

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

Рассмотрено на
заседании ЦК
«___» _____ 2020 г.
Протокол № _____
Председатель
_____ А.А.Щукина

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УР
_____ Н.А. Шаманова
«___» _____ 2020 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
для выполнения
практических работ студентов 4курса
по дисциплине
ОП.16 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

программы подготовки специалистов среднего звена

23.02.03. Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта.

Разработал
Преподаватель: Г.И.Заикина, 2020г

СОДЕРЖАНИЕ

	СТР
1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	5
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	6
4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	19
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ ВНЕСЕННЫХ В МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ	20

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания по выполнению практических работ по учебной дисциплине **«Основы предпринимательской деятельности»** предназначены для специальности **23.02.03. Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта**, составлены в соответствии с рабочей программой дисциплины **«Основы предпринимательской деятельности»** с учетом требований ФГОС СПО и Министерства образования Иркутской области и направлены на достижение следующих целей:

Данное учебное пособие направлено 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. Практические задания проводятся после изучения теоретических вопросов и помогают студентам более глубоко усвоить знания по изучаемой дисциплине и развитию общих и профессиональных компетенций:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 1.1. Осуществлять контроль технологического процесса в соответствии с технологическими документами.
- ПК 2.1. Контролировать выполнение требований отраслевых норм, инструкций и правил безопасности при ведении технологического процесса.

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

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.

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.

После выполнения практического задания каждый студент оформляет отчет в тетради по практическим работам.

В соответствии с учебным планом программы подготовки специалистов среднего звена по специальности студентов **23.02.03. Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта** и рабочей программой на практические работы по дисциплине **«Основы предпринимательской деятельности»** отводится 30 часов.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Тематика практических занятий	Количество часов.
1	Обсуждение бизнес – идей учащихся, их миссий, стратегических идей, необходимых ресурсов и возможных схем организаций.	2
2	Структура и содержание основных разделов бизнес плана	2
3	Изучение закона о предпринимательской деятельности в Р.Ф.	2
4	Изучение закона о развитии малого и среднего предпринимательского в Российской Федерации	2
5	Изучение структуры бизнес плана, составление структуры собственного плана.	2
6	Разработка плана разделов бизнес – плана проектируемый продукт или вид услуг.	2
7	Разработка плана разделов бизнес – плана анализ рынка сбыта.	2
8	Разработка плана разделов бизнес – плана конкурентоспособность	2
9	Разработка плана разделов бизнес – плана стратегия маркетинга	2
10	Разработка плана разделов бизнес – плана производственный план.	2
11	Разработка раздела плана бизнес плана «организационный план»	2
12	Разработка раздела плана бизнес плана юридический план	2
13	Разработка раздела плана бизнес плана финансовый план	2
14	Разработка раздела плана бизнес – плана анализ рисков и страхования	2
15	Составление резюме бизнес проекта	2
Всего		30

3.СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Практическая №1.

Тема «Обсуждение бизнес – идей учащихся, их миссий, стратегических идей, необходимых ресурсов и возможных схем организации.»

Цель: закрепить основные понятия, изучаемые в данной теме:

Формы предпринимательской деятельности. Современные формы предпринимательства в Российской Федерации. Основные принципы организации бизнеса (удовлетворение потребности потребителя, основные ресурсы и факторы для развития, стратегические цели развития бизнеса). Организация, классификация организаций, физическое и юридическое лицо. Виды правовых форм собственности для коммерческих и некоммерческих юридических и физических лиц. Государственная, областная и муниципальная собственность. Миссия организации. Структура организаций и её виды.

Пояснения к заданию: В ходе выполнения задания студенты должны ответить на ряд вопросов, рассмотреть ряд идей студентов по выполнению бизнес - проекта

Задание 1.

Ответьте на контрольные вопросы:

1. Дайте понятие организации.
2. Расскажите о начальных действиях по созданию бизнеса.
3. Определить задачи и основные направления деятельности.
4. Назовите общие условия создания предприятия.
5. Расскажите об этапах создания предприятий.

Задание 2.

Определить задачи и основные направления деятельности; оценить имеющиеся возможности свои и партнеров. Оценить конкурентоспособность. Провести переговоры с теми, кто может быть вам полезен.

Сформулировать цели: прибыль, эффективное вложение средств, снижение риска при освоении новой сферы деятельности, использование налоговых или иных льгот.

Разработать проект учредительного договора (Если у вас будут учредители или в случае создания общества с ограниченной ответственностью) . Решить вопрос с юридическим адресом.

Подготовить и согласовать устав, учредительные документы в соответствии с предъявленными требованиями.

Зарегистрировать бизнес в финансовом управлении, получить нотариальное удостоверение подписи.

Открыть счет в банке, решить вопрос с печатью.

Решить вопрос с помещением, оформить трудовые соглашения с привлекаемыми работниками.

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

Практическая №2.

Тема «Структура и содержание основных разделов бизнес плана.»

Цель: Ознакомление учащихся с общими положениями и структуризацией бизнес- плана, как комплексного документа, с функциями данного документа; обоснованностью экономических показателей и наглядностью материала; со структурой и содержанием основных разделов бизнес – планов.

Задание 1.

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 суть 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.

6. 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.

Задание 2.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №3.

Тема «Изучение закона о предпринимательской деятельности»

Цель: Ознакомление учащихся с законом о предпринимательской деятельности

Задание 1.

Внимательно изучите текст закона о предпринимательстве выделите основные статьи и законспектируйте их.

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

Практическая №4.

Тема «Изучение закона о развитии малого и среднего предпринимательского в Российской Федерации»

Цель: Ознакомление учащихся с Федеральным законом №209 о развитии малого и среднего предпринимательского в Российской Федерации

Задание 1.

Внимательно изучите текст закона о развитии малого и среднего предпринимательского в Российской Федерации выделите основные статьи и законспектируйте их.

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

Практическая №5.

Тема « Изучение структуры бизнес плана, составление структуры собственного плана».

Цель: Изучить структуру бизнес- плана, и составить собственную структуру своего бизнес плана.

Задание: сформулировать идею собственного плана, выполнить титульный лист бизнес плана, подготовить структуру плана на основе предложенной структуры.

Предложенная 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.

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

Практическая №6.

Тема « Разработка плана разделов бизнес – плана проектируемый продукт или вид услуг»

Цель: Разработать раздел плана о продукте или виде услуги.

Задание: 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?
- На данной основе опишите свой продукт.

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

Практическая №7.

Тема « Разработка плана разделов бизнес – плана анализ рынка сбыта»

Цель: Разработать раздел плана анализ рынка сбыта..

Задание: 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.

На данной основе составьте раздел собственного плана.

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

Практическая №8

Тема « Разработка плана разделов бизнес – плана конкурентоспособность»

Цель: Разработать раздел плана конкурентоспособность.

Задание: Ответьте на данные вопросы:

- Кто является крупнейшим производителем подобных или аналогичных товаров, услуг?
- Каков их объем продаж, доходы?
- Как у них внедряются новые разработки?
- Много ли внимания они уделяют рекламе?
- Что представляет собой их продукция?
- Каковы основные характеристики, уровень качества и дизайн, мнение покупателей?
- Каков уровень цен на их продукцию?
- Какова их политика цен?

На данной основе составьте раздел собственного плана.

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

Практическая №9

Тема « Разработка плана разделов бизнес – плана стратегия маркетинга»

Цель: Разработать раздел плана стратегия маркетинга.

Задание1.: 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.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №10

Тема « Разработка плана разделов бизнес – плана производственный план»

Цель: Разработать раздел плана производственный план.

Задание1: 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 2.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №11

Тема «Разработка раздела плана бизнес – плана «Организационный план»

Цель: Ознакомление учащихся с разделом плана «Организационный 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.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №12

Тема «Разработка раздела плана бизнес – плана «Юридический план»

Цель: Ознакомление учащихся разделом плана юридический план.

Задание1.

Внимательно изучите данный текст:

*Юридический план бизнес-плана*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 2.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №13

Тема «Разработка раздела плана бизнес –плана «Финансовый план»

Цель: Ознакомление учащихся разделом плана финансовый план.

Задание1.

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 2.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №14

Тема «Разработка раздела плана бизнес – плана анализ рисков и страхование»

Цель: Ознакомление учащихся с разделом плана «Оценка рисков»

Задание 1.

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 2.

Используйте полученные сведения в написании личного бизнес – плана.

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

Практическая №15

Тема Составление резюме проекта.

Цель: Цель написания резюме.

Задание 1.

Составить резюме отразив в нем данные всех разделов плана, цель резюме заинтересовать инвесторов, поэтому в нем четко отражены затраты и выгода от применения вашего бизнес проекта.

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

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ.

Основные:

О-1. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства:учебник/
Л.Н. Череданова.-М.: ИЦ Академия, 2018.- 224 с.

Дополнительные:

Д-1. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства : учебник/
Л.Н. Череданова. .-М.: ИЦ Академия, 2004.- 176 с.

Д-2 Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: учебник/
Л.Н. Череданова. .-М.: ИЦ Академия, 2007.- 176 с.

Д-3. Шипунов, В.Г. Основы управленческой деятельности. Управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии:учебник/ В.Г. Шипунов, Е.Н. Кишкель. _М.: Высшая школа, 1999.- 304 с.

Д-4. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие/ Под ред. В.М. Власовой.- М.: Финансы и статистика, 1999.- 128 с.

Д-5. Баринов, В.А. Бизнес-планирование:учебное пособие/ В.А. Баринов.- М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004.- 272 с.

Д-6. Баринов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность :учебник/ В.А. Баринов.- М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008.- 192 с.

Д-7. Коноплева, И.А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса:учебное пособие / И.А. Коноплева, И.А. Богданов.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 448 с.

Д-8. Алексеев, И.С. Управление внешнеэкономической деятельностью:учебное пособие/ И.С. Алексеев.- М.: ИТК Дашков и К, 2002.- 304 с.

Д-9. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент:учебное пособие/ М.В. Кудина.- М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008.-256 с.

О-1: Е. Н.Кнышова Маркетинг учебное пособие М.; Инфа – М. 2008-270с

О-2: М.В.Кудинова Финансовый менеджмент учебное пособие М.; Инфа – М. 2008 – 252с и антикризисного управления, 2009.

Электронные издания:

1. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства:учебник/
Л.Н. Череданова.-М.: ИЦ Академия, 2018.- 224 с. (ЭБС Лань)

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

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

