

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Комарова Светлана Юрьевна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 20.00.2023 07:45:09

Уникальный программный код:

470b42f5a4c6016018b569a508d5921800340270e51a66370c4624f5491280837a

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина»
университетский колледж агробизнеса

инженерное отделение

Методическая разработка
учебного занятия на тему «Составление бизнес-плана»

по учебной дисциплине
ОП.14 Основы предпринимательства и финансовой грамотности

для обучающихся по специальности

23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей

г. Омск
2021

Методическая разработка для проведения учебного занятия по учебной дисциплине ОП.14 Основы предпринимательства и финансовой грамотности для обучающихся по специальности **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов** составлены Игнатенко Ириной Юрьевной, преподавателем инженерного отделения ФГБОУ ВО ОмГАУ им. П.А.Столыпина УКАБ

Методическая разработка для проведения учебного занятия по дисциплине ОП.14 Основы предпринимательства и финансовой грамотности для обучающихся по специальности **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов** рассмотрены и рекомендованы на заседании предметно-цикловой методической комиссии от « 21 » __06__2021 г. протокол №

Методическая разработка утверждена на заседании методического совета
Протокол № 11_ от «21» ____06__ 2021 _г.

Введение

Практическое занятие это один из активных методов обучения. В процессе занятия студенты разбиваются на группы по 3-5- человек. Они анализируют ситуацию, принимают и обсуждают решения, а также вступают между собой в определенные отношения, которые могут носить характер соперничества играющих сторон, взаимодействия или состязания.

Для данного практического занятия характерны:

- жизненность и типичность конкретных ситуаций, рассматриваемых в ходе занятия;
- регулярное повторение задач и процедур, в определенном сочетании,
- действующие лица: игроки, исполняющие роли, игроки – эксперты, оценивающие результаты, игроки – организаторы, готовящие материалы, выдающие информацию и направляющие ход игры.

Цели проведения практического занятия могут быть различными: учебные, для проектирования, для проведения исследований.

Прежде чем включить в учебный процесс, необходимо четко определить какой учебный материал целесообразно преподать с помощью игры, для какого контингента слушателей можно применять, как увязать с другими способами обучения, с другими дисциплинами, включенными в учебный план.

План

Практическое занятие «Бизнес-план»

Тип занятия: практическое занятие

Цели:

Образовательные:

- Повторение изученного материала и отработка практических навыков
- Получить практические навыки составления бизнес-плана

Развивающие:

- : Формирование навыков поведения
- Развитие речевых умений
- Обучение умению общаться
- Развитие познавательного интереса и активности

Воспитательные:

- Разъяснить студентам значение знаний по теме занятия в профессиональной организации
- Воспитать интерес к изучаемой дисциплине

Минимальное время на деловую игру – часа

1.Организационный момент 5 мин.

Преподаватель отмечает отсутствующих, проверяет готовность аудитории к занятию.

Вступительное слово преподавателя 10 мин.

Преподаватель сообщает тему, цели занятия, кратко излагает последовательность и методику проведения занятия.

Выполнение практического задания 90 мин.

Подготовка и разработка вариантов планов

Выступление

Каждая группа показывает презентацию своего проекта

Обсуждение и анализ стратегических планов

Все участники обсуждают проекты и задают вопросы каждой группе

Подведение итогов 10 мин.

Преподаватель выставляет оценки за урок и делает заключение по проведению занятия.

Подготовка к проведению занятия

Студенты заранее изучили задание на дом: повторить тему, определить вид продукции для производства, объем продаж, предполагаемую прибыль. Приготовить предложения и расчеты для руководства фирмы, которые могут быть использованы при выработке стратегии фирмы.
Условия игры.

1. выработка стратегии и разработка стратегических планов осуществляется высшим руководством фирмы (стратегический план усиления позиций фирмы на рынке, план развития продукта на рынке
2. подготовка информации, расчеты и обоснования (менеджеры среднего звена)
3. плановые предложения обсуждаются участниками игры
4. в ходе игры используются материалы и наработки предыдущих занятий.

Сценарий

1. В начале занятия руководитель делает краткое сообщение в целях, условиях и порядке
Распределяются роли участников и определяют норму времени на проведение каждого этапа.
2. Руководители высшего звена управления ставят конкретные цели начальникам служб (финансовые, производственные, маркетинговые, сбытовые, инновационные и тд.)
3. В конце игры участникам предоставляется время для защиты проекта
4. Руководитель и комиссия подводят итоги работы участников

Комиссия и преподаватель при оценке работы слушателя руководствуются предложенной типовой методикой разработки бизнес-план по структуре.
(см. Приложение)

Приложение 1

Структура бизнес-плана

1. Титульный лист

Название и адрес предприятия

Директор, имя и телефон.

Имена и адреса учредителей.

Суть проекта.

Стоимость проекта и источники средств (займы, акции и тд.)

2. Резюме проекта

Реклама

Выгодность.

Средства, для осуществления проекта.

Сущность проекта.

Вывод – почему фирма добьется успеха.

3. Анализ положения дел в отрасли.

Характер отрасли (развивающаяся, стабильная, стагнирующая)

Цель анализа – определить потребность в товаре (на год, 2 года 5 лет).

Прогноз на следующий год.

Конкуренты, характеристика

Таблица анализа потенциала фирмы.

4. Продукт.

Описание продукта.

Чем он отличается от аналогичного.

Каковы перспективы экспорта.

Общая потребность в товаре.

5. Производственный план.

Состав оборудования, стоимость.

Сырье материалы.

Себестоимость производственного продукта.

6. План маркетинга.

Потребители, спрос, сегменты рынка.
 Факторы спроса (доход, жизненный уровень, пол, возраст И тд.)
 Организация сбыта
 Организация рекламы и затраты на нее.

7. организационный план.

Формы собственности
 Члены совета директоров.
 Обязанности руководителей.
 Структура управления организации.

8. Риск проекта.

Оценка риска дается по трем стадиям: подготовительной, строительной и текущей деятельности.
 Факторы риска: политический, социальный, финансово-экономический, технологический, экономический.
 Убедиться руководству и убедить партнеров в объективности оценки степени риска.
 Мероприятия, сглаживающие отрицательное воздействие риска.
 Таблица с указанием коэффициентов риска по каждому фактору риска и трем стадиям.

9. Финансовый план.

Данный раздел является ключевым. По нему определяется эффективность проекта.
 План доходов и расходов (1-й год по месяцам, 2-й год по кварталам, 3-й год – суммарно на год)

Прогноз объема продаж

товары		20_____ (1-й год по месяцам)	20_____ (2-й год по кварталам)	20_____ (3-й год суммарно)
1	Объем продаж в натуре			
2	Цена за единицу			
3	Объем реализации			
	Объем реализации по всем товарам			

Баланс доходов и расходов по товару

	20_____ (1-й год по месяцам)	20_____ (2-й год по кварталам)	20_____ (3-й год суммарно)
1. объем реализации			
2. цена			
3. выручка			
4. расходы в т. ч :			
а) постоянные			
б) переменные			
Точка самоокупаемость			

В результате расчета определяется объем производства, с которого выпуск товара должен приносить прибыль.

Основанием для расчета является план денежных поступлений выплат на весь срок по годам.

План денежных поступлений и выплат

	Годы до освоения мощности			Годы после освоения мощности				
	1	2	3	1	2	3	4	5
Поступление от продаж								
Др. доходы от реализации								
Итого поступления								

Платежи (всего)								
В том числе:								
поставщики								
реклама								
аренда								
страховка								
% кредита								
налоги								
Баланс платежей 3-4								

Срок окупаемости проекта определяется как период времени за который величина накопления чистой прибыли сравняется инвестициями.

Инвестиции определяются как сумма платежей за годы освоения производственных мощностей, а чистая прибыль – как сумма (3-4-) за весь период освоения мощностей

Бизнес план может полным или сокращенным. К основным требованиям по разработке бизнес-плана относят: достоверность, понятность, доступность, четкость, аргументированность, конкретность, Итоги докладов и работ студентов подводит комиссия.

Используемая литература

основные источники:

1. Романова, М. В. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / М. В. Романова. - М. : ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2018. - 240 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com>.

дополнительные источники:

1. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2018. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com>.
2. Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник / Т. М. Голубева. - М. : ФОРУМ, 2017. - 272 с. - Режим доступа: <http://znanium.com>.
3. Масленников В. В. Процессно-стоимостное управление бизнесом / В.В. Масленников, В.Г. Крылов. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 285 с.
4. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. - 3-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 826 с.
5. Экономический словарь / отв. ред. А. И. Архипов. - М. : Проспект, 2017. - 624 с.
6. Летопись авторефератов диссертаций : гос. библиогр. указ. Рос. Федерации/ Рос.кн. палата. - М. : БУК ЧЕМБЭР ИНТЕРНЭШНЛ, 1931 -.
7. Экономика :библиогр. указ./ Ин-т науч. информ. по общ.наукам, Рос. акад. наук. - М. : Изд-во ИНИОН РАН, 1934 -
8. Финансы : ежемес. теорет. и науч.-практ. журн. - М. : Финансы, 1926

нормативно-правовые акты:

1. Федеральный закон РФ 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федерации" [Электронный ресурс] : с изм. и доп.- Доступ из ЭПС «Система Гарант»
2. Федеральный закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». [Электронный ресурс] : с изм. и доп.- Доступ из ЭПС «Система Гарант»

интернет ресурсы:

1. ЭБС "Лань" - <http://e.lanbook.com/>

2. ЭБС "Знаниум" - <http://znanium.com/>
3. Электронная библиотека технического ВУЗа "Консультант студента" - <http://www.studentlibrary.ru/>
4. Энциклопедия Экономиста. GRANDARS.RU - <http://www.grandars.ru/>