.

Подготовка к игре

Содержание игровой модели позволяет использовать ее для разных целей. Именно цель определяет и организацию игрового пространства, и изменения, которые следует вносить в игровую модель, и социально-психологическое сопровождение игры, и, безусловно, стратегию и организацию послеигрового обсуждения

Поэтому важно с самого начала отчетливо представлять -для чего, с какой целью, для решения каких задач Вы планируете использовать игру:

- для диагностики участников игры;
- как релаксационную процедуру;
- для демонстрации и осознания проблем. Каких? Финансово-экономических? Организационно-управленческих? Социально-психологических?

Если для Вас интерес представляет групповая динамика, социально-психологические характеристики игровых результатов, то важно подготовить и проинструктировать команду наблюдателей, продумать карты наблюдений по отслеживанию групповых процессов. Предварительная идентификация участников по типам «игрок-неигрок» позволит избежать нежелательных явлений в процессе игры и тем самым повысить результативность игрового взаимодействия.

Непосредственно перед началом игры Вам следует проверить комплектность игровых материалов, подготовить игровые места таким образом, чтобы игрокам было удобно общаться и видеть информационную карту. На каждом игровом месте установите номера предприятий, разложите конверты с «деньгами», инструкции для участников игры.

Введение в игровую ситуацию

Успешность погружения участников в игровую ситуацию зависит не только от их психологического настроения на игру, что само по себе немало важно, но и во многом определяется вводным инструктажем.

За основу вводной инструкции Вы можете взять инструкцию для участников игры. Наличие стандартного текста облегчит понимание участниками игровой модели, что в то же время не исключает импровизацию. Безусловно, вводный инструктаж будет зависеть от индивидуальных особенностей ведущего игры, особенностей аудитории (пола, возраста, профессиональной принадлежности), условий проведения игры.

По окончании вводного инструктажа не забудьте выделить время для вопросов. Ответы на вопросы могут быть только на уточнение и понимание моделируемой ситуации, техники и правил игры, а не на раскрытие основной идеи и тонкостей игры.

Семинарское занятие № 11 ЛИЗИНГ. ФРАНЧАЙЗИНГ

Рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

1. Основные термины и определения. Возможные несоответствия.
2. Преимущества и недостатки лизинга и франчайзинга.
3. Области применения лизинга и франчайзинга.
4. Виды и формы лизинга и франчайзинга. Критерии и характеристики.
5. Финансовые принципы лизинга и франчайзинга.
6. Правовое регулирование лизинга и франчайзинга.

3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ (СРС)

СРС – темы и разделы тем для самостоятельного изучения, в том числе конспектирование – 47.2 ч. (ЗФО – 109,4)

№	Наименование тем	Кол-во часов	Кол-во часов (ЗФО)	Литература
1	Тема 10. Предприниматель. Современные формы предпринимательской деятельности в России. Стратегия финансирования.	15	35	7 [1-5]
2	Тема 11. Предприятие. Инвестиционный портфель предприятия. Роль инвестиций в воспроизводстве основных фондов. Инновационная политика.	15	35	7 [1-5]
3	Тема 12. Приватизация. Концепция реформирования предприятий в рыночных условиях. Пути и методы снижения риска в деятельности предпринимателя. Экономическое регулирование взаимоотношений арендатора и арендодателя. Приватизация государственной собственности.	17,2	39,4	7 [1-5]

Задания для самостоятельного изучения и конспектирования

Тема 10. Рассмотреть следующие вопросы:

1. Кто такой предприниматель.
2. Современные формы предпринимательской деятельности в России.
3. Стратегия финансирования.

Тема 11. Рассмотреть следующие вопросы:

1. Что такое предприятие.
2. Инвестиционный портфель предприятия.
3. Роль инвестиций в воспроизводстве основных фондов.
4. Инновационная политика.

Тема 12. Рассмотреть следующие вопросы:

1. Что такое приватизация.
2. Концепция реформирования предприятий в рыночных условиях.
3. Пути и методы снижения риска в деятельности предпринимателя.
4. Экономическое регулирование взаимоотношений арендатора и арендодателя.
5. Приватизация государственной собственности.

Экзаменационные вопросы по курсу

1. Сущность производственного предпринимательства.
2. Основное содержание коммерческого предпринимательства
3. Сфера деятельности финансового предпринимательства.
4. Особенность основных видов консультирования.
5. Права каждого из участника предприятия.
6. Формирование имущества предприятия.
7. Принцип действия ликвидационной комиссии.
8. Основные моменты резюме бизнес-плана.
9. Основные организационные и кадровые вопросы в бизнес-плане.
10. Документы, входящие в состав «Финансового плана»
11. Виды ценных бумаг. Эмиссии ценных бумаг.
12. Какие бывают виды акций. Курс акций.
13. Основные показатели прибыли предприятий.
14. Порядок платежей и взносов в социальные фонды, предусмотренный налоговой системой РФ для юридических лиц.
15. Основные пути минимизации выплат НДС.
16. Основные формы взаимозачетов, применяемые для минимизации выплат НДС.
17. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиций.
18. Принципы деятельности государственных страховых компаний.
19. Страховой договор.
20. Виды страхования и варианты страховых договоров.
21. Роль конкуренции на страховом рынке.
22. Развитие конкуренции в современных условиях.
23. Предпринимательская тайна и конкуренция.
24. Экономическая сущность и принцип аренды

СРС экз. – самостоятельная работа по подготовке к экзамену в период экзаменационной сессии 53,65 ч. (ЗФО-8,65 ч)

Контактная внеаудиторная работа

СРС: – групповые консультации в течение семестра – 0,8ч. (ЗФО - 0,9ч.)
– групповые консультации перед экзаменом – 2 ч.

СРС экз. – сдача экзамена – 0,35 ч.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основная учебная литература

1. Артемьев И. Ю., Алешин Д. А., Башлаков-Николаев И. В. Конкурентное право России / [Электронный ресурс]. - Высшая школа экономики - 2014 год - 495 страниц. Режим доступа: <http://www.knigofond.ru>.
2. Ракоти В. Д. Заработная плата и предпринимательский доход / [Электронный ресурс]. - Финансы и статистика - 2004 год - 336 страниц. Режим доступа: <http://www.knigofond.ru>.

Дополнительная учебная литература

3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров / [Электронный ресурс]. - Финансы и статистика - 2004 год - 336 страниц. Режим доступа: <http://www.knigofond.ru>.

Методические указания и материалы по видам занятий

4. Дидактические материалы
5. Слайды и наглядные пособия (расположенные в лабораториях)

Интернет-ресурсы

6. <http://www.elibrary.ru>.
7. <http://www.knigofond.ru>.

Учебно-методическое издание

**Притчина Наталья Владимировна
Романенко Елена Валерьевна**

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Методические указания
к семинарским занятиям и самостоятельной работе по курсу**

Редактор *Н.А.Юшко*

Подписано в печать

Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать цифровая.

Усл. печ. л. Уч.-изд.л. 1,5 . Тираж экз. Заказ .

Южно-Российский государственный политехнический университет
(НПИ) им. М.И. Платова

Редакционно-издательский отдел ЮРГПУ (НПИ)
346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132

Отпечатано в ИД «Политехник»
346428, г. Новочеркасск, ул. Первомайская, 166
idp-npi@mail.ru