
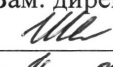


**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ЧЕРЕМХОВСКИЙ ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ  
ИМ. М.И. ЩАДОВА»**

Рассмотрено на  
заседании ЦК  
«25» 05 2021 г.  
Протокол № 9  
Председатель  
  
А.А.Шукина

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УР  
 Н.А. Шаманова  
«26» 06 2021 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
для выполнения  
практических работ студентов 4курса  
по 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

2021г

## СОДЕРЖАНИЕ

	СТР
1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	5
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	5
4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	15
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ ВНЕСЕННЫХ В МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ	14

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания по выполнению практических работ по учебной дисциплине **«Основы предпринимательской деятельности»** предназначены для студентов специальности **08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений**, составлены в соответствии с рабочей программой дисциплины **«Основы предпринимательской деятельности»** и направлены на достижение следующих целей:

на развитие у студентов предпринимательских навыков и умений, чтобы избежать ошибок при выборе организации своего дела, нужен определенный набор знаний, который обучающийся получает в ходе изучения данной дисциплины и закрепляет свои теоретические знания на практических занятиях.

Методические указания являются частью учебно – методического комплекса по дисциплине **«Основы предпринимательской деятельности»** и содержат задания, указания, рекомендации по написанию и защите собственного бизнес – проекта.

Перед выполнением практической работы каждый студент обязан показать свою готовность к выполнению работы: пройти инструктаж, По окончании работы студент оформляет отчет.

В результате выполнения полного объема практических работ студент должен **уметь:**

- разрабатывать бизнес план предприятия;
- определять стратегию открываемого бизнеса;
- оценивать конъюнктура рынка;
- определять эффективность бизнеса.

При проведении практических работ применяются следующие технологии и методы обучения:

- информационно – коммуникационная технология;
- технология развития критического мышления;
- технология проблемного обучения;
- проектное обучение.

Методики:

- усвоение новых знаний;
- актуализация знаний и умений.

**Правила выполнения практических работ** согласно методических указаний по выполнению практической работы. После выполнения практического задания каждый студент оформляет отчет в тетради по практическим работам.

**Требования к рабочему месту:** иметь тетрадь для практических работ, ручку, необходимые материалы по выполнению бизнес - проекта.

**Критерий оценки**

При оценивании практической работы используются следующие критерии.

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

.  
В соответствии с учебным планом программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений** и рабочей программой на практические работы по дисциплине **«Основы предпринимательской деятельности»** отводится 6 часов.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название практической работы	Количество часов.
1	Разработка разделов бизнес плана - анализ рынка сбыта и проектируемый продукт или вид услуг	2
2	Разработка разделов бизнес плана – стратегия маркетинга и производственный план.	2
3	Разработка разделов бизнес плана – организационный план, юридический план, финансовый план, анализ рисков и страхование»	2
Всего		6

## 3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

### Практическая работа №1.

Тема « Разработка разделов бизнес плана - анализ рынка сбыта и проектируемый продукт или вид услуг »

**Цель:** Формирование умения разрабатывать разделы собственного бизнес плана: анализ рынка сбыта, проектируемый продукт или вид услуг и раздела стратегия маркетинга

**1.Задание 1:** Ответьте на данные вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворить Ваш продукт или услуга? Что особенного в вашем товаре услуге и почему потребители будут отличать его от товаров Ваших конкурентов и пред почтут именно его (характеристики товара ( услуги) ).
2. Будет ли Ваш товар новинкой на данном рынке? Как долго он будет новинкой? (примерная оценка с учетом ранее сложившихся тенденций)
3. Какими патентами или авторскими свидетельствами защищены особенности вашего продукта.

Рынок сбыта:

1. Кто будет покупать?
2. Где ниша, (сегмент).

3. Оценка емкости рынка (общая стоимость товаров, которую могут приобрести покупатели, за месяц или за год.

Оцените конкурентов. ( по России, по региону, по городу)

1. Кто является крупнейшим производителем ( продавцом) аналогичных товаров, услуг.
2. Как обстоят их дела с доходами, ( экономическое положение) с внедрением новых моделей, с техническим сервисом (если речь идет о машинах и оборудовании)
3. Много ли внимания и средств они уделяют рекламе изделий? (виды рекламы).
4. Что представляет собой продукция конкурентов (основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей.)
5. Каков уровень цен на продукцию конкурентов.

## **Задание 2.**

Внимательно изучите данный текст:

*Продукция:*

- Какие потребности должен удовлетворять предлагаемый продукт?
- Какие особенности делают его предпочтительным для потребителя?
- какие патенты, лицензии, ноу – хау содержатся в предлагаемом продукте?  
\_ какие лицензии, иные разрешительные документы нужны для того, чтобы предпринимательская идея стала функционировать?
- Должен быть образец предлагаемого продукта ( фото, наглядная схема, рисунок, макет, готовый образец, устройство продукта и т. Д.), представленный с помощью графического редактора и помещенный в текст.
- Какова примерная цена, по которой можно будет продавать товар?
- Каковы примерные затраты на производство?
- Какова примерная величина прибыли на единицу товара?
- Основные характеристики, качество, преимущества, особенности упаковки предлагаемого продукта.
- Какова планируемая организация сервиса для потребителей?

*План производства.*

- Где будет осуществляться производство ( на действующем или на вновь создаваемом предприятии)?
- какие для этого требуются производственные мощности и каков их возможный рост в будущем? Произвести расчеты
- схема производственных потоков на будущем предприятии? Графически изобразите схему внутрипроизводственных материальных потоков
- .- где и на каких условиях будут закупаться сырье, комплектующие и материалы?

-какова репутация планируемых поставщиков, есть ли опыт работы с ними?

- предполагается ли производственная кооперация и с кем?

-возможно ли в будущем какое – либо лимитирование объемов производства или поставок ресурсов?

- какое оборудование потребуется, где планируется его приобретать, возможны ли при этом проблемы и какого рода? Информацию представить в виде таблицы закупок с указанием вида оборудования, цены с НДС, места приобретения, транспортных расходов с учетом тарифа, строительно – монтажных расходов и других затрат в связи с вводом в действие оборудования.

- как будет производиться контроль качества?

Оценка возможных издержек производства и их динамика на перспективу.

- как планируется решать вопросы утилизации отходов и охраны окружающей среды?

– каково местоположение планируемого предприятия ( с точки зрения экологии, сервиса, транспортных магистралей, линий связей и т. д. )

Схематично изобразите это место на карте реальной местности.

### **Задание 3.**

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

**Итог работы:** Оформить отчет по практической работе, сделать вывод и сдать тетрадь на проверку.

## **Практическая работа №2**

Тема «Разработка разделов бизнес плана – стратегия маркетинга и производственный план.»

**Цель:** Формирование умения разрабатывать разделы собственного бизнес плана: стратегия маркетинга и раздел производственный план.

**Задание 1.:** Ответьте на данные вопросы:

-Схема распространения товаров.

- Ценообразование (себестоимость).

-Планируемая реклама.

-Методы стимулирования продаж.

-Организация послепродажного обслуживания.

- Формирование общественного мнения о вашей фирме и товарах.

- Какие пути реализации товара вы предлагаете? Почему?

-Какими путями будете расширять объем продаж (расширение района сбыта или поиск новых форм привлечения покупателей?)

**Задание 2:** Ответьте на данные вопросы:

- Где будет осуществляться производство ( на действующем или на вновь создаваемом предприятии)?
  - какие для этого требуются производственные мощности и каков их возможный рост в будущем? Произвести расчеты
  - схема производственных потоков на будущем предприятии? Графически изобразите схему внутрипроизводственных материальных потоков
  - .- где и на каких условиях будут закупаться сырье, комплектующие и материалы?
  - какова репутация планируемых поставщиков, есть ли опыт работы с ними?
  - предполагается ли производственная кооперация и с кем?
  - возможно ли в будущем какое – либо лимитирование объемов производства или поставок ресурсов?
  - какое оборудование потребуется, где планируется его приобретать, возможны ли при этом проблемы и какого рода? Информацию представить в виде таблицы закупок с указанием вида оборудования, цены с НДС, места приобретения, транспортных расходов с учетом тарифа, строительно – монтажных расходов и других затрат в связи с вводом в действие оборудования.
  - как будет производиться контроль качества?
- Оценка возможных издержек производства и их динамика на перспективу.
- как планируется решать вопросы утилизации отходов и охраны окружающей среды?
  - \_ каково местоположение планируемого предприятия ( с точки зрения экологии, сервиса, транспортных магистралей, линий связей и т. д. )
- Схематично изобразите это место на карте реальной местности.

### **Задание 3.**

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

**Итог работы:** Оформить отчет по практической работе, сделать вывод и сдать тетрадь на проверку.

## **Практическая работа №3**

Тема «Разработка разделов бизнес плана – организационный план, юридический план, финансовый план, анализ рисков и страхование»

**Цель:** Формирование умения разрабатывать разделы собственного бизнес плана организационный план, юридический план, финансовый план».

### **Задание 1.**

Внимательно изучите данный текст:



- Организационная схема вашего предприятия.
- Структура управления, почему вы выбрали именно этот вариант?
- Какие специалисты потребуются, формы их работы, найм?
- Какова будет их зарплата?
- Оплата труда руководящего персонала.
- Формы стимулирования .

Дополнение:

- . Известно три основные системы управления производством:
- линейная
- функциональная
- смешанная

**ЛИНЕЙНАЯ** - представляет собой схему непосредственного подчинения по всем вопросам нижестоящих подразделений вышестоящим. Это система достаточно проста и может быть эффективна, если не велико число рассматриваемых вопросов и по ним могут быть даны решения в ближайших подразделениях.

**ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ** - система представляет собой схему подчинения нижестоящего подразделения ряду функциональных подразделений, решающих отдельные вопросы управления - технические, плановые, финансовые и т. В этом случае указания поступают более квалифицированные. Однако подчиненные подразделения не всегда знают, как согласовать полученные указания, в какой очередности их выполнять... В чистом виде эта система используется очень редко.

**СМЕШАННАЯ** система, в которой сочетается линейная и функциональная системы. В этом случае решения, подготовленные функциональными подразделениями рассматриваются и утверждаются линейным руководителем, который передает их подчиненным подразделениям. При очень большом объеме разнообразных вопросов такая схема чрезвычайно усложняет работу линейного руководителя. Для ее упрощения по определенным вопросам функциональные подразделения могут непосредственно руководить нижестоящими подразделениями. Рациональная структура управления определяется типом предприятия, его масштабом и характеристиками. На предприятиях могут быть использованы безцеховая, цеховая, корпусная или смешанная структуры управления.

Наиболее простой структурой является безцеховая, при которой производство делится на участки, возглавляемые мастерами. Мастера могут непосредственно подчиняться руководителю предприятия либо старшему мастеру, который подчиняется руководителю предприятия. Эта структура может оказаться целесообразной на мелких и средних промышленных предприятиях.

## **Задание 2.**

Внимательно изучите данный текст:

С помощью юридического плана определяется форма открываемого предприятия, а именно – тип собственности и правовой статус организации: кооператив, частный бизнес, государственное учреждение, ОАО, ООО, ЗАО и др.

Каждому типу присущи определённые характеристики, положительные и отрицательные моменты, что, в свою очередь, способно оказать влияние на успешность воплощения коммерческой мысли.

Инвесторы при оценке рентабельности бизнес-проекта также учитывают и правовую форму, заложенную в него. Для начинающего предпринимателя оптимальным решением станет начать с малого предприятия, особенно, если дело касается сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Это направление эффективно тем, что способно предоставить широкий выбор потребителю и новые рабочие места безработным, предприниматель же получает быструю окупаемость затрат и возможность в короткие сроки реагировать на любые изменения на потребительском рынке. Наполнение данного раздела зависит от установленной формы предприятия.

В случае государственной организации необходимо разъяснение подчинённости и рамки вмешательства руководства в хозяйственные дела. В случае акционерного общества потребуется разъяснение распределения капитала между его участниками. Следует отметить и причины выбора той или иной формы, а также варианты перехода от предприятия одного вида к другому.

- Какова форма собственности и правовой статус планируемой организации (государственная, частная, кооперативная, совместное предприятие, акционерное общество, хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, унитарная и т. д.)

### **Задание 3.**

Ответьте на данные вопросы:

1. Общепроизводственные расходы вашего предприятия;
2. Смета затрат и подсчет себестоимости товара или услуги;
3. Отчет о главных финансовых потоках;
4. Отчет о прибылях и убытках;
5. Ориентировочный финансовый баланс проекта;
6. Анализ основных финансовых показателей;
7. Описание способа (способов) финансирования.

### **Задание 4.**

Внимательно изучите данный текст:

*Оценка рисков*

- 1) Выявить полный перечень рисков.

Если вы собираетесь заняться сельским хозяйством и выращивать зерновые, то посмотрите статистику. Как часто в вашем регионе случаются засухи, и бывают ли они вообще? Какова средняя урожайность по тем культурам,

которые вы собрались выращивать? Что может повлиять на снижение урожайности?

Это лишь примерный и далеко не полный перечень вопросов, которые нужно задавать самому себе и искать ответы.

2) Определить возможность наступления рисков в процентах.

В вашем регионе засухи случаются раз в три года. Вероятность снижения или гибели урожая от недостатка дождей в весенний и летний сезоны можно оценить как 25-30%.

Вам помогут прогнозные оценки специалистов – агрономов, технологов, других специалистов по обслуживанию и ремонту техники.

3) Какой ущерб вы можете понести от наступления этих рисков в денежном и натуральном выражении?

4) Сведите все возможные риски по вероятности их наступления и ущербу в один список или таблицу.

5) Если вероятность наступления рисков меньше определенного порога, например 3 или 5%, то их можно проигнорировать и вычеркнуть.

Для того, чтобы четко определить все возможные риски проекта, их классифицируют и разделяют на три категории:

1) Коммерческие.

Это такие риски, которые возникают в процессе коммерческой деятельности фирмы и связаны с внешней средой, или зависят от внешней среды, внешних факторов:

- вероятность уменьшения спроса на продукцию вследствие разных причин (слабая работа маркетинговых и сбытовых служб), что приводит к уменьшению выручки от продажи;
- недобросовестные действия фирм-партнеров;
- изменение стоимости материалов, комплектующих, сырья;
- насыщение конкурентной среды, увеличение числа конкурентов;
- рост тарифов и цен на аренду, коммунальные, транспортные услуги.

2) Финансовые.

Финансовые риски можно частично отнести и к коммерческим, но их особенность в том, что они затрагивают именно финансовые сферы деятельности компании:

- риск неуплаты контрагентами за поставленную продукцию;
- риски, связанные с выбором инвесторов и источников финансирования.

3) Внутрифирменные.

Причинами таких рисков являются сотрудники самой компании, их непрофессионализм, преступные действия или иные факторы, негативно сказывающиеся на работе предприятия:

- неудовлетворенность сотрудников режимом работы, заработной платой, политикой фирмы может выражаться в виде саботажа, забастовок;
- нарушение коммерческой тайны предприятия и передача ценной коммерческой информации в руки конкурентов;
- непрофессионализм руководства и управленческого персонала, а также сотрудников, занимающих ключевые посты, от работы которых зависит нормальное функционирование предприятия и отсутствие санкций со стороны государства.

Риски будут всегда, и следует не бояться, но проводить профилактические мероприятия по их недопущению и предупреждению.

По степени потенциальных потерь от наступления рискованной ситуации, риски разделяют на три категории:

- 1) допустимый, когда предприятие может потерять часть своей прибыли;
- 2) критический, если величина потерь превышает размер прибыли и предприятие несет убытки;
- 3) катастрофический, при котором у фирмы нет возможности оплатить величину потерь. При любом виде и степени риска существуют способы по его предотвращению и снижению возможного ущерба.

Не забывайте учитывать все возможные риски при планировании своего бизнеса.

### **Задание 5.**

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

**Итог работы:** Оформить отчет по практической работе, сделать вывод и сдать тетрадь на проверку.

#### 4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ.

##### Основная литература:

- О-1: Л Н Черданова Основы экономики и предпринимательства учебник ИЦ Академия 2018 – 224с ЭБС Лань
- О-2: Л Н Стребкова Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие 2ое изданиедополнительное Новосибирск НГТУ 2017 -132 ЭБС Лань
- О-3 Е. Н.Кнышова Маркетинг учебное пособие М.; Инфа – М. 2008-270с  
ов. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2010.-241с

##### Дополнительная литература:

- Д-1: В.М. Власова Основы предпринимательской деятельности учебное пособие М; Финансы и статистика. 1999-493с
- Д-2: Л.Н. Черданова Основы экономики и предпринимательства учебник М; ИЦ Академия. 2007-172с
- Д-3: В.А.Баринов Бизнес – планирование учебное пособие М; Форум – Инфра –М.2004-223с

##### Электронные издания (электронные ресурсы)

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

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

<b>№ изменения, дата внесения, № страницы с изменением</b>	
<b>Было</b>	<b>Стало</b>
<b>Основание: Подпись лица, внесшего изменения</b>	