Министерство образования и науки Калужской области

Государственное автономное профессиональное

образовательное учреждение Калужской области

«Людиновский индустриальный техникум»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

**ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ. 05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

программы подготовки специалистов среднего звена

специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2017 г.

Методические рекомендации по учебной практике профессионального модуля ПМ.05 Основы предпринимательства и бизнес-планирование разработаны на основе рабочей программы учебной практики и Федерального государственного образовательного стандарта по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

СОГЛАСОВАНО

Заведующая по учебной работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.Е.Селиверстова

31.08.2017г

Рекомендована цикловой комиссией

профессиональных дисциплин сферы обслуживания

Протокол № 1 от 31.08.2017г

Председатель ЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.В.Хмельницкая

Разработчики:

Хмельницкая Л.В., преподаватель экономических дисциплин

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения………………………………………………………………………..……4

2. Тематический план учебной практики…………………………………….................….…..6

3. Содержание учебной практики………………………………………….…….................…..7

4. Требования к оформлению бизнес-плана……………………………….....……………….11

5. Список литературы……………………………………………………………….………….12

**1. Общие положения**

Учебная практика проводится после изучения теоретического курса профессионального модуля ПМ.05 Основы предпринимательства и бизнес-планирование. Продолжительность практики составляет 36 часов.

Целями учебной практики профессионального модуля ПМ.05 являются:

− закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин;

− формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности.

Задачами учебной практики являются:

− приобретение практических навыков деятельности в области создания бизнес-планов;

− формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

При прохождении учебной практики обучающиеся должны овладеть общими компетенциями:

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. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

Результатом прохождения учебной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Разработка бизнес-плана как одна из форм обеспечения эффективности предпринимательской деятельности, в том числе профессиональными компетенциями:

ПК 5.1. Использовать законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность

ПК 5.2. Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

ПК 5.6. Разрабатывать бизнес-планы создания и развития организаций

ПК 5.7. Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею

ПК 5.8. Оценивать риски предпринимательской деятельности и проводить мероприятия по их снижению

ПК 5.9. Учитывать требования инвесторов при разработке бизнес-планов

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности обучающийся в ходе учебной практики должен:

**иметь практический опыт:**

- владения методами анализа и оценки информации, отражающей состояние и тенденции развития различных рынков;

- владения механизмом разработки бизнес-плана вновь создаваемой фирмы;

- владенияспециальной терминологией по бизнес-планированию;

- владения навыками выступления перед аудиторией с презентациями бизнес-проектов;

**уметь:**

- выявлять сильные и слабые стороны рыночных позиций предприятия в сравнении с конкурентами;

- проводить мониторинги конкурентов;

- оценивать потребности потребителей;

- формулировать цели, определять стратегию организации;

- составлять модели информационных, материальных и финансовых потоков при разработке бизнес-плана;

- рассчитывать и анализировать основные показатели эффективности инвестиционных затрат;

- определять и рассчитывать факторы риска, показатели безубыточности проекта;

- принимать решения по результатам анализа;

- подготавливать необходимую информацию для составления бизнес-плана, презентации;

- составлять бизнес-план;

- оформлять презентацию;

- защищать проект у потенциальных инвесторов;

**знать:**

-законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность;

- историю развития предпринимательства;

- особенности отечественного и зарубежного опыта предпринимательской деятельности;

- внешнюю и внутреннюю среду организации;

- роль и место бизнес-планирования в системе управления организацией;

- понятия цели и стратегии реализации проекта;

- требования инвесторов к разработке бизнес-плана;

- базовые системные программные продукты и пакет прикладных программ по бизнес-планированию;

- функции и структуру бизнес-плана;

- требования к разработке бизнес-плана;

- стратегию финансирования бизнес-проектов;

- оценку и анализ эффективности инвестиционных проектов;

- требования к оформлению бизнес-планов, презентации и инвестиционного предложения.

К прохождению практики допускаются обучающиеся, полностью выполнившие учебный план теоретического обучения.

Форма контроля и оценки – выполненный и оформленный бизнес-план.

Итоговый контроль – дифференцированный зачет.

**2. Тематический план учебной практики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Виды работ | Объем часов |
| 1 | Бизнес-идея проекта | 2 |
| 2 | Правовое обеспечение деятельности фирмы | 2 |
| 3 | Организация работы. Формирование навыков коллективной работы и управление | 4 |
| 4 | Целевая аудитория | 2 |
| 5 | Бизнес-процесс. Организационная структура | 2 |
| 6 | Маркетинговое планирование | 4 |
| 7 | Устойчивое развитие | 4 |
| 8 | Анализ и оценка проектных рисков | 4 |
| 9 | Финансовые инструменты | 4 |
| 10 | Презентация проекта | 8 |
|  | Итого: | 36 |

**3. Содержание учебной практики**

*1. Бизнес-идея проекта*

Команды представляют бизнес-идею (в составе бизнес-концепции) и общую логику ее развития (в бизнес-плане).

Необходимо показать:

- каким образом команде удалось выйти на бизнес-идею;

- способы (методы, механизмы) генерирования идей (три и более);

- как был осуществлен выбор конкретной идеи;

- обоснование выбора способа «выхода» на данную идею;

- разработанную бизнес-концепцию, демонстрирующую полное понимание участниками собственного проекта - от проработки бизнес идеи и цели проекта, анализа целевой аудитории и конкурентов, до маркетинговой стратегии и бизнес модели;

- точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги). Чем конкретно будет интересен и привлекателен предлагаемый товар (услуга) клиенту. Каково практическое использование продукта / услуги для клиента;

- показать (в полноте и логике) последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации;

- описание того, как получить продукт и / или услугу, которые будут предлагаться на рынке;

- уникальность (оригинальность, креативность) бизнес-идеи;

- обоснование наличия и перспективности рынка, на который будет выводиться товар (услуга).

*2. Правовое обеспечение деятельности фирмы*

**Участники каждой команды должны уделить особое внимание выбору и обоснованию той организационно-правовой формы, которую они предполагает использовать в своем бизнесе. Каждая из форм имеет свои особенности, свои плюсы и минусы, которые в определенной степени могут повлиять на успех реализации данного проекта. Кроме этого, необходимо обосновать причины выбора той или иной формы собствен­ности и организации дела, наметить возможные перспективы изменения этих форм. Помимо обоснования формы собственности должны быть представлены все законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность фирмы.**

***3.*** *Организация работы. Формирование навыков коллективной работы и управление*

Каждой команде необходимо:

- определиться с названием;

- определить роли каждого из участников в бизнесе;

- договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией;

- распределить функциональные обязанности;

- осмыслить наиболее сильные деловые и личностные качества каждого, значимые для реализации данной бизнес-идеи, укрепиться как единая, слаженно работающая команда;

**-** разработать плакат, представляющий команду и членов команды (то есть участников), привести в плакате сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые могут быть применены в ходе реализации проекта) и аргументировать их;

- четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта;

- привести доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

*4. Целевая аудитория*

Участники команды должны:

- определить и детально описать целевые группы (приводятся качественное характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании;

- оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять компания в процессе своей деятельности;

- с использованием методологии и инструментов экономико-статистического аппарата, а также официальных статистических данных, коммуникационных приемов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую направлены производимые компанией продукты/услуги в количественном отношении и стоимостном выражении;

- представить основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

5. *Бизнес-процесс. Организационная структура*

Командам необходимо:

- определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности, выделить и проанализировать критические стадии бизнес-процессов;

- определить потребность в финансовых, материальных и информационных ресурсах для своего бизнес-проекта;

- показать и обосновать позитивный и негативный варианты развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта;

- определить организационную структуру организации и возможность изменения организационных структур на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса).

*6. Маркетинговое планирование*

Участники должны:

- выработать маркетинговую стратегию;

- определить цели и задачи в области маркетинга;

- проанализировать конкурентную среду;

- выбрать каналы сбыта и стратегию ценообразования, а также адекватные маркетинговые инструменты, наиболее эффективные для данного продукта/услуги и целевой аудитории;

- разработать детальный маркетинговый план для этапа запуска проекта, а также этапа дальнейшего развития компании;

- выбрать и обосновать рекламную модель;

- определить и обосновать основные рекламные мероприятия, рассчитать их стоимость;

- распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

7. *Устойчивое развитие*

Участникам необходимо:

- исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса; - разработать стратегии развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;

- оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов;

- выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга подходящими с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне;

- рассчитать точку безубыточности и период окупаемости, основные экономические показатели;

- продумать кадровую политику своего предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

*8. Анализ и оценка проектных рисков*

**Необходимо сделать следующее:**

**- составить полноценный перечень рисков, имеющих отношение к функционированию бизнеса;**

**- определить возможные риски в процентных соотношениях (использовать оценки и прогнозы специалистов);**

**- оценить возможные убытки, которые могут быть нанесены в результате возникших рисков (в денежном и натуральном выражении).**

*9. Финансовые инструменты*

Команды должны:

**-** провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль;

- составить бюджет инвестиций; ­

- определить и обосновать текущие и будущие источники финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.); ­

- обосновать ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность); ­

- разработать план доходов и расходов – БДР (величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль); ­

- обосновать выбор режима налогообложения и произвести расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды; ­

- изложить и обосновать стратегию основателей проекта (продажа, развитие проекта, привлечение стратегических инвесторов); ­

- рассчитать показатели экономической эффективности проекта.

***10.*** *Презентация проекта*

- на слайдах должны быть только тезисы, ключевые фразы и графическая информация (рисунки, графики и т.п.) – они сопровождают подробное изложение мыслей докладчика, но не наоборот;

- не стоит заполнять слайд большим количеством информации;

- наиболее важную информацию желательно помещать в центр слайда;

- размер шрифта: 24-54 пункта (заголовок), 18-36 пунктов (обычный текст);

- основной текст должен быть отформатирован по ширине, на схемах – по центру;

- цветовая гамма должна состоять не более чем из 2 цветов и быть выдержана во всей презентации, основная цель – читаемость презентации;

- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться, белый текст на черном фоне читается плохо);

- рисунки, фотографии, диаграммы должны быть наглядными и нести смысловую нагрузку, сопровождаться названиями;

- размер одного графического объекта – не более 1/2 размера слайда.

В ходе презентации члены команды должны продемонстрировать свои ораторские и коммуникативные способности. Следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

# 4. Требования к оформлению бизнес-плана

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21,0 х 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

2. Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 строки. Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 30 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм. Допускается уменьшение межстрочного интервала до 1,0 в таблицах. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

3. На титульном листе должно быть указано название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и даты представления.

4. Вторая страница – Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

6. Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1.Резюме бизнес-идеи

2.Описание компании

3.Целевой рынок

4.Планирование рабочего процесса

5.Маркетинговый план

6.Устойчивое развитие

7. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

**5. Список литературы**

Основные источники:

1. Конституция РФ
2. Гражданский кодекс РФ
3. Таможенный кодекс РФ
4. ФЗ РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.95 № 157-ФЗ
5. ФЗ РФ «Об экспортном контроле» от 30.12.2001 №183-ФЗ
6. ФЗ РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 09.10.92 № 173-ФЗ
7. ФЗ РФ «О таможенном тарифе» от 25.05.1993 N 5003-1
8. ФЗ РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 N 209-Ф
9. Асаул А.Н., Войнаренко М.П. Организация  предпринимательской деятельности. – СПб.: «Гуманистика», 2016.
10. Баринов В.А. Бизнес-планирование. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016.
11. Внешнеэкономическая деятельность. Под ред. Б.М. Симитенко, В.К. Поспелова, С.П.Карповой. – М.: Академия, 2015.
12. Додонова И.В., Мартышевская С.М. Основы предпринимательской деятельности. – Ставрополь, 2015.

13. Лопарева А.М. Бизнес-планирование. – М.: ФОРУМ, 2015.

Дополнительные источники:

1. Орлова П.И. Бизнес-планирование. – М.: ИТК «Дашков и К», 2017.
2. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: Юристъ, 2017.
3. Учебник: Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. – М.: Академия, 2016.

Интернет-ресурсы:

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
3. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)