Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Иркутской области

"Тайшетский промышленно-технологический техникум"

**Методические указания**

**по выполнению самостоятельных работ**

**к учебной дисциплине**

**Основы предпринимательской деятельности**

основной образовательной программы (ОП)

по профессии СПО

**23.01.07 Машинист крана (крановщик)**

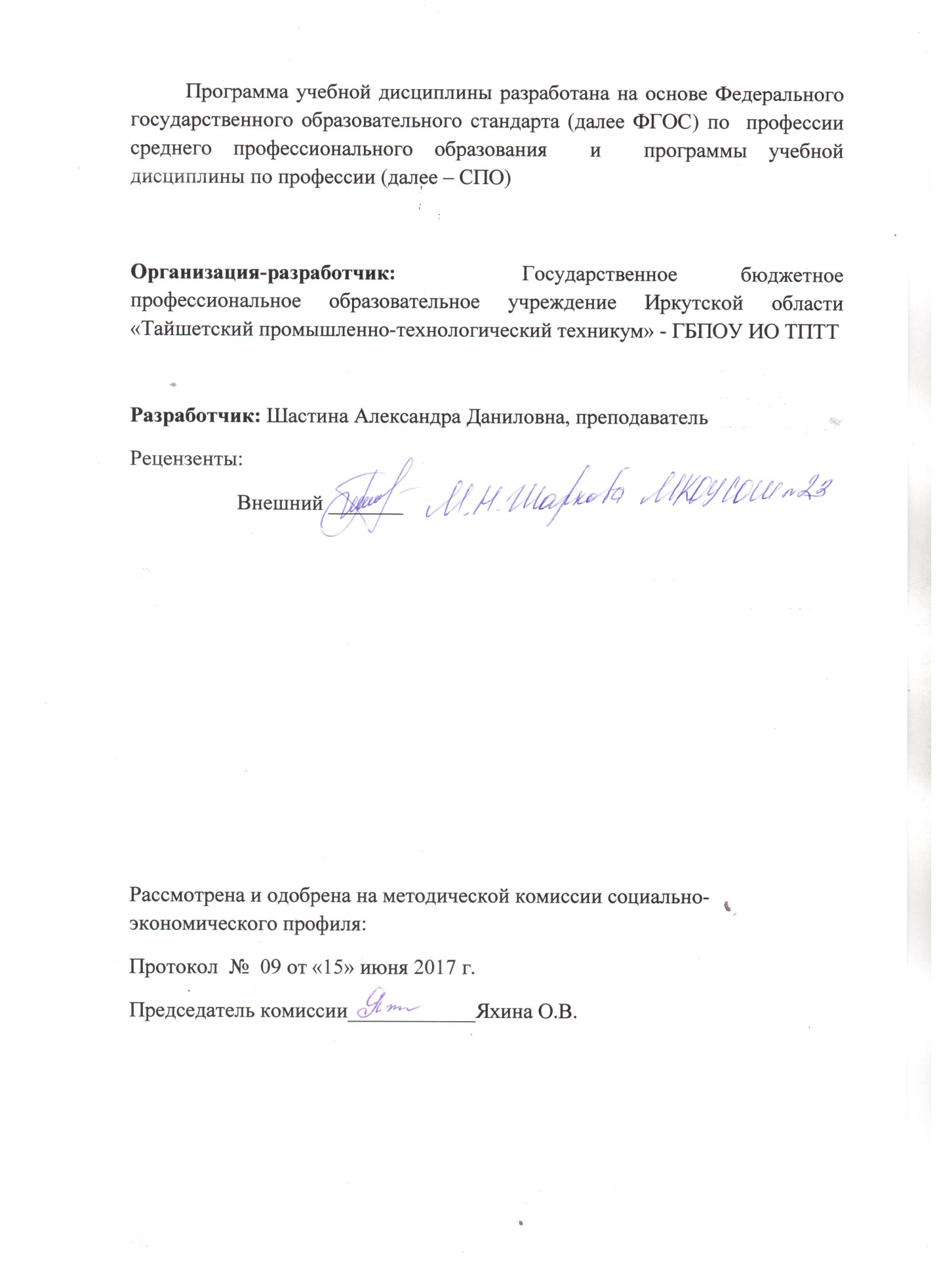
Тайшет 2017

Методические указания по выполнению самостоятельной работы к учебной дисциплине Основы предпринимательской деятельности разработаны на основе программы учебной дисциплины Основы предпринимательской деятельности ФКГОС по профессии среднего профессионального образования далее СПО 23.01.07 Машинист крана (крановщик)

**Организация-разработчик:** Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Тайшетский промышленно-технологический техникум».

**Разработчик:**

Шастина А.Д. – преподаватель «Тайшетского промышленно технологического техникума».



**Пояснительная записка**

Самостоятельная работа является одним из видов учебной деятельности обучающихся, способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа проводится с целью:

* систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
* углубления и расширения теоретических знаний;
* формирования умений использовать специальную литературу;
* развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, ответственности и организованности;
* формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
* развития исследовательских умений.

Аудиторная самостоятельная работа по учебной дисциплине на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя без его непосредственного участия.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы, их содержание и характер могут иметь вариативный и дифференцированный характер, учитывать специфику изучаемой учебной дисциплины, индивидуальные особенности обучающегося.

Контроль самостоятельной работы и оценка ее результатов организуется как единство двух форм:

- самоконтроль и самооценка обучающегося;

- контроль и оценка со стороны преподавателя.

**Организация и руководство внеаудиторной самостоятельной работы**

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

При предъявлении видов заданий на внеаудиторную самостоятельную работу рекомендуется использовать дифференцированный подход к уровню подготовленности обучающегося. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультацию с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, ориентировочного объема работы, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня литературы. В процессе консультации преподаватель предупреждает о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

Для методического обеспечения и руководства самостоятельной работой в образовательном учреждении разрабатываются учебные пособия, методические рекомендации по самостоятельной подготовке к различным видам занятий (семинарским, лабораторным, практическим и т.п.) с учетом специальности, учебной дисциплины, особенностей контингента студентов, объема и содержания самостоятельной работы, форм контроля и т.п.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня подготовленности обучающихся.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы могут быть:

* для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернет-ресурсов и др.;
* для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц, ребусов, кроссвордов, глоссария для систематизации учебного материала; изучение словарей, справочников; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление библиографии, заданий в тестовой форме и др.;
* для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариативных задач и упражнений; составление схем; решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым и ролевым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка презентаций, творческих проектов; подготовка курсовых и выпускных работ; опытно-экспериментальная работа; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности и др.

Для обеспечения внеаудиторной самостоятельной работы по дисциплине преподавателем разрабатывается перечень заданий для самостоятельной работы, который необходим для эффективного управления данным видом учебной деятельности обучающихся.

Преподаватель осуществляет управление самостоятельной работой, регулирует ее объем на одно учебное занятие и осуществляет контроль выполнения всеми обучающимися группы. Для удобства преподаватель может вести ведомость учета выполнения самостоятельной работы, что позволяет отслеживать выполнение минимума заданий, необходимых для допуска к итоговой аттестации по дисциплине.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Обучающийся самостоятельно определяет режим своей внеаудиторной работы и меру труда, затрачиваемого на овладение знаниями и умениями по каждой дисциплине, выполняет внеаудиторную работу по индивидуальному плану, в зависимости от собственной подготовки, бюджета времени и других условий.

Ежедневно обучающийся должен уделять выполнению внеаудиторной самостоятельной работы в среднем не менее 3 часов.

При выполнении внеаудиторной самостоятельной работы обучающийся имеет право обращаться к преподавателю за консультацией с целью уточнения задания, формы контроля выполненного задания.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может проводиться в письменной, устной или смешанной форме с представлением продукта деятельности обучающегося. В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы могут быть использованы зачеты, тестирование, самоотчеты, контрольные работы, защита творческих работ и др.

**Методические рекомендации для проведения практических и семинарских занятий**

**Семинар** - вид учебных занятий, при котором в результате предварительной работы над программным материалом преподавателя и студентов, в обстановке их непосредственного и активного общения решаются задачи познавательного и воспитательного характера.

Цель такой формы обучения – углубленное изучение дисциплины, закрепление пройденного материала, овладение методологией научного познания. Немаловажным преимуществом семинаров является и формирование навыков профессиональной дискуссии. Кроме того, на таких занятиях можно легко проследить, как усвоен материал, какие вопросы и возражения появились у аудитории.

В учебно-воспитательном процессе семинарские занятия выполняют многообразные задачи, в частности:

- стимулируют регулярное изучение программного материала, первоисточников научной литературы;

- закрепляют знания, полученные при прослушивании лекций и во время самостоятельной работы;

- обогащают знаниями благодаря выступлениям товарищей и преподавателя на занятии, корректируют ранее полученные знания;

- способствуют превращению знаний в твердые личные убеждения;

- прививают навыки устного выступления по теоретическим вопросам, приучают свободно оперировать понятиями и категориями;

- предоставляют возможность преподавателю систематически контролировать как самостоятельную работу студентов, так и свою работу.На семинарских занятиях студенты и преподаватель объединяются в один общий процесс его подготовки и проведения. Для студентов главная задача состоит в том, чтобы усвоить содержание учебного материала темы, которая выносится на обсуждение, подготовиться к выступлению и дискуссии. Преподаватель помимо собственной подготовки к семинару должен оказать действенную методическую помощь студентам.

Преподаватель составляет рабочий план проведения семинара, в котором отражены следующие вопросы: цель занятия, темы докладов (сообщений) и литература для их подготовки, перечень дополнительных проблемных вопросов, задачи и упражнения, перечень используемых технических средств обучения.

  Начинается семинар со вступительного слова преподавателя (5-7 мин.), в котором озвучивается тема семинара, обращается внимание на узловые проблемы для обсуждения, указывается порядок проведения занятия.

Важнейшей частью семинарского занятия является обсуждение вопросов или доклад. В зависимости от формы занятия преподаватель, сформулировав первый вопрос, предлагает выступить желающим или сделать сообщение, заранее подготовленное студентами. Эффективность семинара во многом зависит от содержания выступлений, докладов, рефератов студентов. Поэтому преподавателю важно определить к ним требования, которые должны быть достаточно четкими и в то же время не настолько регламентированными, чтобы сковывать творческую мысль студентов.

 Порядок ведения семинара может быть самым разнообразным, в зависимости от его формы и тех целей, которые перед ним ставятся. Но в любом случае необходимо создавать на нем атмосферу творческой дискуссии, живого, заинтересованного обмена мнениями. Однако дискуссия не самоцель. Она полезна, если способствует глубокому усвоению обсуждаемого вопроса. В ходе семинара важно, чтобы студенты внимательно слушали и критически оценивали выступления товарищей. Руководителю семинара не следует сразу после выступления студента делать ему замечания. Лучше предоставить эту возможность самим участникам семинарского занятия.

 Важным элементом семинарского занятия является заключительное слово преподавателя. Оно может быть как общим в конце семинара, так и частным - после обсуждения отдельного вопроса плана семинара. В заключительном слове в конце семинара преподаватель:

1) дает общую оценку занятия (уровень подготовленности обучаемых к семинару, активность участников, степень усвоения проблем);

2) осуществляет анализ и оценку выступлений, соблюдая при этом объективность и исключительную корректность;

3) кратко раскрывает вопросы, не получившие глубокого освещения на семинаре;

4) дает задание на дальнейшую работу.

Успешное проведение семинарских занятий во многом обусловлено выбором наиболее рациональной формы их проведения.

**Требования к выступлениям студентов**

Одним из условий, обеспечивающих успех семинарских занятий, является совокупность определенных конкретных требований к выступлениям, докладам, рефератам студентов. Эти требования должны быть достаточно четкими и в то же время не настолько регламентированными, чтобы сковывать творческую мысль, насаждать схематизм.

Перечень требований к любому выступлению студента примерно таков:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;

- раскрытие сущности проблемы;

- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Важнейшие требования к выступлениям студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них.

Приводимые участником семинара примеры и факты должны быть существенными, по возможности перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности студента, из сферы познания, обучения поощряются руководителем семинара. Выступление студента должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

**Обсуждение докладов и выступлений**

Порядок ведения семинара может быть самым разнообразным, в зависимости от его формы и тех целей, которые перед ним ставятся.

Обычно имеет место следующая последовательность:

а) выступление (доклад) по основному вопросу;

б) вопросы к выступающему;

в) обсуждение содержания доклада, его теоретических и методических достоинств и недостатков, дополнения и замечания по нему;

г) заключительное слово докладчика;

д) заключение преподавателя.

Разумеется, это лишь общая схема, которая может включать в себя развертывание дискуссии по возникшему вопросу и другие элементы.

При реферативно-докладной форме семинара первыми получают слово ранее намеченные докладчики, а при развернутой беседе - желающие выступить. Принцип добровольности выступления сочетается с вызовом студентов. Остальным желающим выступить по основному вопросу, чтобы не погасить у них интереса к семинару, можно посоветовать быть готовыми для анализа выступлений товарищей по группе, для дополнений и замечаний.

Желательно, чтобы студент излагал материал свободно.

Преподавателю, по возможности не следует прерывать выступление студента своими замечаниями и комментариями. Допустима тактичная поправка неправильно произнесенного слова, ошибочного ударения и т. п. Если далее выступающий допустил ошибки, гораздо лучше, если не сам преподаватель, а другие участники семинара первыми сделают ему соответствующее замечание.

Обстановка в аудитории во время выступления докладчика находится постоянно в сфере внимания руководителя семинара. Добиваясь внимательного и аналитического отношения студентов к выступлениям товарищей, руководитель семинара заранее ставит их в известность, что содержательный анализ выступления, доклада или реферата он оценивает так же высоко, как и выступление с хорошим докладом.

Вопросы к докладчику задают прежде всего студенты, а не преподаватель, в чем их следует поощрять. Необходимо требовать, чтобы вопросы, задаваемые студентам, были существенны, связаны с темой, точно сформулированы. Вопросам преподавателя обычно присущи следующее требования:

- ясность и четкость формулировок, определенность границ, весомость смысловой нагрузки;

- уместность постановки вопроса в данный момент, острота его звучания в сложившейся ситуации, пробуждающая живой интерес студенческой аудитории;

- вопросы должны быть посильными для студентов.

По своему характеру вопросы бывают уточняющими, наводящими, встречными; другая категория вопросов, например, казусных, может содержать предпосылки различных суждений, быть примером или положением, включающим кажущееся или действительное противоречие.

Уточняющие вопросы имеют своей целью заставить студента яснее высказать мысль, четко и определенно сформулировать ее, чтобы установить, оговорился ли он или имеет место неверное толкование проблемы. Ответ позволяет преподавателю принять правильное решение: исправленная оговорка снимает вопрос, ошибочное мнение выносится на обсуждение участников семинара, но без подчеркивания его ошибочности.

Наводящие или направляющие вопросы имеют своей задачей ввести полемику в нужное русло, помешать нежелательным отклонениям от сути проблемы. Важно, чтобы такие вопросы приоткрывали новые сферы приложения высказанных положений, расширяли мыслительный горизонт студентов. Наводящие вопросы на вузовском семинаре являются редкостью и ставятся лишь в исключительных случаях.

Встречные вопросы содержат требования дополнительной аргументации, а также формально-логического анализа выступления или его отдельных положений. Цель таких вопросов — формирование у студентов умения всесторонне и глубоко обосновывать выдвигаемые положения, способности обнаруживать логические ошибки, обусловившие неубедительность или сомнительность вывода.

Казусные вопросы предлагаются студенту или всей группе в тех случаях, когда в выступлении, докладе проблема освещена в общем-то верно, но слишком схематично, все кажется ясным и простым (хотя подлинная глубина проблемы не раскрыта) и в аудитории образуется «вакуум интересов». Возникает необходимость показать, что в изложенной проблеме не все так просто, как это может показаться. По возможности, опираясь на знания, уже известные студентам, преподаватель найдет более сложный аспект проблемы и вынесет его на обсуждение в виде вопроса. Цель таких вопросов в том, чтобы сложное, противоречивое явление реальной действительности, содержащее в себе предпосылки для различных суждений, было осмыслено студентами в свете обсужденной теоретической проблемы, чтобы студент научился мыслить шире и глубже.

Вопрос может быть поставлен в чисто теоретическом плане, но могут быть упомянуты и конкретные случаи, события, по возможности близкие или хорошо известные участникам семинара, и предоставлена возможность самим комментировать их в плане теоретической проблемы, обсуждаемой на семинаре.

Вопросы, преследующие создание «ситуации затруднений», обычно представляют собой две-три противоречащих друг другу формулировки, из которых необходимо обнаружить и обосновать истинную, или же берется высказывание какого-либо автора (без указания его фамилии) для анализа. В основном характер таких вопросов совпадает с постановкой задач на самостоятельность мышления.

**Методические рекомендации по изучению**

**теоретических основ дисциплин**

Изучение теоретической части дисциплин призвано не только углубить и закрепить знания, полученные на аудиторных занятиях, но и способствовать развитию у студентов творческих навыков, инициативы и организовать свое время.

Самостоятельная работа при изучении дисциплин включает:

- чтение студентами рекомендованной литературы и усвоение теоретического материала дисциплины;

- знакомство с Интернет-источниками;

- подготовку к различным формам контроля (тесты, контрольные работы, коллоквиумы);

- подготовку и написание рефератов;

- выполнение контрольных работ;

- подготовку ответов на вопросы по различным темам дисциплины в той последовательности, в какой они представлены.

Планирование времени, необходимого на изучение дисциплин, студентам лучше всего осуществлять весь семестр, предусматривая при этом регулярное повторение материала.

Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно прорабатывать и дополнять сведениями из других источников литературы, представленных не только в программе дисциплины, но и в периодических изданиях.

При изучении дисциплины сначала необходимо по каждой теме прочитать рекомендованную литературу и составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме для освоения последующих тем курса. Для расширения знания по дисциплине рекомендуется использовать Интернет-ресурсы; проводить поиски в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем.

При подготовке к контрольной работе необходимо прочитать соответствующие страницы основного учебника. Желательно также чтение дополнительной литературы. При написании контрольной работы ответ следует иллюстрировать схемами.

При выполнении самостоятельной работы по написанию реферата студенту необходимо: прочитать теоретический материал в рекомендованной литературе, периодических изданиях, на Интернет-сайтах; творчески переработать изученный материал и представить его для отчета в форме реферата, проиллюстрировав схемами, диаграммами, фотографиями и рисунками.

Тексты контрольных работ и рефератов должны быть изложены внятно, простым и ясным языком.

При ответе на экзамене необходимо: продумать и четко изложить материал; дать определение основных понятий; дать краткое описание явлений; привести примеры. Ответ следует иллюстрировать схемами, рисунками и графиками.

**Методические рекомендации по выполнению**

**лабораторно-практических работ**

**Лабораторная работа** - это проведение студентами по заданию преподавателя или по инструкции опытов с использованием приборов, применением инструментов и других технических приспособлений, т.е. это изучение каких-либо объектов, явлений с помощью специального оборудования.

**Практическая работа** проводятся после лекций, и носят разъясняющий, обобщающий и закрепляющий характер. Они могут проводиться не только в аудитории, но и за пределами учебного заведения.

В ходе лабораторно-практических работ студенты воспринимают и осмысливают новый учебный материал. Практические занятия носят систематический характер, регулярно следуя за каждой лекцией или двумя-тремя лекциями.

Лабораторно-практические работы выполняются согласно графика учебного процесса и самостоятельной работы студентов по дисциплинам. При этом соблюдается принцип индивидуального выполнения работ.

Каждый студент ведет рабочую тетрадь, оформление которой должно отвечать требованиям, основные из которых следующие:

- на титульном листе указывают предмет, курс, группу, подгруппу, фамилию, имя, отчество студента; каждую работу нумеруют в соответствии с методическими указаниями, указывают дату выполнения работы;

- полностью записывают название работы, цель и принцип метода, кратко характеризуют ход эксперимента и объект исследования;

- при необходимости приводят рисунок установки; результаты опытов фиксируют в виде рисунков с обязательными подписями к ним, а также таблицы или описывают словесно (характер оформления работы обычно указан в методических указаниях к самостоятельным работам);

- в конце каждой работы делают вывод или заключение, которые обсуждаются при подведении итогов занятия.

Все первичные записи необходимо делать в тетради по ходу эксперимента.

Проведение лабораторно-практических работ включает в себя следующие этапы:

- постановку темы занятий и определение задач лабораторно-практической работы;

- определение порядка лабораторно-практической работы или отдельных ее этапов;

- непосредственное выполнение лабораторной/практической работы студентами и контроль за ходом занятий и соблюдением техники безопасности;

- подведение итогов лабораторно-практической работы и формулирование основных выводов.

При подготовке к лабораторным занятиям необходимо заранее изучить методические рекомендации по его проведению. Обратить внимание на цель занятия, на основные вопросы для подготовки к занятию, на содержание темы занятия.

Лабораторное занятие проходит в виде диалога – разбора основных вопросов темы. Также лабораторное занятие может проходить в виде показа презентаций, демонстративного материала (в частности плакатов, слайдов), которые сопровождаются беседой преподавателя со студентами.

Студент может сдавать лабораторно-практическую работу в виде написания реферата, подготовки слайдов, презентаций и последующей защиты его, либо может написать конспект в тетради, ответив на вопросы по заданной теме. Ответы на вопросы можно сопровождать рисунками, схемами и т.д. с привлечением дополнительной литературы, которую следует указать.

Для проверки академической активности и качества работы студента рабочую тетрадь периодически проверяет преподаватель.

К лабораторно-практическим работам студент допускается только после инструктажа по технике безопасности. Положения техники безопасности изложены в инструкциях, которые должны находиться на видном месте в лаборатории.

**Методические рекомендации по выполнению рефератов**

Реферат предусматривает углубленное изучение дисциплины, способствует развитию навыков самостоятельной работы с литературными источниками.

**Реферат** – краткое изложение в письменном виде содержания научного труда по предоставленной теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа, где студент раскрывает суть исследуемой проблемы с элементами анализа по теме реферата. Приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблемы темы реферата. Содержание реферата должно быть логичным, изложение материала носить проблемно-тематический характер.

**Требования к оформлению реферата:**

Объем реферата может колебаться в пределах 15-20 печатных страниц. Основные разделы: оглавление (план), введение, основное содержание, заключение, список литературы.

Текст реферата должен содержать следующие разделы:

- титульный лист с указанием: названия техникума, профессии (специальности), темы реферата, ФИО автора и ФИО преподавателя – куратора.

- введение, актуальность темы.

- основной раздел.

- заключение (анализ результатов литературного поиска); выводы.

- библиографическое описание, в том числе и интернет-источников, оформленное по [ГОСТ 7.1 – 2003; 7.80 – 2000](http://sgma.info/index.php?option=com_content&task=view&id=1559&Itemid=708).

- список литературных источников должен иметь не менее 10  библиографических названий, включая сетевые ресурсы.

Текстовая часть реферата оформляется на листе следующего формата:

- отступ сверху – 2 см; отступ слева – 3 см; отступ справа – 1,5 см; отступ снизу – 2,5 см;

- шрифт текста: TimesNewRoman, высота шрифта – 14, пробел – 1,5;

- нумерация страниц – снизу листа. На первой странице номер не ставится.

Реферат должен быть выполнен грамотно с соблюдением культуры изложения. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу, включая периодическую литературу за последние 5 лет).

**Критерии оценки реферата:**

- актуальность темы исследования;

- соответствие содержания теме;

- глубина проработки материала;

- правильность и полнота разработки поставленных вопросов;

- значимость выводов для дальнейшей практической деятельности;

- правильность и полнота использования литературы;

- соответствие оформления реферата стандарту;

- качество сообщения и ответов на вопросы при защите реферата.

**Методические указания к выполнению контрольной работы**

Контрольная работа является одной из составляющих учебной деятельности студента по овладению знаниями в области физиологии и биохимии растений. К ее выполнению необходимо приступить только по­сле изучения тем дисциплины.

Целью контрольной работы является определения качества усвоения лекционного материала и части дисциплины, предназначенной для самостоятельного изучения.

Задачи, стоящие перед студентом при подготовке и написании контрольной работы:

1. закрепление полученных ранее теоретических знаний;

2. выработка навыков самостоятельной работы;

3. выяснение подготовленности студента к будущей практической работе.

Контрольные выполняются студентами в аудитории, под наблюдением преподавателя. Тема контрольной работы известна и проводится она по сравнительно недавно изученному материалу.

Преподаватель готовит задания либо по вариантам, либо индивидуально для каждого студента. По содержанию работа может включать теоретический материал, задачи, тесты, расчеты и т.п. выполнению контрольной работы предшествует инструктаж преподавателя.

Ключевым требованием при подготовке контрольной работы выступает творческий подход, умение обрабатывать и анализировать информацию, делать самостоятельные выводы, обосновывать целесообразность и эффективность предлагаемых рекомендаций и решений проблем, чётко и логично излагать свои мысли. Подготовку контрольной работы следует начинать с повторения соответствующего раздела учебника, учебных пособий по данной теме и конспектов лекций.

Темы самостоятельных работ

при изучении учебной дисциплины

**Тематический план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Самостоятельная работа, час.** |
| Тема 1. Основы предпринимательской деятельности -СРС на весь период обучения дисциплины «Разработка своего бизнес-плана. | 1 |
| Тема 2. Источники идей при организации бизнеса. | 2 |
| Тема 3. Бизнес-план и его место в системе планирования компании. | 2 |
| Тема 4. План маркетинга. Товар. Цена. Каналы продаж. Методы продвижения. | 2 |
| Тема 5. План производства. Организационный план.  Юридический план. | 4 |
| Тема 6. Финансовый план. Риски и страхование рисков. | 5 |
| Самостоятельная работа над проектным заданием (разработка бизнес-плана)  -разработка финансового плана.  -написание резюме бизнес-плана по исходной бизнес-идеи.  -оформление бизнес-плана, подготовка к защите.  - работа с конспектами. | 1  1  1  1  1 |
| **Всего по дисциплине:** | **16** |

**Литература:**

**Основные источники:**

1. Предпринимательство и бизнес: Учебник. ред. М. Переверзева– М.: ИНФРА-М, 2009.

2. Белокоровин Э.А. Малый бизнес. Стратегии совершенствования на основе управления качеством/ Э.А.Белокоровин, Д.В. Маслов. – ДМК Пресс, 2008 г.

3. Кудинов О.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие/ О. А.Кудинов - Дашков и К, 2015.

4. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: Учеб. Пособие /В.М. Прудников - РИОР, 2015.

5. Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве К.В. Балдин, С.В. Воробьев - Дашков и К, 2015.

6. Федеральный Закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской федерации» от 24 июля 2015 г. № 209-ФЗ

7. Кирилов Н. «Безопасность предпринимательской деятельности в современной России»; - М. Этика, 2015.

8. Синяев В.В.. Маркетинг в предпринимательской деятельности: Учебник / В.В. Синяев, И.М. Синяева, С.В. Земляк - Дашков и К, 2015.

9. Всё о малом предпринимательстве: полное практическое руководство; – ГроссМедиа,2015.

10. Левшина О.Н., Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве. /О.Н. Левшина - Юриспруденция, 2015.

11. Толмачев И.А.**,** Практическое руководство по ведению малого и среднего бизнеса. Юридические, налоговые, бухгалтерские аспекты/ И.А.Толмачев, В.А. Ершов - ГроссМедиа; РОСБУХ, 2015.

12. Маслов Д.В. Малый бизнес. Стратегии совершенствования на основе управления качеством. / Д.В.Маслов ,Э.А.Белокоровин. – ДМК Пресс, 2015.

13. Толмачев И.А. Все об индивидуальном предпринимателе: (справочник) / И. А. Толмачев, Ф.Н. Филина – ГроссМедиа,2015.

14. Индивидуальный предприниматель: энциклопедия – ГроссМедиа,2015.

**Дополнительные источники:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ

2. Голубева Т.М.Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие.

Профессиональное образование. М.: Форум, 2010.

3. Богалдин - Малых В.В. Ценовая и инновационная политика в практике современного бизнеса. Предпринимательство. Коммерция. Сервис-бизнес. Финансы. Учебное пособие. Российская академия образования. М.: МПСИ, МОДЭК, 2010.

4. Голов Р.С., Воробьев А.С., Теплышев В.Ю., Пророков А.Н. Бизнесэнциклопедия, 2-е изд-е, М.: Дашков и К, 2015.

5. Перелыгина Е.А. Основы предпринимательства: Учебные материалы. – Самара:

ЦПО, 2015.

6. КукушинВ.С.Экономика. Управление. Предпринимательство (Бизнес) Деловой этикет: учеб.пособие. - Изд. 4-е, перераб. и доп.

7. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие М.: Дашков и К, 2015.

8. Помощь бизнесу (Электронный ресурс). – http\\bishelp.ru

Интернет-ресурсы:

1.Библиотека электронных книг: <http://currencyex.ru/2>.

2.Каталог образовательных интернет – ресурсов: [http://www.edu.ru/](https://www.google.com/url?q=http://www.edu.ru/&sa=D&ust=1469570425186000&usg=AFQjCNFEreh_xetVmfiq_VUehmm3y-aNTg)

[www.tradecenter.ru](http://www.tradecenter.ru)

[www.businessvoc.ru](http://www.businessvoc.ru)

[www.businesstest.ru](http://www.businesstest.ru)

**Тема1. Основы предпринимательской деятельности – СРС на весь период обучения дисциплины «Разработка своего бизнес-плана»**

**Бизнес-планирование**

Студент должен:

**уметь:**

* разрабатывать бизнес-план в сфере будущей предпринимательской деятельности;
* планировать совместную деятельность малых групп;
* осуществлять контроль деятельности малых групп;

***знать:***

* понятие бизнес-плана;
* виды и типы бизнес-планирования;
* типовую структуру бизнес-плана;
* последовательность действий при бизнес-планировании;
* понятие экономической рентабельности и способы ее расчета;
* способы целеполагания и постановки задач в условиях совместной деятельности;
* типы и виды планирования совместной деятельности в малых группах;
* правила эффективного контроля и коррекции деятельности.

Понятие, виды, типы и структура бизнес-плана. Последовательность действий при бизнес-планировании, отбор перспективной бизнес-идеи и обоснование ее конкурентных преимуществ. Заполнение разделов бизнес-плана.

**Методические рекомендации**

**Понятие бизнес-плана и его преимущества**

Бизнес-план представляет собой документ, в котором формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимые для реализации средства и конечные финансовые показатели работы. Как правило, он разрабатывается на несколько лет (чаще на три – пять лет) с разбивкой по годам. При этом данные по первому году обычно даются с разбивкой по месяцам, а на последующие годы – в годовом исчислении. Часто при составлении планов действующих предприятий используется скользящий график, при котором ежегодно разрабатывается детальный план на предстоящий год, а также уточняется и продлевается еще на год общий бизнес-план.

В целом длительность действия бизнес-плана зависит от характера и масштабов деятельности предприятия. Главное, чтобы срок плана был достаточным либо для полного завершения реализации разового проекта, либо для выхода на планируемую мощность производства и сбыта, определения сроков окупаемости вложений и их рентабельности.

Бизнес-планирование позволяет организации:

* определить наибольшие перспективные пути реализации выработанной стратегии;
* оценить финансовые положения и необходимость привлечения финансовых средств;
* соизмерить внутренний потенциал с потребностями рынка и сложившейся ситуации;

Круг пользователей бизнес-плана:

1. сами разработчики, для которых полезным является процесс разработки, когда им приходится продумывать и решать конкретные вопросы, связанные с налаживанием производства, разработкой комплекса маркетинга, организацией управления и контроля, поиском партнеров и источников финансирования и т.д.;
2. сотрудники предприятий, которые могут принимать участие в подготовке бизнес-плана. Знакомство с документом позволяет им получить четкое представление о стратегических направлениях развития, а также о тактических приемах. На этой основе каждый специалист определяет свой диапазон рабочих обязанностей в решении общих проблем предприятия;
3. потенциальные инвесторы.

Таким образом, разработка бизнес-плана необходима для решения следующих задач:

* четкой формулировки целей предприятия, определения конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения;
* разработки взаимоувязанных производственных, маркетинговых и организационных программ, обеспечивающих достижение поставленных целей;
* определения необходимых объемов финансирования и поиска его источников,
* выявления трудностей и проблем, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта;
* организации системы контроля за ходом осуществления проекта;
* подготовки развернутого обоснования, необходимого для привлечения инвесторов к финансированию проекта.

Разработка бизнес-планов позволяет решить еще одну задачу – прогнозировать различные сценарии развития событий и выявить препятствия, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. С одной стороны, это позволяет подготовить варианты действий по их преодолению, а с другой, - убедить инвестора в том, что разработчики проекта мыслят реальными категориями и готовы к преодолению трудностей.

Не менее важна еще одна возможность, связанная с разработкой бизнес-плана. Речь идет о системе контроля за ходом реализации проекта. Система включает: набор конкретных показателей; периодичность их оценки; величины предельно допустимых отклонений или пороговых значений, после превышения которых необходимо внесение корректировок; ответственных исполнителей. Традиционными направлениями контроля являются:

* контроль запасов;
* контроль производственных процессов;
* контроль качества продукции;
* контроль за долей рынка и уровнем продаж;
* контроль совокупных издержек;
* контроль денежной наличности;
* контроль сравнительного уровня рентабельности отдельных ассортиментных позиций;
* контроль уровня сервисного обслуживания.

Для того чтобы бизнес-план мог в полной мере выполнять свои функции, он должен отвечать ряду требований:

* быть написан простым и понятным языком с использованием кратких и четких формулировок;
* его объем, не должен превышать 20-25 машинописных страниц;
* носить всеобъемлющий характер, т.е. включать всю информацию по проекту, представляющую интерес для инвестора;
* опираться на реальные факты и обоснованные предложения;
* иметь завершенный характер, т.е. содержать стратегию достижения поставленных целей;
* обладать комплексностью, т.е. содержать производственное, маркетинговое, организационное, финансовое обеспечение;
* иметь перспективный характер, т.е. обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития;
* обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы;
* иметь контролирующий характер, связанный с четкой характеристикой графиков работ, контрольных сроков и показателей.

После разработки бизнес-плана проводится его экспертиза, в рамках которой выявляется:

* соответствие проекта целям и приоритетам социально-экономического развития страны;
* глубина маркетинговых исследований по изучению рынка;
* достоверность прогнозов спроса на продукцию и затрат производства;
* обоснованность объемов продаж;
* проверка на реальность проекта.

***Классификация бизнес-планов***

Бизнес-планы классифицируются по следующим основаниям: тип - по основным сферам деятельности, в которых существует проект; класс - по составу, структуре и его предметной области; масштаб - по размерам самого проекта, количеству участников и степени влияния на окружающий мир; длительность - по продолжительности периода осуществления проекта; сложность - например, по степени финансовой, технической или другой сложности; вид - по характеру предметной области проекта.

Тип - технический бизнес-план, организационный бизнес-план, экономический бизнес-план, социальный бизнес-план, смешанный бизнес-план.

Класс - монопроект (отдельный проект различного типа, вида и масштаба), мультипроект (комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов и требующий применения многопроектного управления), мегапроект (целевые программы развития регионов, отраслей и других образований, включающие в свой состав ряд моно- и мультипроектов).

Масштаб - мелкие, средние, крупные, очень крупные проекты бизнес планы. Такое разделение бизнес-планов очень условное. Масштабы проектов можно рассматривать в более конкретной форме - межгосударственные, международные, национальные, межрегиональные и региональные, межотраслевые и отраслевые, корпоративные, ведомственные, проекты одного предприятия.

Длительность - краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет), долгосрочные бизнес-планы (свыше 5 лет).

Сложность - простые, сложные, очень сложные бизнес-планы.

Вид - инновационный, организационный, научно-исследовательский, учебно-образовательный, смешанный бизнес-планы.

***Структура бизнес-плана***

Не существует жестко, регламентированной структуры бизнес-плана. Наиболее употребимы варианты бизнес-плана:

Первый вариант структуры бизнес плана:

Резюме.

Предприятие.

Продукция.

Рынок сбыта.

Конкуренция.

Маркетинг.

Производство.

Организация, управление, кадры.

Финансы.

Оценка риска и страхование.

Второй вариант структуры бизнес плана:

Резюме.

Местонахождение фирмы.

Цель деятельности (миссия) фирмы.

Среда для бизнеса.

Отрасль и создаваемая фирма (проект).

Описание вида деятельности (бизнеса).

Продукция (услуги).

Анализ рынка сбыта.

Конкуренция и конкурентное преимущество.

Организация внешнеэкономической деятельности фирмы.

Стратегия плана маркетинга.

Прогнозирование продаж.

План производства.

Организационный план и менеджмент.

Оценка риска.

Финансовый план.

Стратегия финансирования.

Несмотря на довольно значительные внешние отличия различных вариантов структуры бизнес-планов, состав и содержание *(приложение 1)* их основных разделов остается практически неизменным.

Кроме того, бизнес-план может быть утвержденным и осуществленным в качестве внутреннего закона для фирмы, а в других случаях – иметь статус оценочного, информационного, вариантного, предварительного и т.д. По сфере охвата деятельности бизнес-план может быть общефирменным или планом филиала, дочернего предприятия или подразделения. Статус утверждаемого бизнес-плана выше статуса действующего традиционного годового плана и является основанием для внесения в последний необходимых изменений и уточнений вытекающих из содержания бизнес-плана.

При изучении данной темы студентам необходимо самостоятельно рассмотреть виды и типы бизнес-плана, разработать структуру бизнес-плана для собственного предприятия и заполнить разделы «план маркетинга» и «план производства»

**Практические задания (выполнить письменно):**

1. Разработать последовательность действий при бизнес-планировании.
2. Отобрать перспективную бизнес-идею и обосновать ее конкурентные преимущества.
3. Заполнить раздел бизнес-плана «план маркетинга».
4. Заполнить раздел бизнес-плана «план производства».

**Самостоятельная работа (выполнить письменно в виде конспекта):**

1. Провести анализ рынка (по отраслям) Иркутской области.
2. Изучить технологический процесс и основные фонды организации (предприятия).
3. Ответить на вопросы (устно):
   1. В чем заключаются преимущества бизнес-планирования деятельности фирмы?
   2. Перечислите основные функции бизнес-плана.
   3. Представьте классификацию бизнес-планов
   4. Опишите процесс бизнес-планирования с момента возникновения экономического замысла до получения и распределения прибыли между его участниками.
   5. Определите цели и основных участников процесса разработки и использования бизнес-плана.
   6. Расскажите о технологии разработки и содержании бизнес-плана.
   7. Перечислите возможные факторы успеха предприятия.
   8. В чем заключается рекламная деятельность предприятия?
   9. Какие показатели необходимо проанализировать при оценке конкурентов?
   10. В чем заключается маркетинговая стратегия?

**Тема 2. Источники идей при организации бизнеса.**

**Поиск новой идеи и ее оценка**

Придумать хорошую, продуктивную идею труднее всего. Такие идеи, как правило, возникают не вдруг, а в результате постоянного поиска, ради которого иногда даже создаются специальные механизмы и структуры.

Однако большинство предпринимателей, занятых поиском новых производственных возможностей, не имеют специальных структур, им приходится черпать подобную информацию из других источников. Прекрасным источником новых идей часто оказываются просто разговоры с друзьями, которые жалуются, что не могут найти какую-то вещь в магазинах, и коллегами по работе. Благодаря тесным контактам с конечными потребителями работники торговли и торговые посредники также нередко получают хорошие идеи. Разговоры с представителями торговли - оптовой, розничной - или с людьми, работающими в отделах сбыта на фирме-производителе, нередко могут навести предпринимателя на полезные мысли. И наконец, у представителей технических профессий и инженеров часто возникают идеи, как можно по-другому использовать ту или иную новинку или решение, полученное в процессе работы над другими проектами.

**Предпринимательская идея и технология создания собственного дела**

**План**

1. Сущность и источники предпринимательской идеи.

2. Основные способы организации предприятия.

3. Ограничения и прекращение предпринимательской деятельности.

4. Варианты технологии создания собственного дела.

**Вопросы для самоконтроля**

1. Основные способы организации предприятия.

2. Сущность, типы и формы собственности. Виды и типы предприятий.

3. Организационно-правовые формы предприятий и их особенности.

4. Учредительные документы и их подготовка. Уставный фонд.

**Ситуационная задача**

Предприниматель решил организовать собственное дело. Какие основные этапы технологии создания собственного дела необходимо продумать предпринимателю? Дайте краткое описание этих этапов на примере конкретного предприятия.

**Тема 3. Бизнес-план и его место в системе планирования компании.**

**Тема 4. План маркетинга. Товар. Цена. Каналы продаж. Методы продвижения.**

**Тема 5. План производства. Организационный план.**

**Юридический план.**

**Содержание бизнес-плана:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Разделы бизнес-плана** | **Краткая характеристика раздела** | **Примечание** |
| 1. | Резюме | Можно выделить следующие позиции данного раздела плана: | |
| Цели бизнеса | Указывается, каким образом продукт или услуга будет способствовать удовлетворению клиентов. Кратко представляется информация о технологии, уникальных характеристиках, которые позволять достичь лидерства в выбранной области деятельности |
| Возможности для бизнеса и стратегия их реализации | Кратко описывается, какие возможности для бизнеса существуют, каким образом их можно использовать, представляется планируемая стратегия выхода на рынок |
| Намечаемые рынки сбыта и прогноз | Кратко описываются отрасль и рынок сбыта, выделяется круг лиц, являющихся основными потребителями, предлагается способ подачи товара потребителям. В данный раздел включается информация о структуре рынка, размере и темпах роста сегментов рынка, которые должен заполнить предлагаемый бизнес, оценка объема продаж в натуральном и стоимостном выражении, предполагаемая доля рынка, период окупаемости затрат и ценовая стратегия |
| Конкурентные преимущества | Необходимо рассмотреть, насколько значительно конкурентное преимущество, которое создает предлагаемый проект, как результат новаторского продукта, услуги и стратегии, лидерства по времени поставки, слабости конкурентов и других условий данной отрасли |
| Прогнозируемые финансовые результаты | Обобщаются экономическая и финансовая стороны деятельности (например, валовая, чистая прибыль, долгосрочность прибыльности бизнеса); время, необходимое для достижения равенства доходов и расходов, а также устойчивого потока наличных средств; ожидаемая рентабельность и т.п. Определяются компетенция и профессионализм управленческой команды |
| Требуемая сумма | Указывается оценка необходимого финансирования, каким образом капитал будет потрачен, в какой форме партнер (или кредитор) получит желаемую отдачу от вложенных средств |

Продолжение таблицы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2. | Краткая характеристика проекта | В данном разделе необходимо описать создаваемую компанию, ее продукты или услуги во взаимодействии с существующей отраслью | |
| Описание отрасли | Следует отразить современное состояние и перспективы развития отрасли промышленности, в которой будет оперировать предлагаемый проект. Необходимо рассмотреть ее структуру. Далее кратко описать емкость рынка сбыта, тенденции его роста и основных конкурентов. Дать оценку тенденций и факторов, которые могут позитивно или негативно повлиять на бизнес |
| Создаваемая компания | Необходимо представить концепцию бизнеса, в которой предусмотреть возможность расширения номенклатуры выпускаемых изделий, постановку цели и определенные ограничения. |
| Намечаемые к производству продукты и услуги | Следует подчеркнуть отличительные черты продукта или услуги; особо отмечаются любые различия между тем, что представлено на рынке сейчас, и тем, что будет предложено при реализации проекта, как все это будет способствовать проникновению на рынок. Описываются первоначальные рыночные преимущества, которые позволять достичь выгодного и сольного положения в отрасли, указываются все особенности продукта или услуги, которые дают преимущества над конкурентами. |
| Стратегия выхода на рынок и роста производства и объемов продаж | Выделяются ключевые факторы успеха в предлагаемом плане маркетинга |
| 3. | Факторы инвестиционной привлекательности | Факторы производства | * технический уровень и мощность производства * близость сырьевой и энергетической базы * круг деловых отношений с отечественными и иностранными фирмами * квалифицированный персонал * обеспеченность земельным участком, производственными площадями и соответствующей инфраструктурой * и т.п. |

*Продолжение таблицы*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Рыночные факторы | * выход на международные рынки сбыта * использование прямых форм оптовой реализации продукции * ценовая политика * отсутствие мощных конкурентов * и т.п. |
| Правовые факторы | * наличие устава * наличие свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности юридического лица * и т.п. |
| Макроэкономические и политические факторы | * приоритеты инновационно-промышленной политики РФ * направленность на экономическое развитие * стабилизация производства в РФ * и т.п. |
| Факторы хозяйственной и финансовой привлекательности | *Сохранение достаточного уровня платежеспособности предприятия* |
| 4. | План маркетинга. Характеристика рынков сбыта | Состав раздела, описывающий план маркетинга, включает следующие элементы: | |
| Общая стратегия маркетинга | Описываются рыночная философия и стратегия компании исходя из особенностей продукта и каналов реализации в определенной нише рынка |
| Ценообразование | Описывается стратегия в области цен, сравнивается с ценовой политикой основных конкурентов. Аргументируется правильность ценовой стратегии с точки зрения приобретения потребителями некоторых дополнительных ценностей в виде новизны, качества, гарантий, вспомогательного обслуживания, снижения себестоимости и т.п. Описывается ценовая политика с точки зрения взаимосвязи цены, доли рынка и прибыли |
| Тактика по реализации продукции | Описываются методы реализации (собственная торговая сеть, торговые представители, посредники), которые могли бы быть использованы в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. Необходимо проанализировать сравнительную эффективность различных методов реализации, включая специальную политику, касающуюся |

Продолжение таблицы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | скидок, исключительных прав на распределение и др., в сравнении с тактикой конкурентов в этой области. Далее подготавливается график работы сбытового подразделения, составляется смета затрат на реализацию продукции |
| Реклама и продвижение продукта на рынок | Рассматриваются методы ведения рекламных кампаний предлагаемого товара. Определяются расходы на рекламу и продвижение товаров на рынок |
| Реализация продукта | Описываются методы и каналы реализации, которые будут использованы |
| 5. | Производственный и организационный план | Основной целью производственного плана являются предоставление информации по обеспеченности выпуска продукции с производственной стороны и разработка мер по поддержанию и развитию производства. Производственный план призван ответить на вопрос, как фирма намерена создавать свою продукцию или услуги, охарактеризовать ее производственную деятельность. Таким образом, производственный план призван доказать эффективность и надежность организуемого производства. Приводится состав вопросов, рассматриваемых в разделе: | |
| Производственный цикл | Дается графическая характеристика производственного цикла бизнеса.  Указываются методы реагирования на сезонные колебания загрузки производственных мощностей |
| Географическое положение | Описываются и анализируются положительные и отрицательные стороны планируемого размещения предприятия. Анализ проводится с точки зрения таких факторов, как трудовые ресурсы, близость к клиентам и/или поставщикам, транспортные расходы, государственные и местные налоги и законы, доступность и развитость энергетических ресурсов, промышленной и социальной инфраструктуры и т.п. |
| Производственные мощности и развитие | Для уже существующего бизнеса описываются производственные мощности, имеющиеся в фирме. Необходимо проанализировать, достаточно ли этих фондов для вновь создаваемых предприятий, указать, как и когда будут приобретены мощности, необходимые для начала производства.указать потребности в оборудовании на ближайшие три года |

Продолжение таблицы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Стратегия снабжения и производственный план | Описывается производственный процесс. Указываются наиболее вероятные субподрядчики и поставщики. Производственные планы рассматриваются с точки зрения зависимости затрат от объема производства для уровней продаж с разбивкой по применяемым материалам, труду, закупаемым компонентам и накладным расходам производства. Описывается подход к контролю качества, управлению производством и запасами |
| 6. | Финансовый план | Цель финансового плана – показать потенциал фирмы и представить временный график достижения финансовой жизнеспособности. В последующем он также может использоваться для определения оперативного управления финансами компании  Финансовый план включает: | |
| Издержки по подготовке к началу операции фирмы | В эти издержки, как правило, включаются единовременные расходы за три месяца, налоги, выплата процентов по займам и кредитам, ремонт и профилактика, расходы по подготовке персонала, а также непредвиденные расходы |
| Стандартный отчет о прибылях и убытках | В наиболее общем виде Стандартный отчет о прибылях и убытках включает: стоимость реализованной продукции, себестоимость, валовую прибыль, производственные затраты, чистый доход или убытки |
| Анализ кассового плана | Дается прогноз движения кассовой наличности в течение минимум двух последующих лет, выделяются величина и время ожидаемого прихода и расхода наличности, определяются потребности и сроки дополнительного финансирования и указывается максимальная потребность в оборотном капитале. Указываются также допущения в условиях платежей кредиторам, в планируемом возрастании зарплаты и вознаграждений, в предполагаемом увеличении прочих операционных расходов, во влиянии сезонных характеристик бизнеса на требования по запасам, оборот запасов в год, закупки капитального оборудования и т.д. |

Продолжение таблицы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Финансовые показатели деятельности фирмы | * + В заключение данного раздела следует дать оценку основных финансовых показателей деятельности фирмы: * отношение чистого дохода к продажам * текущий коэффициент состояния активов и пассивов фирмы   рентабельность |
| 7. | Возможные риски и формы страхования | Можно представить раздел в форме таблицы:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **№ п/п** | **Возможные риски** | **Возможные потери** | **Формы страхования** | | ***Политические риски*** | | | | | 1. | Нестабильность законодательства может привести к росту ставок налогообложения | Указанный риск может привести к росту себестоимости и цены на внутреннем рынке на 20-25% | Невозможность избежать последствий этого риска | | ***Финансово-экономические риски*** | | | | | 1. | Неустойчивость сбыта | Часть продукции может оказаться невостребованной рынком, что приведет к уменьшению прибыли (на 37-40%) | Организация долгосрочного сотрудничества с покупателями. Поиски потенциальных партнеров | | 2. | Появление альтернативной продукции и услуг с качественными показателями (выше, чем показатели продукции ОАО) | Потеря части рынка (25%) | Улучшение показателей качества | | 3. | Снижение цен конкурентом | Приведет к вынужденному снижению цены и потере прибыли (5%) | Реализация проекта позволит получить экономию топлива, электроэнергии. Возможное снижение цены за счет снижения себестоимости – 5% | | 4. | Рост цен на сырье, материалы, тарифов на перевозку | Рост цен должен соответствовать темпам инфляции и не оказывать значительного влияния на экономические показатели, рассчитанные в валюте | Рост цен будет в равной мере влиять на конкурентов | | ***Организационные риски*** | | | | | 1. | Низкое качество менеджмента предприятия | Вероятность этого риска мала из-за достаточного уровня компетентности и ответственности | Формирование модели корпоративного управления | | |

**Самостоятельная работа над проектным заданием (разработка бизнес-плана)**

**-разработка финансового плана.**

**-написание резюме бизнес-плана по исходной бизнес-идеи.**

**-оформление бизнес-плана, подготовка к защите.**

**- работа с конспектами.**

**Критерии оценки результата**

**Подготовка отчётов по лабораторным и практическим работам**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Уровни освоения | | Характеристика уровня |
| 1 | допустимый | 1. Работа выполнена полностью.  2. Работа оформлена с недостатками.  3. Присутствуют существенные недочеты в формулировках терминов  понятий. |
| 2 | высокий | 1. Работа выполнена полностью.  2. Работа оформлена в соответствии с требованиями.  3. Частично выполнены контрольные задания, даны недостаточно  подробные ответы на поставленные вопросы. |
| 3 | оптимальный | 1. Работа выполнена полностью.  2. Работа оформлена в соответствии с требованиями.  3. Выполнены контрольные задания, даны полные и точные  ответы на поставленные вопросы. |

**Критерии оценки результата**

# Презентация бизнес-плана

Показать запланированный проект с самой лучшей стороны, убедить потенциальных инвесторов в его прибыльности, создать позитивный имидж – все эти и многие другие задачи стоят перед начинающими предпринимателями или опытными игроками рынка, начинающими дело в новой сфере. И для их решения используются презентации бизнес-планов – особый вид документов, содержащих краткое и красочное описание достоинств и особенностей конкретного проекта.

Это очень важный, иногда действительно решающий аргумент при общении с инвесторами или представителями кредитных организаций. Поэтому к подготовке презентации бизнес-плана стоит относиться максимально внимательно и ответственно. Поручите эту задачу команде экспертов NOST Group, чтобы получить качественный результат строго в намеченный срок.

## Структура презентации бизнес-плана

Чаще всего перед инициатором проекта стоит задача представить его как можно более полно и интересно в условиях жесткого ограничения по времени. Поэтому наряду с фактическими данными, статистикой, расчетами, выкладками для презентации бизнес-плана крайне важна детально проработанная визуальная часть. Картинки, фотографии, графики и диаграммы – при помощи этих средств можно не только привлечь внимание аудитории, но и намного эффективнее донести важную информацию, это стоит учитывать.

В стандартную структуру качественной презентации бизнес-плана обязательно должны входить следующие части:

1. Описание проекта.
2. Планируемый перечень услуг, которые будет предоставлять предприятие или список выпускаемых товаров.
3. Обзор рынка и конкурентной среды, анализ целевой аудитории.
4. Стратегия развития предприятия, основанная на результатах проведенных маркетинговых исследований.
5. Финансовый план.
6. Планируемая потребность в кадрах и способы ее удовлетворения.
7. Обоснование потребности в инвестициях и план их распределения.
8. Срок возврата финансовых вложений.

## Наиболее важные части презентации бизнес-плана

Цель документа в большинстве случаев – убедить инвесторов поучаствовать в реализации проекта, а также – создать ему позитивный имидж. Исходя из этого, при подготовке презентации бизнес-плана нужно делать акцент на целесообразность и выгодность инвестиций, а также на позиционирование самого продукта, его уникальных особенностей и преимуществ. Кроме того, стоит представить все достоинства специалистов, которые примут участие в реализации идеи.

## Оформление презентации бизнес-плана

Строгих и общепринятых норм в этом отношении не предусмотрено. Но существует ряд вполне обоснованных правил, которых стоит придерживаться при составлении презентации бизнес-плана. К их числу можно отнести:

* строгую цветовую гамму. Лучше выбирать нейтральные оттенки и ограничиваться двумя-тремя близкими;
* единый шрифт. Строгий, лаконичный, деловой;
* качественные иллюстрации, фото, инфографику;
* обязательно изображение образцов продукции (при их наличии), а также элементов фирменного стиля компании.

## Проведение презентации бизнес-плана

Помимо подготовки самого документа очень важно грамотно и качественно представить его аудитории, обязательно захотят задать вопросы по проекту и от того, насколько свободно, аргументировано и уверенно будет отвечать претендент на получение финансирования, может зависеть итог переговоров. Среди наиболее распространенных тем вопросов, которые могут быть затронуты при защите презентации, можно отметить:

1. Предпочтительный тип инвестирования в проект (акции, выкуп долей уставного капитала, совместное владение).

2. Предполагаемый объем доходности, сроки окупаемости, риски.

3. План по решению проблем, возникающих на старте проекта.

4. Описание продукта или услуги.

5. Наличие гарантий соблюдения сроков реализации проекта.

Методика и критерии оценки бизнес-проектов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Критерии оценки** | **Баллы:**  **(максимальная оценка)** |
| 1 | Полнота, необходимая степень детализации, достаточность исходных данных | 20 |
| 2 | Новизна и нетривиальность идеи проекта, четкость постановки задачи | 20 |
| 3 | Глубина проработки разделов:  новизна бизнес-идеи;  наличие рыночной ниши;  качество маркетинговой проработки;  качество финансово-экономических расчетов. | 16  4  4  4  4 |
| 4 | Наглядность, качество и достаточность предоставления данных (расчетные таблицы, графики, диаграммы). | 14 |
| 5 | Обоснованность оценки рисков, финансовой устойчивости проекта, полнота описания примененных методик и подходов | 20 |
| 6 | Уровень использования программных продуктов для подготовки бизнес-плана (Excel, специализированные программы для бизнес-планирования) | 10 |
| **Максимальная оценка предоставляемых проектов составляет 100 баллов** | | |

1. **Новизна бизнес-идеи** – отражает степень новшества продукта/услуги в ряду прочих, направленных на удовлетворение потребности потенциального покупателя на указанном рынке.

Максимальная оценка 4 балла, вес критерия 1,0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Количество баллов | |
| Да | Нет |
| Принципиально новый продукт/услуга на данном рынке | 1 | 0 |
| Продукт/услуга производится по новой технологии | 1 | 0 |
| Продукт/услуга обладает новыми (уникальными) потребительскими качествами | 1 | 0 |
| Продукт/услуга обладает определенными конкурентными преимуществами по сравнению с уже представленными на рынке | 1 | 0 |

1. **Наличие рыночной ниши** – отражает степень востребованности продукта/услуги на указанном рынке.

Максимальная оценка 4 балла, вес критерия 1,0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Количество баллов | |
| Да | Нет |
| Указаны конкретные рынки (рыночные сегменты), на которые ориентирован продукт/услуга | 1 | 0 |
| Обосновано наличие платежеспособного спроса на данном рынке | 1 | 0 |
| Приведен анализ остроты конкуренции на данном рынке | 1 | 0 |
| Обосновано наличие возможностей входа на данный рынок | 1 | 0 |

1. **Качество маркетинговой проработки** – отражает степень полноты и качества исследования рынка, позволяющую сделать заключение о рыночной целесообразности предложенного бизнес-проекта.

Максимальная оценка 4 балла, вес критерия 1,0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Количество баллов | |
| Да | Нет |
| Представлен анализ потребителей (по сегментам) | 1 | 0 |
| Представлен анализ конкурентов и выявлены конкурентные преимущества | 1 | 0 |
| Представлен анализ развития отрасли | 1 | 0 |
| Представлены ссылки на источники данных и/или результаты проведенных исследований | 1 | 0 |

1. **Качество финансово-экономических расчетов** – отражает степень полноты и качества расчетов, позволяющих сделать вывод об экономической целесообразности бизнес-проекта.

Максимальная оценка 4 балла, вес критерия 1,0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Количество баллов | |
| Да | Нет |
| Представлены расчеты инвестиционных и текущих затрат | 1 | 0 |
| Представлен прогнозный план прибыли и/или движения денежных средств на весь период планирования | 1 | 0 |
| Представлен анализ и оценка рисков | 1 | 0 |
| Представлен расчет интегральных показателей эффективности инвестиционного проекта (чистая приведенная стоимость (NPV), индекс прибыльности (PI), внутренняя норма прибыли (IRR), период окупаемости с учетом дисконтирования (DPP)) | 1 | 0 |