

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Комарова Светлана Юлиевна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 20.07.2023 06:50:53

Уникальный программный код:

43ba42f5deae4116bbfcb9ac98e39108031227e81ad4207cbee4149f2098d7a

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
СГ.06 Основы финансовой грамотности

для обучающихся по специальности

19.02.11 Технология продуктов питания из растительного сырья

г. Омск
2023

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

| | | | | | | | | |
|---------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| % 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.