МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ОРЕХОВО-ЗУЕВСКИЙ ТЕХНИКУМ»

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 630BA91EFA0AC2DF4A636C118371D9B2A9329DB8
Владелец: Лобанов Андрей Александрович
Действителен: с 14.12.2020 до 14.03.2022

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по МР
_____ Е.Б.Купцова
«27» августа 2020 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.12 Основы предпринимательской деятельности

по специальности среднего профессионального образования

43.02.15 Поварское и кондитерское дело

Разработал:
Преподаватель: Шабанкина А.Е

Рассмотрено
на заседании ЦК преподавателей
общеобразовательного цикла
Председатель ЦК _____ Шабанкина А.е.
«27» августа 2020 г.

2020 г.

Методические рекомендации составлены на основе Рабочей программы ОП.10. Метрология, стандартизация и сертификация разработанной на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности43.02.15 Поварское и кондитерское дело, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 09.12.2016 №1565.

РАЗРАБОТЧИКИ:

Шабанкина Алла Евгеньевна , преподаватель дисциплин профессионального цикла

«____» _____ 2020 г

РАССМОТРЕНА

на заседании ЦК преподавателей и мастеров п/о профессионального цикла

Протокол № ___ от «___» _____2020 г.

Председатель ЦК _____ А.Е.Шабанкина

«____» _____ 2020г

ОДОБРЕНА

на заседании Методического совета

Протокол № ___ от «____» _____ 2020

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по МР _____/Е.Б. Купцова/

«____» _____ 2020 г

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УР _____/Г.Н.Гусейнгулиева/

«____» _____ 2020 г

ВВЕДЕНИЕ

Методические указания разработаны для обучающихся по специальностям 43.02.15 Поварское и кондитерское дело в соответствии с требованиями ФГОС СПО. Проведение практических работ способствует формированию профессиональных и общих компетенций обучающихся по специальности СПО 43.02.15

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. Предприниматели не всегда знают, продадут ли они все свои товары и услуги, и насколько это будет выгодным. Предприниматели идут на риск, они всегда в поиске улучшений, новизны и развития. Поэтому очень важно на занятиях по "Основам предпринимательства" развивать у студентов самостоятельность, инициативу, ответственность, способность идти на риск и компромиссы.

Целью данных методических указаний является сведение в единый комплекс разнообразных задач, тестов, ситуаций, адекватно отражающих содержание предпринимательской деятельности, выражающих действие экономических законов рыночного хозяйства в предпринимательской деятельности и развивающих у студентов самостоятельность и инициативу, необходимые для успешной предпринимательской деятельности

ЦЕЛЬ практических работ:

обучающая:

- проведение практических работ призвано помочь обучающимся глубже освоить основные понятии предпринимательства, научиться применять полученные знания при решении практических задач в повседневной жизни,
- выполнение заданий практических работ помогает обучающимся легче овладеть предпринимательской терминологией;

воспитывающая:

- изучение типов профессиональной предпринимательской деятельности;
- умения самостоятельно анализировать ситуацию на рынке хозяйствующих субъектов;
- умения работать в группе;
- умения руководить творческими группами.

Практическая работа 1
Договор – основа сделки

1 Цель работы

1.1 Ознакомиться с понятием «договор».

1.2 Рассмотреть виды договоров.

1.3 Знать условия договора.

Краткие теоретические сведения

Договор - это наиболее распространенный вид сделок. Только немногочисленные односторонние сделки не относятся к числу договоров. Основная масса встречающихся в гражданском праве сделок - договоры. В соответствии с этим договор подчиняется общим для всех сделок правилам. К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках. Очень часто общие положения об обязательствах (гл. 21-26) построены с учетом применения их прежде всего к договорам, например, способы обеспечения исполнения обязательств.

Договором признается согласие двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей (п.1, ст. 420).

Как следует из ГК РФ, Правительство РФ может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров, типовых договоров, положений и т.п. (п.4 ст. 426). Видимо, в главах об отдельных видах договоров Правительству могут даваться поручения об издании таких правовых актов. Если в законе нет об этом прямого указания, то типовой документ рассматривается как документ, содержащий примерные условия. Поэтому многочисленные акты ряда федеральных органов исполнительной власти, которыми утверждены типовые договоры, носят с 1 января 1995 года рекомендательный характер. Если в договоре не будет указана отсылка к ним как примерным условиям, то такие условия применяются к отношениям сторон в качестве обычаев делового оборота, если они отвечают требованиям кодекса (ст. 427 ГК РФ).

Гражданско-правовой договор представляет собой наиболее распространенный вид юридических факторов. В качестве основания возникновения широкого спектра гражданских прав и обязанностей (правоотношений) договор закреплен в особом подразделе раздела III гражданского кодекса.

В ст. 8 ГК перечень юридических фактов открывают договоры и иные сделки, предусмотренные законом, а так же договоры, хотя и непредусмотренные законом, но не

противоречащие ему, Согласно ст.154 ГК для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка), либо трех и более сторон (многосторонняя сделка), а в силу ст. 420 ГК договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Этой же статьей устанавливается, что к договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренных главой 9 (“Сделки”) Кодекса. Так, соглашением обычно двух сторон является договор купли-продажи: по легальному определению данного договора (ст. 454 ГК) одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Соглашением большего числа сторон может быть, например, договор простого товарищества (договор о совместной деятельности).

Контрольные вопросы

4.1 Что включает в себя преамбула?

4.2 Какова специфика договора в предпринимательской деятельности?

4.3 Какие договоры являются наиболее распространенными среди предпринимателей?

4.4 Что относится к специфическим условиям договора?

4.5 В чем необходимость сохранения коммерческой тайны в бизнесе (ст.139 ГК РФ)?

Задания

5.1 Дать письменный ответ на контрольные вопросы.

5.2 Дать определение понятию договор.

5.3 Охарактеризовать договор купли-продажи.

5.4 Дать подробную характеристику поставки, аренды и займа.

Структура отчета

6.1 Номер и наименование практической работы;

6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 2

Коммерческие связи между партнерами. Франчайзинг

1 Цель работы

1.1 Ознакомиться с понятием «партнерские связи».

1.2 Ознакомиться с особенностями производственного, финансового и товарообменного сотрудничества в предпринимательской сфере.

1.3 Знать виды франчайзинга.

Краткие теоретические сведения

Франчайзинг представляет собой соглашение, согласно которому одна из сторон, называемая франчайзером, передает другой стороне, называемой франчайзи, право практиковать определенный бизнес согласно формату франчайзера и за установленную плату . Франчайзинг предоставляет возможность "копирования" успешного бизнеса фирмы, обладающей богатым опытом и хорошей репутацией. Согласно определению Международной ассоциации франчайзинга, "франчайзинг - это система перманентных отношений, устанавливаемых между франчайзером и франчайзи, в результате которых знания, имидж, успех, методы производства и маркетинг передаются франчайзи в обмен на взаимное удовлетворение интересов".

Слово franchise (франц.) - "привилегии (концессии) при продаже товаров". Первоначально привилегии предоставлялись по закону (государством) и они были связаны с монополией государства на определенные виды деятельности. Однако, начиная с 1840 года, слово "франчайзинг" стало использоваться и в сегодняшнем его значении (привилегии, предоставляемые частными фирмами). Франчайзинг, как концепция и бизнес практика, получил развитие в США, в то время как в Европе большее распространение получило понятие "концессия". В XX веке, после того как он утвердился за океаном в качестве успешной техники предпринимательства, франчайзинг вновь возвращается в Европу.

Особенность франчайзинга заключается в том, что каждый покупатель франшизы обязуется выполнять различные условия и требования продавца (франчайзера), касающиеся производства и продажи товаров, а также предоставление потребителям сопутствующих услуг. Таким образом, на мировом рынке возникают группы предприятий, объединенные в единую систему под патронажем крупной международной корпорации. Своим партнерам по контракту франчайзер дает рекомендации по размещению предприятий, подбирает оборудование,

помогает в обучении персонала, консультирует по вопросам управления, а также может оказывать финансовую помощь.

Все это облегчает стандартизацию и унификацию продукции и услуг предприятий, входящих в систему данного франчайзинга, обеспечивает единство проводимых маркетинговых мероприятий, стиля и оформления, качества продаваемых товаров и услуг, централизацию закупок с соответствующей экономией (и дополнительной выгодой для франчайзера).

Как правило, за все услуги каждый покупатель франшизы уплачивает вступительный взнос, отчисляет определенный процент с оборота (от 3 до 12%) и обязуется закупать оборудование, сырье или товары у франчайзера.

Преимущества такой формы лицензирования для продавца франшизы очевидны. Он обеспечивает присутствие своей торговой марки на рынках зарубежных стран, используя местные фирмы и их ресурсы, что существенно расширяет возможности сбыта и приносит дополнительные доходы. Преимущества же покупателя франшизы состоят в том, что он выходит на свой рынок с качественными товарами и услугами под известной торговой маркой, имея покровительство крупной корпорации и пользуясь ее отлаженными технологиями, а также в необходимых случаях финансовой помощью.

4 Контрольные вопросы

4.1 Что такое факторинг, и какие составляющие он включает в себя?

4.2 Какие документы необходимы для оформления операций факторинга?

4.3 Что такое франчайзинг и франшиза?

4.4 Какие основные сферы сотрудничества существуют на условиях франшизы?

5 Задания

5.1 Дать письменный ответ на контрольные вопросы.

5.2 Дать определение понятию «партнерские связи».

5.3 Охарактеризовать п.1.2.

5.4 Охарактеризовать виды франчайзинга.

6 Структура отчета

6.1 Номер и наименование практической работы;

6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5Выполнение работы.

.

Практическая работа 3

Финансовое планирование в предпринимательской деятельности

1 Цель работы

1.1 Знать понятие «финансовый план».

1.2 Ознакомиться с видами рисков.

1.3 Знать приемы снижения рисков.

3 Краткие теоретические сведения

Финансовый план организации (предприятия) – это документ, отражающий объем поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и направлений расходов организации (предприятия), включая платежи в бюджет на планируемый период.

Финансовое планирование охватывает широкий спектр финансовых отношений. Сюда входят следующие отношения:

– между организацией (предприятием) и различными субъектами хозяйствования;

– собственниками организации (предприятия), трудовыми коллективами и отдельными работниками;

– субъектами хозяйствования, входящими в объединение, и самим объединением, а также между субъектами хозяйствования и хозрасчетными подразделениями внутри них;

– организациями (предприятиями), объединениями и государственным бюджетом;

– организациями (предприятиями) и коммерческими банками;

– организациями (предприятиями) и страховыми организациями.

Финансовый план упорядочивает эти отношения, позволяет заранее предвидеть финансовые результаты деятельности организации (предприятия) и так организовать движение финансовых потоков, чтобы они служили достижению целей, предусмотренных стратегическим и тактическим планами.

Основная цель финансового планирования состоит в том, что бы сбалансировать намечаемые расходы организации (предприятия) с финансовыми возможностями.

Финансовый план организации (предприятия) составляется в виде баланса доходов и расходов, а также расчетных форм для определения статей баланса.

Баланс доходов и расходов состоит из следующих разделов:

– доходы и поступления средств;

– расходы и отчисления средств;

– платежи в бюджет;

– ассигнования из бюджета.

4 Контрольные вопросы

4.1 Что такое финансовый риск?

4.2 Какие показатели являются критериями эффективности проекта?

4.3 Какие существуют финансовые риски?

5 Задания

5.1 Дать письменный ответ на контрольные вопросы.

5.2 Дать определение понятию «финансовый план».

5.3 Охарактеризовать виды рисков.

5.4 Охарактеризовать приемы снижения рисков.

6 Структура отчета

6.1 Номер и наименование практической работы;

6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5 Выполнение работы.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1 Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М.Голубева — М.: ФОРУМ, 2012. – 272с.

2 Переверзев М.П., Лунева А.М..Основы предпринимательства: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2011. – 176с.

3 Алейников А. Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособие. – М.: Новое знание, 2013. – 304 с.

4 Абчук В. А. Курс предпринимательства: Учеб.пособие. – СПб.: Альфа, 2011. – 544 с.

5 Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Предпринимательство: Учебн. Пособие. – М.: РИОР, 2012. – 120с.

Интернет-ресурсы:

http://do. *****/library/courses/osnpred/book. dbk Машерук Е. М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс

http://www. petrograd. biz/business_manual/business_13.php Мельников М. М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

http://www. *****/ Свой бизнес/электронный журнал.

http://www. *****/index. html Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.

Дополнительные источники:

1 Гражданский кодекс РФ ч.1и ч.2.

2 Закон Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» №134-ФЗ-М.: ИНФРА-М,2013.-16с.
3 Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей».-М.: «ЮРКНИГА», 2014.-32с.
4 Транспортный устав железных дорог РФ№2 –ФЗ-М.: «Контракт»,2001.
5 Закон Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» №2-ФЗ.
6 Закон Российской Федерации «Об информации, информатизации и защите информаций» №24-ФЗ.