

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛГОРИТМА БИЗНЕС -  
ПРОЕКТИРОВАНИЯ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**Провоторова Елена Михайловна**

преподаватель,

ОГАПОУ «Старооскольский

техникум технологий и дизайна»,

г. Старый Оскол,

**Аннотация:** предпринимательская деятельность предоставляет специалистам среднего звена принципиально новые возможности самостоятельного создания рабочих мест для себя и для других. В связи с этим выдвигаются новые требования к подготовке квалифицированных выпускников среднего профессионального образования. Эффективным инструментом вовлечения студентов в предпринимательство становится практическая направленность обучения, в том числе проектная деятельность. В результате обучающиеся получают практические навыки, открывают для себя новые возможности для самореализации, творческого развития.

**Ключевые слова:** проектная деятельность, бизнес-проект, алгоритм действий, предпринимательство, практическая направленность обучения.

На современном этапе развития общества увеличивается потребность в формировании молодых предпринимателей, которые способны играть активную роль в бизнесе, экономике и обществе в целом.

К студентам давно уже нельзя относиться как к непродуктивной силе. Все больше и больше из них задумываются о собственном деле, и порой такие инициативы могут стать крайне успешным бизнесом.

Учебная дисциплина «Основы предпринимательства», включает в себя изучение различных аспектов предпринимательской деятельности, но наибольший интерес у обучающихся вызывает разработка и защита проектов. Студентам представляется реальная возможность оценить свои личные и деловые качества, интуицию, а также скорректировать ошибочные стереотипы о том, что, всё возможно; определить пути личного и профессионального роста; проанализировать возможные проблемы, ошибки и провалы.

Метод проектов – это гибкая модель организации учебного процесса, ориентированная на самореализацию обучающегося путем развития его интеллектуальных и физических возможностей, волевых качеств и творческих способностей в процессе создания под контролем преподавателя новых «продуктов». В процессе проектной деятельности обучающихся развиваются следующие способности: коммуникативные, личностные, социальные, литературно-лингвистические, математические, манипулятивные, технологические.

Метод проектов активно способствует

- эффективному усвоению знаний;
- формированию навыков практических исследований, позволяющих принимать правильные, обоснованные решения;

- решению задачи перехода от простого накопления знаний к созданию механизмов самостоятельного поиска и навыков исследовательской деятельности;
- повышению познавательной активности;
- развитию творческих способностей;
- созданию дидактических и психологических условий, способствующих проявлению активности.

При этом достигаются важные цели:

- теоретические знания превращаются в своеобразный инструмент творческого осознания действительности;
- проектная деятельность ставит в центр образовательного процесса практические вопросы овладения знаниями и на этой базе стимулирует интерес к теории;
- метод проектов четко ориентирован на реальный практический результат, значимый для самих обучающихся.

Во время работы над проектом строятся новые отношения между преподавателем и обучающимися. Преподаватель становится помощником, консультантом.

При разработке проектов использовался следующий алгоритм:

## **1. Выдвижение и генерирование предпринимательских идей.**

### **Оценка бизнес-идей.**

#### ***1.1. Обсуждение с обучающимися факторов формирования предпринимательской идеи, к которым относятся:***

- Товарный рынок.
  - Достижения науки и техники.
  - Новые возможности применения уже производимого товара.
  - Неосознанные потребителем или пока не удовлетворенные потребительские запросы.
  - не обязательно придумывать что-то глобально новое, достаточно улучшить существующее;
  - бизнес идея должна облегчить человеку жизнь;
  - придумывая идею нужно решать реальные проблемы, за решение которых потребители будут готовы заплатить.
- а) Знание определенного вида предпринимательской деятельности;
  - б) Знание внешних факторов, которые влияют на предпринимательскую деятельность;
  - в) Стремление реализовать свою жизненную цель, добиться признания общества;
  - г) Стремление постоянно увеличивать своё благосостояние и стать собственником;
  - д) Осознание необходимости работать на грани своих способностей;
  - е) Знание потенциальных рисков и умение управлять ими.

#### ***1.2. Выработка схемы принятия предпринимательского решения, состоящей из следующих этапов:***

*1 этап.* Принимаются к рассмотрению несколько возможных идей

*2 этап.* Выявляются сущностные черты и содержание каждой идеи

*3 этап.* Каждая идея оценивается с точки зрения необходимых ресурсов, технологий, финансирования

4 этап. Идеи оцениваются с точки зрения конкретных действий, необходимых для реализации проекта (форма привлечения средств, порядок реализации производства и т.д.). Здесь же проводится стоимостная оценка этих действий

5 этап. Производится расчет вероятного экономического эффекта каждой идеи с учетом «худшей» и «лучшей» возможностей развития событий

6 этап. Проводится сравнение всех рассмотренных идей и выбирается одна, наиболее удачная

### 1.3. Оценка бизнес-идей по КАУФФМАНУ

Оцените каждый из ниже перечисленных факторов по шкале от 0 до 10, где 0 — полностью не привлекательный, а 10 — абсолютно привлекательный.

Критерий оценки	Балл
<u>Срочность.</u> Насколько срочно нужно потребителю то, что вы предлагаете	
<u>Размер рынка.</u> Сколько потребителей активно и часто платят за подобное тому, что вы предлагаете	
<u>Ценовой потолок.</u> Какова максимальная цена, которую потенциальный покупатель готов заплатить за товар, подобный вашему?	
<u>Расходы на привлечение потенциального покупателя.</u> Насколько легко привлечь потребителя? Сколько в среднем придется затратить сил и средств на то, чтобы заключить сделку?	
<u>Себестоимость продукции и доставки.</u> Сколько требуется потратить сил и средств на разработку продукта, производство и доставку конечному потребителю?	
<u>Уникальность предложения.</u> Насколько уникально ваше предложение в сравнении с аналогичными на рынке и как быстро его могут скопировать потенциальные конкуренты?	
<u>Скорость выхода на рынок.</u> Насколько быстро вы сможете создать нечто на продажу?	
<u>Объем первоначальных вложений.</u> Сколько потребуются вложить в дело, прежде чем вы готовы будете начать работу?	
<u>Возможность дополнительного предложения.</u> Что еще вы сможете продать потребителю вкупе с основным продуктом?	
<u>Постоянство.</u> Сколько придется поработать, чтобы, создав первоначальное предложение, функционировать дальше?	
<b>ИТОГО</b>	

Если вышло **меньше 50-ти баллов**, то, скорее всего, вам лучше отказаться от задуманного.

Если же **от 50 до 75** – прибыль выше затея, конечно, принесет, но для полного успеха придется изрядно попотеть, так что решайте, что для нас важнее.

Если **больше 75** — действуйте!

## **2. Подготовка проекта.**

Подготовка к работе над проектом начинается с изучения теоретических основ бизнес-планирования. Обучающиеся изучают сущность, цели, задачи и типовую структуру бизнес-плана, требования к его оформлению, предпринимательские риски.

Далее, обучающиеся разрабатывают концепцию собственного проекта.

Для этого им необходимо самостоятельно провести следующую работу:

- определить конкретные направления деятельности;
- выявить целевой сегмент рынка, потенциальных потребителей, их вкусы, запросы, денежные возможности. Это позволяет более конкретно определить круг потребителей, ёмкость рынка услуг и, следовательно, объёмы их производства и реализации, а также необходимые для этого ресурсы;
- осуществить выбор состава предлагаемой продукции и услуг, при этом важно помнить, что потребителю совершенно безразличны такие важные с точки зрения производителя показатели, как трудоёмкость, материалоёмкость, энергоёмкость. Два элемента – потребительские свойства услуги и цена – являются определяющими для покупателя и главными составляющими конкурентоспособности услуги;
- провести анализ и оценку конкурентов. Для этого нужно ответить на следующие вопросы:
  - кто ваши конкуренты на данный момент, и в каком состоянии их дела: стабильны, на подъёме или идут на спад?
  - каковы шансы и возможности появления новых конкурентов?
  - в чём фирма рассчитывает их превзойти?
- осуществить выбор необходимых кадров и условий их труда;
- разработать маркетинговые мероприятия по стимулированию сбыта, ценообразованию. Основные элементы здесь следующие:
  - ценообразование: как будет определяться цена услуги, в каких пределах можно уменьшить цену, чтобы она давала возможность окупить расходы и получить достаточную прибыль;
  - реклама: в какой форме, и какими средствами рекламировать бизнес;
  - методы стимулирования потребителей: как и за счёт чего привлекать новых клиентов, совершенствовать услугу, предоставлять дополнительные услуги клиентам и т. д.
  - формирование и поддержание хорошего мнения о бизнесе: как и какими средствами, фирма будет добивать устойчивой репутации своих услуг и самой фирмы.

## **2. Выполнение проекта.**

Далее начинается самый трудоемкий этап работы над проектом — это работа с различными источниками информации, поиск новых знаний, формирование собственного мнения и суждения по предмету исследования.

Именно на этом этапе происходит основная работа преподавателя с обучающимися: обсуждаются промежуточные результаты, корректируются ошибки, вносятся изменения и проект оформляется в конечном варианте.

И именно на этом этапе проявляются такие качества обучающихся, как креативность, широта кругозора, самостоятельность и индивидуальность. Обучающиеся раскрывают новые способности и возможности, даже самые застенчивые и стеснительные стараются отстаивать свою точку зрения. И конечно, все без исключения гордятся достигнутыми результатами.

На самом деле есть множество положительных моментов в работе над собственным проектом. Ведь будучи студентами - они же полностью свободны и ничего не теряют, это как минимум.

#### **4. Оформление презентации проекта**

Наиболее популярной программой, к которой прибегает большинство студентов, является Power Point. Она входит в пакет Microsoft Office, проста и удобна в использовании. В ней есть большое количество шаблонов, в которых заранее удачно подобран фон, размер и тема шрифта и другие визуальные составляющие презентации. Студенту остаётся только выбрать необходимую информацию, графики и фотографии.

Шаблонов в программе действительно большое количество, но для рабочей презентации стоит выбирать те, у которых дизайн наиболее нейтральный. В таком случае слайды, созданные в этой программе, представят собой удачное сочетание графической и текстовой информации.

##### ***Примерная структура презентации:***

###### *1. Услуга компании (или её продукция)*

Для начала необходимо рассказать, какой продукт (услуга) будет изготавливаться. На слайдах размещаются его фотографии. Заостряется внимание на том, в чём заключаются его сильные стороны. Не лишним также упомянуть технологию изготовления, её уникальность. Если это товар, а не услуга, подробнее останавливаются на материалах: где они будут закупаться, в каком количестве, какие поставщики предлагают наиболее выгодные цены.

Если товар или услуга является инновацией, нужно заострить на этом внимание и объяснить, в чём её суть.

Основная информация, которая указывается на слайдах, берётся из раздела бизнес-плана «Описание продукции (услуги)».

###### *2. Потенциальные клиенты и конкуренты на рынке*

В этом разделе на слайдах очерчивается целевой сегмент на рынке и портрет потенциального покупателя. Все данные, необходимые для этого, есть в маркетинговом плане проекта, который является один из основных разделов бизнес-плана. На их основании указывается краткая информация о:

- цене, за которую продукт собираются продавать;
- ассортименте;
- стратегии развития;
- основных конкурентах;
- преимущества рассматриваемого проекта перед конкурентами.

Лучше всего представить это в виде диаграмм на слайдах. Визуально числовая информация воспринимается легче всего.

### *3. Ознакомление с командой, реализующей стратегию бизнес-плана*

Слайды, относящиеся к данной части, убеждают слушателя доклада в том, что подобранная команда способна создать бизнес не только на бумаге, но и на практике.

Представляется руководящий состав, который будет управлять его реализацией, а также исполнители. Упомянуты результаты, достигнутые во время работы над прошлыми проектами. Лучше всего сделать это в виде списков:

- что за проект;
- какой результат был достигнут;
- за какие сроки.

### *4. Необходимые объемы финансовых вливаний и последовательность их использования*

Это один из наиболее важных разделов как в бизнес-плане, так и в презентации к нему. На слайдах указывается, какое количество денежных средств проекту требуется, а также обосновывается, почему они нужны. После этого необходимо объяснить, как эти вложения будут использоваться, в каком порядке, а также когда вкладчик получит их обратно. Информация для создания таких слайдов берётся из финансового плана.

### *5. Условия для инвесторов и предполагаемый срок возврата инвестиций*

Для инвестора наибольшее значение имеют два аспекта:

- доходность бизнеса – «как много денег он сможет получить, если вложит их в проект?»;
- его рискованность – «какова вероятность, что он потеряет свои вложения?».

Чтобы у потенциального инвестора были ответы на эти два вопроса, необходимо на слайдах представить соответствующие финансовые показатели, такие как:

- чистая приведенная стоимость,
- индекс рентабельности инвестиций,
- внутренняя норма рентабельности.

При этом нужно обосновать полученные цифры.

### *6. Гарантия безопасности вложений для инвестора*

Данные для таких слайдов берутся из раздела бизнес-плана, посвящённого оценке рисков. Наиболее популярный способ защиты от них – это страхование.

## **4. Защита проекта.**

Заключительному этапу работы над проектом необходимо уделять больше внимания. Человек, выслушавший доклад, должен быть в состоянии составить мнение о проекте. В интересах обучающихся, чтобы это мнение было положительным, поэтому проводить презентацию проекта должен хорошо подготовленный студент, умеющий убеждать.

Обучающиеся сами выбирают форму представления своих проектов – групповая или индивидуальная.

Проведение полноценной защиты проектов и рефлексии позволяет обучающимся более осознанно подойти к работе, в полной мере понять

практическую значимость своей деятельности, а также повысить самооценку от осознания важности результатов и наличия значимых достижений.

### 5. Оценка проекта.

Оценка проектной работы — нелегкое дело. Она зависит от того, насколько полно и качественно раскрыта тема, насколько студенты могут свободно рассказать о предмете своего исследования, и выставляется за проект в целом, многоплановость его характера, уровень проявления творчества, четкость презентации.

#### Оценочный лист

Ф.И.О. участника:

Тема бизнес-проекта:

№ п/п	Критерий оценки	Шкала оценок (баллы)	Баллы
1.	Описание бизнес- идеи:	0-35	
	актуальность	0-5	
	цели	0-5	
	описание продукта	0-5	
	описание ресурсов	0-5	
	ниша проекта	0-5	
	объём инвестиций	0-5	
	риски	0-5	
2	Подача презентации бизнес-проекта	0-21	
2.1.	Оформление слайдов:	0-12	
	последовательность	0-3	
	достаточное количество анимации	0-3	
	наличие гиперссылок	0-3	
	не менее 5 картинок, схем, графиков	0-3	
2.2.	Содержание слайдов:	0-9	
	цели	0-3	
	объём работы не превышает допустимые нормы до 30 слайдов	0-3	
	отсутствие орфографических и грамматических ошибок	0-3	
3.	Проработанность бизнес-плана	0-15	
3.1.	Оценка рынка сбыта и конкурентов	0-3	
3.2.	Социологический опрос	0-3	
3.3.	Наличие плана маркетинга	0-3	
3.4.	Наличие финансового плана	0-3	
3.5.	Заключение проекта (общие выводы)	0-3	
4.	Динамика основных финансово-экономических показателей предпринимательской деятельности за период реализации проекта	0-5	
5.	Готовность к внедрению (возможность запуска бизнеса в течение двух месяцев)	0-5	
6.	Ответы на вопросы	0-3	
7.	Уверенность спикера	0-3	
8.	Стрессоустойчивость	0-3	

9.	Оригинальность идеи	0-10	
10.	Итого баллов	100	
Оценка (комментарии):			

Для студентов, проект дает возможность сделать что-то интересное самостоятельно, максимально используя свои возможности; проявить себя, попробовать свои силы, приложить свои знания, принести пользу и показать публично достигнутый результат и задуматься о реализации разработанного проекта.

Для преподавателя проект – это дидактическое средство, позволяющее обучать целенаправленной деятельности по нахождению способа решения проблемы путем решения задач, вытекающих из этой проблемы при рассмотрении её в определенной ситуации и создающее условия, благоприятные для положительных изменений в знаниях, привычках и поступках обучающихся, их отношении к получению знаний.

Конечно же, предпринимательское обучение не всегда является реальной причиной начала предпринимательской деятельности. Обучение предпринимательству должно быть ориентировано только на тех, кто хочет этим заниматься. Заставить быть предпринимателем невозможно. Однако, дать возможность попробовать необходимо всем желающим. Ведь проектное мышление похоже на творческое, но отличается способностью видеть образ будущего и находить к нему путь. Работая над проектом, студенты раскладывают проблему на части, ищут между ними связи и противоречия, подбирают подходящие инструменты для решения этой проблемы, учатся принимать решения, как в условиях стандартного выбора, так и в условиях неопределенности.

Для реализации бизнес-проекта студент должен владеть навыками поиска и обоснования предпринимательской идеи, определения целей деятельности, исследования рынка, маркетингового продвижения продуктов, услуг, бизнеса, обеспечения эффективности бизнеса и управления собственным делом.

Результаты использования алгоритма бизнес - планирования позволяют сделать вывод о том, что практическая направленность обучения — это не панацея, но хорошая возможность для формирования предпринимательских качеств студентов, их рационального образа мышления; позволяющая выпускать из техникума специалистов, более подготовленных к предпринимательской деятельности.

#### **Список литературы**

1. Андреева Н.В. Практико-ориентированное обучение в процессе профессионального самоопределения студентов// Педагогическое образование и наука. 2009, № 12.

2. Баженова С. Легко ли быть молодым предпринимателем?// Технология дела. 2012, № 7-8.

3. Резник С.Д. , Игошина И.А., Соколова А.А. Карьерный менеджмент: учебное пособие для ВУЗов, Пенза: ПГУАС, 2012.