

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение города Москвы  
КОЛЛЕДЖ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА, ТРАНСПОРТА И ТЕХНОЛОГИЙ № 41

специальность 35.02.03 «Технология деревообработки»

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА  
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
ДЕЛОВАЯ ИГРА  
«РАЗРАБОТКА БИЗНЕС - ПЛАНА»**

**Автор Гудовичева Е.А.**

**Москва, 2017 г.**

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

проведения учебной практики

по профессиональному модулю ПМ 02

Участие в организации производственной деятельности в рамках структурного подразделения деревообрабатывающего производства для специальности 35.02.03 «Технология деревообработки»

Преподаватель Гудовичева Елена Алексеевна

Группа ТД 4 Курс (18-20 лет)

Количество студентов 19

Дата проведения 12.01.17

**Тема практических занятий:** Разработка бизнес-плана

**Вид практических занятий:** Деловая игра

**Методы обучения:** словесный, наглядный, информационный, опросно-ответный, практический, тестирование, частично – поисковый, игровой.

**Цели занятий:**

**Общеобразовательные (дидактические):**

- повторение и обобщение знаний студентов в области планирования производства;
- формирование умений применять полученные знания в производственных ситуациях;
- формирование компетенций:

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.

**Развивающие:**

- 1. Вовлечение учащихся в активный познавательный процесс.**
- 2. Получение практического опыта:**

- планирования производства в рамках структурного подразделения;
- руководства работой структурного подразделения;
- анализа результатов деятельности подразделения;
- участия в организации экологически безопасной деятельности подразделения;

**Воспитательные:**

**1. Развитие интереса и кругозора учащихся.**

**2. Формирование компетенций:**

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

**Задачи учебной практики:**

- Составить технологический процесс, выбрать и рассчитать необходимое количество оборудования.
- Организовать рабочие места исполнителей.
- Подобрать рабочий и управленческий персонал в соответствии с рассчитанным планом производства.
- Определить их полномочия. Составить должностные инструкции.
- Определить формы мотивации персонала.
- Используя нормативную документацию рассчитать бизнес-план производственного участка.
- Сделать выводы о принятых управленческих решениях.
- Заполнить необходимые первичные документы.

**Межпредметные связи:**

Математика, технология деревообработки, анализ хозяйственной деятельности.

**Средства обучения:**

- рабочие места студентов и преподавателя, учебная доска;
- персональный компьютер, мультимедиа проектор.

**Учебно-методическое оснащение урока:**

- раздаточный материал (таблицы, тесты, задачи, технологические карты, справочный материал, учебники).

**Форма организации учебной деятельности:**

Фронтальная, групповая, индивидуальная.

**Основные дидактические принципы, реализуемые во время практики:**

- наглядность,
- научность,
- системность,
- доступность,
- оперативность,
- целенаправленность.

**Структура деловой игры:**

1. Организационный момент первого занятия (приветствие, проверка посещаемости, объявление темы, постановка цели с помощью студентов, задач, плана урока);
2. Активизация учебной деятельности: выполнение поставленных задач с элементами игры;
3. Подведение итогов и оценка деятельности студентов во время практики;
4. Учебная рефлексия.

**1. Организационный момент первого занятия:** приветствие, проверка посещаемости.

Тема учебной практики, цели, задачи, план учебной практики, контроль и оценка учебной деятельности формулируют сами студенты с помощью преподавателя. Преподаватель подводит студентов к осознанию, помогает, советует. Затем они будут представлены на слайдах презентации. Учебная практика проводится в форме игры. В игре участвуют три команды. Каждая команда и каждый член команды занимаются выявлением проблем, их диагностикой и принятием возможных решений.

Игра состоит из четырех раундов. Каждый раунд имеет свои особенности.

Распределение ролей: Преподаватель – ведущий. Инвестор - приглашенное лицо со стороны. Сыновья – студенты.

## **2. Активизация учебной деятельности (Контроль и коррекция знаний в игровой форме).**

### **Мотивационный момент:**

Подросли у отца сыновья, и настало время определить их жизненный путь. Долго думал отец, долго прикидывал и так, и этак. И вот в один из дней позвал отец сыновей и говорит: «Трое вас у меня, три кровиночки. Не могу вас разлучить, хочу, чтобы вы жили дружно и счастливо. Вручаю вам по одной стреле (современным языком это компьютерная мышь), куда вы её запустите, там и счастье найдете».

Запустили сыновья стрелы. Один попал на лесозаготовительный участок, второй в Верх - Читинское лесничество, а третий на лесопильное предприятие. Пришли сыновья к отцу отчет держать. Отец им и говорит: «Ну, вот что, сыновья мои родные, готовьте презентации и рассказывайте мне всё подробно о каждом из ваших представительств».

А, сам речь готовит, будет сыновьям важные вещи говорить:

1. Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.
2. В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать

информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

3. При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.
4. Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Для этих и некоторых других целей применяется бизнес-план.
5. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития.
6. Бизнес-план является постоянным документом, он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует фирма.

Сыновья тем временем подготовили презентации и о докладах не забыли. И вот наступило время их показать и обсудить.

**Ход практики**  
**РАУНД ПЕРВЫЙ**  
**ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ**

**на проведение первого раунда отводится  
четыре академических часа**

В первом раунде сыновья показывают презентации о своих производствах, о перспективах их развития в Забайкальском крае.

Долго обсуждали всем коллективом полученную информацию, вопросы задавали, искали на них ответы.

Просмотрев презентации, заслушав сообщения, подумав ещё немного, отец и говорит: «Надумал я организовать комплексное лесное предприятие. Будем заготавливать древесину, перерабатывать и восстанавливать лесные угодья.

Набирайте сыновья команды и приступайте к изучению рынка, перспектив его развития и составляйте бизнес – планы».

Сыновья набирают команды и приступают к дальнейшей работе.

Первый раунд заканчивается формированием трех команд, которые самостоятельно будут изучать рынок сбыта, конкурентов и составлять бизнес – планы. Каждая команда выбирает себе название, организационно-правовую форму, распределяет полномочия, назначает руководителя

## **РАУНД ВТОРОЙ ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ**

**на проведение второго раунда отводится  
четыре академических часа**

**Второй раунд теоретический. В этом раунде изучаются два вопроса:**

- 1. Понятие, структура, организационно-правовая форма комплексного лесного предприятия.**
- 2. Понятие, структура, сферы применения и условий разработки бизнес плана.**

Для изучения этих вопросов каждая команда готовит презентации и на реальных примерах показывает действующие предприятия, их возможности, проблемы, перспективы. Команды обсуждают, анализируют, выбирают для себя лучший вариант разработки бизнес-плана.

## **РАУНД ТРЕТИЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ**

**В этом раунде студентам предстоит разработать бизнес-план, выдержав следующую структуру:**

1. Резюме (возможности предприятия).
2. Анализ положения дел в отрасли.
3. Виды выпускаемой продукции.
4. Рынки сбыта продукции.
5. Конкуренция на рынке сбыта.
6. План маркетинга.
7. Производственный план.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
10. Стратегия финансирования.
11. Правовое обеспечение деятельности предприятия.
12. Оценка рисков и страхование.
13. Приложения.

В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке.

Бизнес-план, в конечном счете, должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта создания предприятия и планируемые доходы от его деятельности.

## **РАУНД ЧЕТВЕРТЫЙ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ**

### **АУКЦИОН БИЗНЕС-ПЛАНОВ**

Каждая команда выступает и защищает свой проект бизнес-плана.

Оценивается: Четкость формулировок, анализ технологического проекта и анализ экономической части проекта, анализ конкурентов и рынка сбыта, использование ИКТ.

Кроме доклада необходимо ответить на вопросы команд конкурентов.

Итоговую оценку проектов делает инвестор. Команды имеют право выступить в защиту своего бизнес-плана, задавать вопросы, оспаривать решение инвестора.

#### **3. Подведение итогов и оценка учебной деятельности.**

Побеждает та команда, которая по итогам общего голосования одержала победу в четвертом этапе и заработала наибольшее количество баллов. Подсчет баллов ведут помощники «Отца».

Преподаватель делает устный анализ учебной практики, принимает отчеты по практике (бизнес-планы), выставляет оценки в журнал. Победившая команда получает оценки «пять» – отлично. Вторая и третья команды – по решению экспертной группы во главе с инвестором

#### **4. Учебная рефлексия.**