

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

РАССМОТРЕНО

на заседании ЦК
«Общеобразовательных,
экономических и транспортных
дисциплин»

Протокол №5

«09» января 2024 г.

Председатель: Кузьмина А.К.

Утверждаю:

Зам. директора по УР

О.В. Папанова

«22» февраля 2024 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

для выполнения

самостоятельных работ студентов

по учебной дисциплине

ОП.08 Основы предпринимательской деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений»

Разработал:

Зайкина Галина Иннокентьевна

2024г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Количество часов	Оценка и контроль
	Самостоятельная работа №1 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. СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Самостоятельная работа №1

Тема: 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.

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 отчета:

Оформить материал в 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 Основные электронные издания:

О-1. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: учебное издание / Череданова Л.Н. - Москва : Академия, 2023. - 224 с. (Профессии среднего профессионального образования). - URL: <https://academia-library.ru> - Режим доступа: Электронная библиотека «Academia-library». - Текст : электронный

4.2 Дополнительные источники:

Д-1. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.

Д-2. Сахаровский, А.С. Основы предпринимательского дела: Учебное пособие. – Иркутск, ИрГТУ, 1997. – 210 с.

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

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