**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ**

**«ЧЕРЕМХОВСКИЙ ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**

**ИМ. М.И. ЩАДОВА»**

|  |  |
| --- | --- |
| РАССМОТРЕНО  на заседании ЦК  «Общеобразовательных,  экономических и транспортных  дисциплин»  Протокол № 10  «06\_»июня 2023 г.  Председатель: А.К. Кузьмина | УТВЕРЖДАЮ:  Зам. директора по УР  О.В. Папанова  «07» июня 2023 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:

Заикина Галина Иннокентьевна

2023г.

**1.** **ПЕРЕЧЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Тема самостоятельной работы** | **Количество часов** | **Оценка и контроль** |
|  | Тема 10.  Структура бизнес-плана. Технология разработки бизнес-плана | 2 | Проверка и оценка письменной работы |

**2.** **СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ**

**Самостоятельная работа №1**

**Тема:** Структура бизнес-плана. Технология разработки бизнес-плана

**Цель:** подготовка к разработке собственного бизнес – плана.

**Методические указания:**

1. Изучение положения о формированиибизнес – 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 выгодности. 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.

1. Обсуждение бизнес идей учащихся, их миссий, стратегических идей, необходимых ресурсов и возможных схем организаций для бизнес-плана.
2. Составить схему собственной предпринимательской деятельности, согласно бизнес – плана.

**Форма отчета:**

Оформить материалв письменном виде и сдать на проверку.

**3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ**

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

**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** | |