МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УР

БПОУ УР «Глазовский технический колледж»

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА**

**проведения занятия по технологии КВЕСТ**

**по дисциплине: «Основы предпринимательства»**

**« Начни свой бизнес»**

**специальности**

**08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений»**

Разработал: преподаватель спец. дисциплин

профессионального цикла,

первой квалификационной категории

Дерюшева Н.А

Глазов, 2020 г.

# **Содержание**

Введение…………………………………………………………………………3

1. Урок по технологии КВЕСТ…………………………………………………4

1.1 Цели деловой игры………………………………………………………….4

1.2 План деловой игры………………………………………………………….4

1.3 Этапы деловой игры………………………………………………………...5

1.3.1 Придумай « Бизнес- идея»………………………………………………..5

1.3.2 Оформи «Визитная карточка»……………………………………………6

1.3.3Организуй «Создай фирму»……………………………………………….6

1.3.4 Планируй «Создай бизнес-план»…………………………………………9

1.3.5 Выбери «Выбери систему налогообложения»…………………………..11

2. Подведение итогов……………………………………………………………12

3. Заключение……………………………………………………………………13

4. Литература…………………………………………………………………….13

**Введение**

Изменения, происходящие в современном обществе, требуют развития новых способов образования, новых педагогических технологий, способствующих индивидуальному развитию личности, творческой инициативы, выработке у учащихся навыков самостоятельной навигации в информационных полях, формирование универсального умения разрешать проблемы, возникающие в жизни: как в профессиональной деятельности, так и в самоопределении, и в повседневной жизни. Одним из способов решения данных задач является использование образовательных квестов.

Актуальность использования квестов сегодня осознаётся всеми. ФГОС нового поколения требует использования в образовательном процессе технологий деятельностного типа. Жизнь показывает, что современные дети лучше усваивают знания в процессе самостоятельного добывания и систематизирования новой информации.

Квест – это совершенно новая форма как обучающих, так и развлекательных программ, которая позволяет студентам полностью погрузиться в происходящее, ведь что может быть увлекательнее хорошей игры? Живой квест построен на коммуникационном взаимодействии между игроками. Не общаясь с другими игроками, невозможно достичь индивидуальных целей, что стимулирует общение и служит хорошим способом сплотить играющих. Живые квесты несут в себе элемент соревновательности, они способствуют развитию аналитических способностей. С использованием квестов удалось уйти от надоевшей классно – урочной системы сидения за партами, расширить рамки образовательного пространства. Педагоги научились применять активно – деятельностный подход к обучению.

Квест – это приключенческая игра, требующая от игрока решения умственных задач для продвижения по сюжету, подразумевает активность каждого участника. Это игра, в которой задействуется одновременно и интеллект участников, их физические способности и воображение. В игре необходимо проявлять находчивость, тренировать собственную память и внимательность, проявлять смекалку и сообразительность. Квесты помогают учащимся отлично справляться с командообразованием, помогают им наладить успешное взаимодействие в команде, прочувствовать и сформировать взаимовыручку, разделение обязанностей и взаимозаменяемость, и при необходимости научиться без паники мобилизоваться и очень быстро решать нестандартные задачи, с которыми в обычной жизни участники вряд ли сталкивались. К игре нужно готовиться заранее и достаточно серьезно, проявив максимум креатива, выявить лидера. Такова развивающая роль квестов.

Квесты можно использовать на различных предметах, на разных уровнях обучения в учебном процессе. Они могут охватывать отдельную проблему, учебный предмет, тему, могут быть и межпредметными.

Различают два типа квестов:

-кратковременный (используется для углубления знаний, их интеграции, рассчитан на одно - три занятия),

-длительный (используется для углубления и преобразования знаний учащихся, рассчитан на длительный срок – месяц, четверть, год).

В общей классификации выделяют следующие виды квестов:

-линейные (решение одной задачи дает возможность решать следующую);

-штурмовые (с помощью контрольных подсказок участник сам выбирает способ решения задачи);

-кольцевые (по сути, тот же линейный квест только для нескольких команд, стартующих из разных точек).

Преимуществом квест-уроков является использование активных методов обучения. Квест-урок может быть предназначен как для групповой, так и для индивидуальной работы.

**1.Урок по технологии квест.**

**Деловая игра: « Начни свой бизнес»**

**1.1 Цели деловой игры:**

- привить интерес к выбранной профессии,

- обобщить и систематизировать пройденный материал,

- контроль знаний обучающихся;

- привить интерес к занятиям по специальности,

- развить познавательную активность студентов, их творческие и коммуникативные способности,

- развить навыки аналитического (логического) мышления,

- привить навык работы в группах,

- сформировать у студентов профессионально значимые личные качества: чувство гордости и любви к избранной профессии; ответственность за порученное дело; культуру общения в коллективе; положительный взгляд на коллегиальность, взаимовыручку.

**1.2 План деловой игры**

В результате участия в деловой игре при условии выполнения

всех требуемых заданий каждый учащийся сможет освоить процедуры регистрации предприятия или предпринимательской деятельности.

Деловую игру проводят в несколько этапов, каждый из которых

включает в себя выполнение заданий, сбор и обработку информации,

составление документов и заполнение стандартных форм необходимой документации.

Для выполнения заданий все участники разбиваются на группы

(от трех до пяти человек). Каждому участнику присваивают функции

или учредителя, или исполнительного персонала различного уровня:

от директора фирмы или управляющего до менеджеров среднего и

нижнего звена управления. При выполнении заданий-поручений необходимо проявить творческий подход. Так, при выборе организационно-правовой формы предприятия, его названия, видов деятельности студенты могут не

ограничивать собственный выбор. Виртуальный характер игры допускает также формирование уставных документов организации в соответствии с собственными коллективными соображениями.

В результате выполнения заданий деловой игры каждая студенческая группа (подгруппа) формирует отчет.

**1.3 Этапы деловой игры:**

**1.3.1 I этап. Придумай! (Бизнес-идея)**

Команде объясняют цель данного этапа, затем участники знакомятся с понятиями, необходимыми для формирования собственной бизнес-идеи.

Участники совещаются и формулируют идею открытия своего бизнеса, отвечая на вопросы: что они собираются производить, насколько инновационной является их идея, обосновывают реальность своих планов. Презентация бизнес-идеи команды.

Цель этапа

Формирование бизнес-идеи – это начальный этап создания бизнеса. От выбора бизнес-идеи (то есть выбора «что производить?», какой товар или услугу) зависит успех фирмы в целом.

обосновывают свой выбор, представляют на бумаге или на доске эскизы своего товара/услуги.

**Термины**

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность.

Бизнес-идея – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку.

Инновация – это нововведение, выступающее в виде нового товара/услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключатся в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

Варианты бизнес-идеи:

1. .

2. .

3. .

4. .

5. .

Конечный вариант .

**1.3.2 2 этап. Оформи «Визитная карточка фирмы»**

- Названия фирмы.

-Вид деятельности.

-Вывеска (рисунок)

Визитная карточка фирмы появилась сравнительно недавно и, как правило, используется в рекламных целях. В ней указывается полное официальное название фирмы, ее логотип, почтовый адрес и адрес в Интернете, телефоны секретариата, иногда — отдела по связям с общественностью и рекламного отдела, а также направление деятельности фирмы. Визитными карточками фирмы обмениваются во время презентации, на выставках-ярмарках.

Визитная карточка - это не просто способ связаться с вами, но и своеобразный показатель вашего имиджа и стиля. Правильное оформление деловой визитки поможет завести новые полезные знакомства и заключить выгодные контракты.

**1.3.3 3этап. Организуй!! (Создание фирмы)**

Выбор организационно-правовой формы предприятия.

На данном этапе деловой игры участникам необходимо выбрать способ ведения своего бизнеса: посредством образования юридического лица, либо без образования юридического лица, т. е. в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Любое решение необходимо обосновать, сравнив выбранную организационно-правовую форму предприятия или ИП с какой-либо другой. Например, группа участников решила вести свой бизнес, зарегистрировав общество с ограниченной ответственностью (ООО). В этом случае они могут сравнить данный вид юридического лица с ИП. Позиции для сравнения группа (или студент) формирует самостоятельно. При этом можно ориентироваться на те рубрики, которые выделены в соответствующих федеральных законах и (или) Гражданском кодексе Российской Федерации (ГКРФ). Так, при сравнении ООО и ИП – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ГК РФ. Результаты сравнения рекомендуется оформить в виде таблицы1. Для заполнения таблицы можно использовать текстовую информацию законодательных актов. Значительные текстовые выписки следует сократить таким образом, чтобы общий смысл положений не исказился. Каждая позиция также должна иметь ссылку на статью, пункт и при необходимости подпункт закона.

Таблица 1

Форма сравнительной характеристики ООО и ИП

|  |  |
| --- | --- |
| ООО | ИП |
| Учредительные документы | |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| Участники | |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |

В заключение необходимо обосновать преимущества выбранной

организационно-правовой формы по сравнению с другой.

**Документы для регистрации юридического лица и ИП**

После выбора организационно-правовой формы предприятия

каждая группа участников (или студент) формирует пакет документов, необходимых для регистрации бизнеса, который необходимо

приложить к отчету (табл. 2).

Таблица 2

Основные документы для регистрации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Документ | Организационно-правовая форма  предприятия | |
| Юридическое  лицо | ИП |
| 1. Заявление о государственной регистрации | + | + |
| 2. Решение о создании юридического лица (протокол, договор) | + | - |
| 3. Устав юридического лица | + | - |
| 4. Копия основного документа  физического лица | - | + |
| 5. Документ об уплате государственной пошлины | + | + |

Примечание:

1. «+» – документ необходим.

2. «–» – документ не нужен.

Учащимся необходимо самостоятельно найти и заполнить бланки заявлений на регистрацию фирмы (или ИП), сведения об учредителях, предполагаемых видах экономической деятельности, составить

протокол или решение об учреждении организации и др.

Для поиска установленных форм бланков можно воспользоваться

справочными системами типа «Консультант Плюс», «Гарант», материалами, которые размещены на официальных сайтах налоговых служб.

Следует обратить внимание, что сведения, которые требуется

внести в соответствующие документы, должны носить виртуальный

характер. Для этого группа участников может выбрать условные название предприятия, адрес и другие данные.

Заполненные документы служат отчетом по данному этапу деловой игры (см. приложение).

**Заявление**

При регистрации предприятия или предпринимательской деятельности без образования юридического лица заполнение бланков заявления – один из самых ответственных моментов.

Данный документ состоит из нескольких различных форм: собственно заявления (три страницы) и других различных сведений об учредителях (физических или юридических лицах), о лицах, имеющих право действовать от лица предприятия, видах экономической деятельности, держателях реестра акционеров и др. Заявление должно быть заполнено на участников группы или подгруппы с учетом тех должностей, которые они выбрали. Студенты заочной формы обучения должны заполнить заявление на себя. Электронный вариант заявления можно найти на сайтах информационных систем «Консультант Плюс», «Гарант» и др.

**Решение о создании юридического лица**. Данный документ составляется в произвольной форме: в виде решения, либо в виде протокола собрания участников или акционеров. В решении или протоколе должны быть отражены участники, название организации, ее организационно-правовая форма, размер уставного капитала и собственно согласие участников на регистрацию предприятия. Пример оформления такого решения приведен в приложении.

**Учредительные документы (устав).** Учредительные документы – часть документов, которые необходимо подготовить для регистрации предприятия. Это один из самых ответственных шагов, поэтому он вынесен в самостоятельный этап деловой игры. В соответствии с действующим законодательством главный учредительный документ практически для всех основных организационно-правовых форм предприятий (ООО, АО и др.) – устав организации, в котором отражены все основные сведения о предприятии и принципы управления.

Каждая группа участников должна сформировать устав своей организации. При этом необходимо руководствоваться требованиями к уставам, которые содержатся в ГК РФ и соответствующих федеральных законах. Например, если группа участников составляет устав акционерного общества открытого или закрытого типа, то им необходимо взять за основу положения ст. 11 «Устав общества» Федерального закона РФ «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 24.11.95 в новой редакции.

В качестве отчета по данному этапу деловой игры может быть представлена краткая версия устава с минимально необходимыми пунктами и положениями.

Участники, которые выбрали в качестве формы бизнеса ИП, учредительные документы не составляют.

**Открытие расчетного счета.**

На данном этапе группе участников следует выбрать вид или

виды расчетных счетов, которые они планируют открыть и в каком

банке.

Данный выбор может зависеть от того, какую деятельность планирует вести организация, предполагается ли выполнение работ на основе бюджетного финансирования, планируется ли организацией приобретение оборудования, машин и механизмов.

Выбрав условный банк и вид (-ы) счета (-ов), группа должна составить пакет документов для их открытия.

**Для того чтобы организация могла открыть банковский счет,**

**необходимо подготовить следующие документы:**

• свидетельство о государственной регистрации юридического

лица;

• учредительные документы;

• разрешения (лицензии) на право осуществления деятельности;

• документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в

карточке, распоряжаться средствами банковского счета;

• документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица;

• карточка;

• свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.

Для открытия банковского счета ИП, физических лиц с частной Практикой предоставляются те же документы,

за исключением учредительных документов и документов, подтверждающих полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица.

Для отчета по данному этапу участникам достаточно самостоятельно заполнить карточку клиента банка (см. приложение).

**1.3.4 Планируй «Создай Бизнес-план»**

Бизнес-план – это документ, отражающий основные аспекты деятельности коммерческой фирмы для достижения заранее установленных результатов с указанием необходимых ресурсов, формы организации, предмета деятельности, этапов реализации.

Как правило, разрабатывается для вновь создаваемого предприятия. Помогает определить соответствие потребностям рынка и возможность получения финансовых ресурсов от инвесторов и кредиторов, предвидеть проблемы на пути успешного ведения бизнеса.

Участники составляют структуру бизнес плана и презентуют ее.

**Схема бизнес-плана**

1. Резюме:

- Цель плана;

- Потребность в финансах, их предназначение (для каких целей они

необходимы);

- Краткое описание бизнеса и его целевого клиента;

- Что делает ваш бизнес непохожим на бизнес конкурентов;

- Что именно должно вызвать доверие к вашему бизнесу (отчётные

материалы, квалифицированность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руководителя и т. д.);

2. Цели и задачи:

- Анализ идеи;

- Основные направления и цели деятельности;

- Характеристика отрасли промышленности.

3. Продукт (услуга):

- Описание продукта (услуги) и их применение;

- Отличительные качества или уникальность;

- Технология и квалификация, необходимые в вашем бизнесе;

- Лицензии/патентные права;

- Возможность совершенствования продукта/услуги;

- Описание потенциальных поставщиков.

4. Анализ рынка:

- Покупатели;

- Конкуренты (их сильные и слабые стороны);

- Сегменты рынка;

- Размер рынка;

- Состав вашей клиентуры;

- Влияние конкуренции.

5. План маркетинга:

- Маркетинговая расстановка (обеспечение конкурентоспособности

продукции/услуги) – словесные характеристики продукции, услуг в сравнении с конкурирующими;

- Ценообразование;

- Схемы распространения товаров;

- Методы стимулирования продаж.

6. План производства:

- Расположение помещений;

- Оборудование;

- Источники поставки основных материалов и оборудования;

- Использование субподрядчиков.

7. Управленческий персонал:

- Основной руководящий состав;

- Вознаграждение руководящего состава;

- Краткие выводы по планированию количества и состава персонала.

8. Источники и объём требуемых средств:

- Объём требуемых средств;

- Источники поступления необходимых денежных средств (кредит,

наличие собственных средств и т. п.);

- Сроки возврата средств.

9. Основные пункты финансового плана и оценка риска:

- Планируемый объём продаж в течение реализации проекта;

- Себестоимость;

- Прибыль;

- Риски и пути их снижения.

10. Детальный финансовый план (бюджет):

- Прогноз объёма продаж;

- Оценка прибыли и убытков;

- Анализ движения наличных денежных средств (ежемесячно на первый

год, а затем – поквартально).

11. Эффективность бизнеса: основные показатели эффективности (чистая

приведённая стоимость, внутренняя норма доходности, срок окупаемости,

доходность вложений и т. п.).

12. Приложения.

**1.3.5 Выбери « Выбери режим налогообложения».**

К выбору режима нужно относиться так серьезно, как будто это ваш будущий дом. Ведь по нему вы будете платить налоги далеко не один день. Ставка, период, база, сроки уплаты, порядок расчета — все это на каждом режиме разное. И если прогадать с выбором в самом начале пути, достичь вершин в бизнесе уже не удастся.

Общая система налогообложения.

Общая система налогообложения (ОСНО, ОСН, традиционная, основная) – налоговый режим, который назначается автоматически всем ИП и организациям после их создания (за исключением случаев, когда вместе с документами на регистрацию было подано заявление о переходе на один из специальных режимов).

ОСН является самым тяжелым налоговым режимом по части уплаты налогов и ведения отчетности. Как правило, общий режим используют те предприниматели и организации, которые по каким-либо причинам не могут находиться на других системах налогообложения (например, из-за большой численности сотрудников или превышающего доступные пределы размера дохода).

Упрощенная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (УСНО, УСН, упрощенка) – специальный налоговый режим, который чаще всего является самым выгодным для уплаты налогов и ведения отчетности. По сравнению с другими особыми режимами, под действие УСН попадает гораздо большее количество видов предпринимательской деятельности. Применяя УСН, предприниматели и организации платят только один налог в соответствии с заранее выбранной ими облагаемой базой (6% от доходов или 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов).

**2.Подведение итогов деловой игры**

В завершении прошло подведение итогов игры, а также награждение по итогам игры-квеста обмен мнениями и мыслями.

Лист оценки и списки команд

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Команда | Название  фирмы | Этап  1 | Этап  2 | Этап  3 | Этап  4 | Этап  5 | Суммарное количество баллов |
| Команда  1.  2.  3.  4. |  |  |  |  |  |  |  |
| Команда  1.  2.  3.  4. |  |  |  |  |  |  |  |
| Команда  1.  2.  3.  4. |  |  |  |  |  |  |  |
| Команда  1.  2.  3.  4. |  |  |  |  |  |  |  |

При оценке выполнения задания по создания фирмы учитывается: активность всех членов команды;

творческая составляющая;

практическое применение;

командный дух.

# **3.Заключение**

# Участие в деловой игре поможет студентам сделать первые шаги в развитии собственного бизнеса или работе в качестве менеджеров на предприятиях. Разумеется, предлагаемый материал не может быть исчерпывающим. В практике предпринимательской деятельности встречается множество ситуаций, которые невозможно описать в рамках небольшого издания. Однако те базовые знания, навыки расчетов, составления документов, которые приобретаются в процессе изучения дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», помогут многим будущим специалистам грамотно и квалифицированно выполнять свои обязанности по управлению организацией на любом уровне производства. Хотелось бы обратить внимание молодых специалистов на то, что в дальнейшем необходимо учитывать текущие изменения и дополнения к действующему законодательству. Это позволит всегда быть в курсе основных требований времени, своевременно перестраиваться и выбирать оптимальные пути развития предприятия. Будущее – за ответственными, знающими и информированными специалистами, за теми кто способен осваивать новое и идти вперед.

# **4.Литература**

**Основные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, ОТ 22.07.2008 № 159-ФЗ, ОТ 23.07.2008 № 160-ФЗ, ОТ 02.08.2009 № 217-ФЗ, ОТ 27.12.2009 № 365-ФЗ)
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-фз "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](http://zakon.kuban.ru/nd2/2001-4/76fz-03.html), от 8 декабря 2003 г. N [169-ФЗ](http://zakon.kuban.ru/uk96/doc/169fz-03.html#22) от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)
7. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. Учебник. – М.: АКАДЕМИЯ, 2007

**Дополнительные источники:**

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2003
2. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М.Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003
3. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2003
4. Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2000
5. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А.Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009
6. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2006

**Информационно-телекоммуникационная сеть «Интернет» (И-Р)**

1**.**[**http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk**](http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk) Машерук Е.М. Основы предпринимательства.Дистанционный курс

2.[**http://www.petrograd.biz/business\_manual/business\_13.php**](http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php) Мельников М.М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

3**.**[**http://www.mybiz.ru/**](http://www.mybiz.ru/)Свой бизнес/электронный журнал.

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