

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЧЕРЕМХОВСКИЙ ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ
ИМ. М.И. ЩАДОВА»**

РАССМОТРЕНО

на заседании ЦК
«Общеобразовательных,
экономических и транспортных
дисциплин»
«31» июнь 2022 г.
Протокол № 10
Председатель: А.К. Кузьмина

Утверждаю:

И.о. зам. директора по УР
О.В. Папанова
«15» июнь 2022 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

для выполнения

самостоятельной работы студентов

по учебной дисциплине

ОП.08 Основы предпринимательской деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений»

Разработал
Преподаватель:
Г. И. Заикина

2022г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

№ п/п	Тема	Содержание	Кол-во часов	Оценка и контроль
	Тема 10. Структура бизнес-плана. Технология разработки бизнес-плана	Изучение положения о формировании бизнес – проекта. Обсуждение бизнес идей учащихся, их миссий, стратегических идей, необходимых ресурсов и возможных схем организаций для бизнес-плана. Составить схему собственной предпринимательской деятельности, согласно бизнес – плана.	2	Проверка и оценка письменной работы
			2	

2. СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №1

Цель: подготовка к разработке собственного бизнес – плана.

Методические указания:

1. Изучение положения о формировании бизнес – проекта.

Внимательно изучите данный текст:

Структура:

1. Титульный лист.
2. Вводная часть (резюме проекта).
3. Анализ рынка и положение дел в отрасли.
4. Существо проекта.
5. План маркетинга.
6. Производственный план.
7. Инвестиционный климат и риски.
8. Организационный план (управление и кадры).
9. Финансовый план.
10. Приложения.

1. Титульный лист.

- наименование и юридический адрес предприятия;
- руководитель предприятия, ФИО., телефон;
- юридические адреса учредителей;
- наименование и суть проекта (3-5 строк);
- полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники средств и их структура (собственные средства юридического лица, выпуск акций, кредиты, бюджетное финансирование и т. П.);
- заявление о сохранение коммерческой тайны.

2. Вводная часть (резюме проекта).

В резюме проекта необходимо изложить основные выводы и рекомендации, касающиеся всех основных его аспектов, структура резюме должна соответствовать структуре бизнес – плана, но без подробностей.

Резюме проекта –это его реклама, потому оно должно содержать доказательство его выгоды. Цель – показать, в чем сущность проекта, в чем его цели и сколько денег потребуется вложить, каков ожидаемый эффект. Отдельно дается обоснование того, почему предлагаемый проект будет успешным.

3. Анализ рынка и положение дел в отрасли.

Цель данного раздела – раскрыть и обосновать формирование потребности в товаре (услуге), предлагаемых проектом. Выбранные методы оценки рынка и характера отрасли должны быть подробно описаны и обоснованы.

Отдельно необходимо рассмотреть динамику продаж данного товара по России за последние несколько лет, появление на рынке и на аналогичные и конкурирующие (замещающие) виды продукта.

Требуется рассмотреть потенциальных конкурентов, на внешнем и внутреннем рынке с указанием имен и адресов основных производителей товара, проанализировать сильные и слабые стороны проекта.

Основными результатами раздела должны быть:

- масштабы и структура физического текущего спроса на рассматриваемый товар (услугу);
- обоснованные прогнозы развития рынка и динамики спроса;
- прогноз динамики продаж продукции, производимой в рамках предлагаемого проекта, перспективы компании на рынке;
- ожидаемая реакция рынка, основные препятствия которые компания может встретить при продвижении своего товара на рынок, пути преодоления.

4. *Существо проекта.*

Здесь необходимо дать более подробное описание товаров (услуг), на производство которых ориентирован проект. Должны быть четко освещены следующие вопросы:

- описание товара с указанием сведений об используемых патентах и торговых знаках;
- наличие опыта производства данного товара (услуг);
- чем ваш товар отличается от продукции конкурентов, в том числе зарубежных;
- обладает ли ваша продукция какими – либо новыми уникальными свойствами, и если нет – чем она может привлечь потребителя;
- при каких условиях товар может экспортироваться (цены, маркетинг, создание сети сбыта и т.д.), необходимость лицензии.

Здесь же необходимо более подробно привести аргументы, обосновывающие успех проекта.

1. *План маркетинга.*

Данный раздел является логическим продолжением двух предыдущих разделов - *Анализ рынка и положение дел в отрасли* и *Существо проекта*.

Цель раздела – обеспечить выбор подходящей тактики конкурентной борьбы и механизма продвижения продукции на рынок. В нем необходимо детально осветить следующие вопросы:

- конечные потребители произведенной продукции, характер спроса (равномерный или сезонный); особенности сегмента рынка, на который ориентируется проект, и почему он окажется успешнее, чем у конкурентов(с учетом анализа их стратегии маркетинга); какие свойства продукции или дополнительные услуги делают его предпочтительным по отношению к конкурентам;

Каких действий конкурентов следует опасаться и каковы основные элементы стратегии противодействия;

- воздействие на продукт технологических изменений (законодательство по охране природы; продукты – заменители); сведения о разработке новых продуктов которые могут составить конкуренцию предлагаемому;

- обоснование цены на продукцию (с учетом требований к качеству и анализа формирования себестоимости);
- организация сбыта: каналы распределения продукции, описание системы сбыта с указанием привлекаемых для этого фирм;
- наличие договоров и протоколов намерений на реализацию товара;
- программа организации рекламы на этапах до и после производства и сбыта продукции;
- оценка необходимых расходов на рекламу, на операции по распределению и сбыту продукции.

2. Обсуждение бизнес идей учащихся, их миссий, стратегических идей, необходимых ресурсов и возможных схем организаций для бизнес-плана.

3. Составить схему собственной предпринимательской деятельности, согласно бизнес – плана.

Форма отчетности:

Оформить материал в письменном виде и сдать на проверку.

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ СТУДЕНТОМ ОТЧЕТНЫХ РАБОТ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При оценивании самостоятельной работы используются следующие критерии.

- успешное выполнение предусмотренных в самостоятельной работе заданий;
- умение подобрать основную литературу, по теме задания;
- полноту и логичность выполнения схем и таблиц;
- самостоятельность мышления;
- грамотность изложения, в том числе стилистическую;
- правильность выполнения работы.

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

4.1 Печатные издания:

Основные:

1.Череданова Л.Н., Основы экономики и предпринимательства: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.Н.Череданова. — 20-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2021. — 224 с.

Дополнительные:

О-2: Л Н Стребкова Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие 2ое издание дополнительное Новосибирск НГТУ 2017 -132 ЭБС
Лань

Дополнительные:

4.2 Электронные издания (электронные ресурсы)

1.Система федеральных образовательных порталов Информационно - коммуникационные технологии в образовании. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.ict.edu.ru>

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

№ изменения, дата внесения, № страницы с изменением	
Было	Стало
Основание:	
Подпись лица, внесшего изменения	