

**Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
Губернский колледж города Похвистнево**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБОУ СПО ГКП

_____ В.А. Артюшкин

« _____ » _____ 2014 г.

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по оценке освоения итоговых образовательных результатов
учебной дисциплины**

**Основы предпринимательства
основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)
по специальностям СПО:**
***080114 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям);
40.02.01, 030912 Право и организация социального обеспечения;
190631 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта;
050146 Преподавание в начальных классах;
44.02.01, 050144 Дошкольное образование;
060101 Лечебное дело;
34.02.01, 060501 Сестринское дело***

Похвистнево, 2014 г.

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальностям СПО: *080114 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям); 40.02.01, 030912 Право и организация социального обеспечения; 190631 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта; 050146 Преподавание в начальных классах; 44.02.01, 050144 Дошкольное образование; 060101 Лечебное дело; 34.02.01, 060501 Сестринское дело* и рабочей программы учебной дисциплины **Основы предпринимательства**

Разработчики:

ГБОУ СПО ГКП

(место работы)

преподаватель

(занимаемая должность)

Н.П. Вдовина

(инициалы, фамилия)

Одобрено на заседании предметно-цикловой комиссии преподавателей
социально-экономического цикла

Протокол № _____ от « _____ » _____ 20 ____ г.

Председатель ПЦК _____ Н.П. Вдовина

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств	4
2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке	5
3. Оценка освоения учебной дисциплины	7
3.1. Формы и методы оценивания.....	7
3.2. Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины	9
4. Контрольно-оценочные материалы для итоговой аттестации по учебной дисциплине	29
5. Приложения. Задания для оценки освоения дисциплины.....	30

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

В результате освоения учебной дисциплины **Основы предпринимательства** обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО: *080114 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям); 40.02.01, 030912 Право и организация социального обеспечения; 190631 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта; 050146 Преподавание в начальных классах; 44.02.01, 050144 Дошкольное образование; 060101 Лечебное дело; 34.02.01, 060501 Сестринское дело* следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональную компетенцию, и общими компетенциями:

З 1. Основные фонды предприятия.

З 2. Организационно-правовые формы предприятий.

У 1. Предлагать идею бизнеса на основании выявленных потребностей.

У 2. Обосновывать конкурентные преимущества реализации бизнес-идеи.

У 3. Обосновывать основные фонды предприятия.

У 4. Обосновывать использование специальных налоговых режимов.

У 5. Обосновывать отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства.

У 6. Определять потенциальную возможность получения субсидий субъектам предпринимательства на территории Самарской области.

В процессе освоения учебной дисциплины у обучающихся должны формироваться общие компетенции.

ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

Формой аттестации по учебной дисциплине является зачет по итогам выполнения заданий.

2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

2.1. В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования общих компетенций:

Таблица 1.1

Результаты обучения: умения, знания и общие компетенции	Показатели оценки результата	Форма контроля и оценивания
Уметь:		
У 1. Предлагать идею бизнеса на основании выявленных потребностей. ОК 1, ОК 2, ОК 3.	- демонстрация умений выявлять потребности и предлагать бизнес - идею	- оценка выполнения компетентностно-ориентированных заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
У 2. Обосновывать конкурентные преимущества реализации бизнес-идеи. ОК 1, ОК 3, ОК 4, ОК 5.	- демонстрация умений анализировать ситуацию	- оценка выполнения компетентностно-ориентированных заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
У 3. Обосновывать основные фонды предприятия. ОК 1, ОК 2.	- демонстрация умений обосновывать основные фонды предприятия	- оценка выполнения компетентностно-ориентированных заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
У 4. Обосновывать использование специальных налоговых режимов. ОК 2, ОК 3.	- демонстрация умений обосновывать использование налоговых режимов	- оценка выполнения компетентностно-ориентированных заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
У 5. Обосновывать отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предприни-	- демонстрация умений обосновывать отнесение предприятий к субъектам малого	- оценка выполнения компетентностно-ориентированных

материнства. ОК 1, ОК 2, ОК 3.	и среднего предпринима- тельства	заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
У 6. Определять потенциаль- ную возможность получения субсидий субъектам пред- принимательства на террито- рии Самарской области ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5.	- демонстрация умений опре- делять возможности получе- ния субсидий субъектам предпринимательства на тер- ритории Самарской области	оценка выполнения компетентностно- ориентированных заданий; - устный опрос; - оценка отчетов по выполнению ПР;
Знать:		
З 1. Основные фонды пред- приятия. ОК 4, ОК 5.	- демонстрация знаний ос- новных фондов предприятия	- оценка выполнения компетентностно- ориентированных заданий; - устный опрос - оценка отчетов по выполнению ПР;
З 2. Организационно- правовые формы предпри- ятий. ОК 4, ОК 5.	- демонстрация знаний орга- низационно-правовых форм предприятий.	- оценка выполнения компетентностно- ориентированных заданий; - устный опрос - оценка отчетов по выполнению ПР

3. Оценка освоения учебной дисциплины:

3.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по дисциплине **ОП.06 Основы предпринимательства**, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов:

- текущий и рубежный контроль: опросы, ПР, формализованное наблюдение.
- промежуточная аттестация: зачет по итогам выполнения заданий.

Контроль и оценка освоения учебной дисциплины по темам

Таблица 2.2

Элемент учебной дисциплины	Формы и методы контроля					
	Текущий контроль		Рубежный контроль		Промежуточная аттестация	
	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З
Тема 1. Бизнес-идея	Устный опрос Формализованное наблюдение Практическая работа №1 Практическая работа №2 Практическая работа №3 Практическая работа №4	У 1, У 2, У 3 ОК 1, ОК 2, ОК 3				
Тема 2. Организация предприятия	Устный опрос Формализованное наблюдение Практическая работа №5 Практическая работа №6 Практическая работа №7 Практическая работа №8 Практическая работа №9 Практическая работа №10	У 2, ОК 1, ОК 4, ОК 5 У 3, ОК 1, ОК 2 У 4, ОК 2, ОК 3 У 5, ОК 1, ОК 2, ОК 3 У 6, ОК 1 3 1, ОК 4 3 2, ОК 4, ОК 5				

3.2. Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины

3.2.1. Типовые задания для оценки умений.

Описать в соответствии с планом товар на основе покупательских способностей.

Для успешного продвижения бизнеса предпринимателю важно понять, какой товар или услугу надо предложить покупателю.

Описание товара

Наименование изделия/услуги	
Функциональное назначение и область применения (для каких потребителей предназначена продукция)	
Основные технические, эстетические и другие характеристики продукции	
Соответствие стандартам и нормативам	
Стоимостная характеристика (примерная стоимость на разных этапах жизненного цикла товара/услуг)	
Стадия развития продукта (опытная партия, серийное производство)	
Преимущество продукции перед аналогом	
Экспортные возможности продукции	

Критерии оценивания

«5» - дано полное и грамотное описание

«4» - допущены неточности описания

«3» - дано краткое описание

«2» - допущены пропуски пунктов

2) Практические занятия

Практическое занятие № 2. Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи.

Причины провала бизнес-идеи

по дисциплине «Основы предпринимательства»

Стимул: Вы обратились в фирму, которая консультирует клиентов, готовых начать свое дело, за информацией для принятия решения о вложении средств в тот или иной бизнес. Учитывая ваши финансовые возможности, фирма предоставила вам информацию о трех бизнесах.

Задачная формулировка: Внимательно прочитайте источник. Выберите перспективную бизнес-идею. Выбор тщательно обоснуйте, изложив его в связном тексте объемом 150-180 слов. Определите возможные причины провала бизнес-идеи.

Источник информации:

Обслуживание автомобилей

Какой бы надежной не была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес на обслуживании автомобилей (автосервис, магазин запчастей, мойка) стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль.

Состояние и структура рынка. Ситуация на рынке обслуживания автомобилей напрямую зависит от тенденций развития отечественного автопарка. За последние 10 лет он увеличился в 2,5 раза и в настоящее время состоит более чем из 30 млн. машин. Ежегодно этот показатель повышается на 8 – 8,5 %. Российский автопарк в ближайшее время ожидает рост, причем достаточно активный. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура – устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг (5 – 7 машин в сутки). Что же касается самих автосервисов, то их число неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается.

Структура рынка техобслуживания пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях. В то же время крайне мало узнаваемых брендов: один и тот же автосервис может работать и с «Мерседесами», и с ВАЗовской продукцией. Сейчас выделяют четыре уровня рынка.

Авторизованные сервисы. Работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на обслуживании какой-то одной конкретной марки. Войти в этот бизнес очень непросто. Максимальную прибыль – 10 тыс. долларов в месяц – способны приносить сервисы, расположенные в крупных городах, где продается много новых иномарок.

Сетевые автосервисы. Этот сегмент в России до сих пор недостаточно развит: нет ни одной сети технического обслуживания, которая развивалась бы в национальном масштабе (чаще всего охватывается не более пяти регионов). Западные сети на российском рынке представлены слабо. Кроме того, в нашей стране имеются «псевдосети», образующиеся, когда западные компании, желая увеличить сбыт продукции, позволяют использовать свое название. Но никакого контроля за качеством

оказываемых услуг с их стороны не ведется. Средняя прибыль одного входящего в сеть автосервиса с несколькими боксами составляет 5 – 7 тыс. долларов в месяц.

Одиночные сервисные пункты. Они не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным компаниям: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20- 30 % меньше. Прибыль такого автосервиса редко опускается ниже 2 тыс. долларов в месяц.

Индивидуальное оказание услуг технического обслуживания. Данный вид деятельности только с большей долей условности можно назвать бизнесом – это, скорее, самозанятость. Однако услуги индивидуальных, ремонтирующих автомашины в собственных гаражах или по вызову, пользуются стабильным спросом, принося 800 – 1200 долларов чистой прибыли в месяц.

И вот предприятие готово к открытию. Для привлечения клиентов стоит потратить 500 – 1000 долларов на рекламу. Кроме «наружки», объявления полезно разместить в газетах и журналах, расклеить в гаражных массивах. Стоит также распространить листовки.

В среднем создание автосервиса обойдется в 130 – 150 тыс. долларов. Хотя возможно и более дешевое решение: небольшой автосервис будет стоить 35 – 50 тыс. долларов, а шиномонтаж – 8 – 12 тыс. долларов.

Автосервис, оказывающий широкий спектр услуг, приносит своему владельцу доход от 4 тыс. долларов в месяц, шиномонтаж – от 0,7 тыс. долларов.

До сих пор речь шла о стационарном автосервисе.

Существует и другая модель организации бизнеса – по индивидуальному вызову в гараж автовладельца. Таким образом, снижаются траты на аренду помещения и закупку дорогостоящего оборудования, но повышают расходы на рекламу. В этом случае можно обойтись небольшим офисным помещением с телефоном, несколькими автомобилями (а лучше нанять механиков с личным автомобилем). Склад запчастей не обязателен: закупайте их под конкретный заказ, воспользовавшись услугами одной из многочисленных служб доставки.

Автомойка

Автомойка – наиболее популярный бизнес среди тех, кто, не обладая какими-то специальными знаниями, желает начать доходное дело. Причем эту точку зрения нельзя назвать неверной: если вы сможете подобрать участок земли, расположенный рядом с автотрассой, получить права аренды на него, решить многочисленные бюрократические формальности и найти средства для покупки оборудования, то вам останется только своевременно подбирать моющиеся средства и обогащаться. Получила широкое распространение практика, когда предприниматели создают автомойку и получают прибыль от 5 тыс. долларов.

Принципиально шаги по созданию автомойки и автосервиса мало чем отличаются. Разве что для первой потребуется приобрести оборудование по очистке сточных вод или заключить с этой целью специальный договор с горводоканалом. Зато

услуги мойки подлежат сертификации, а к персоналу не надо предъявлять повышенные требования. Исключением являются, пожалуй, только сотрудники, занимающиеся химчисткой салонов автомобилей.

Что касается затрат на открытие автомойки на один пост, то вам понадобится хотя бы 100 кв. м земли. О единых арендных ставках в этой сфере трудно говорить: во многих городах мойки в рамках муниципальных программ работают на льготных условиях.

Стандартный комплект оборудования: аппарат высокого давления без подогрева воды (от 1,5 до 2,5 тыс. долларов); аппарат высокого давления с подогревом воды (от 2,5 до 5 тыс. долларов); пылеводосос (200 – 500 долларов); моющий пылесос (от 600 до 1300 долларов); аппарат для очистки и рециркуляции воды (от 4,5 до 8 тыс. долларов);

Стандартные услуги автомойки: мойка кузова с наружи; полировка кузова; мойка двигателя; сухая и влажная уборка салона; химчистка салона.

В зависимости от того, сколько машин вы планируете обслуживать (для небольшой мойки оптимальным показателем будет 20 – 35 машин в сутки), стоит выбирать и мощность оборудования. Основная проблема для химчистки салона – необходимость последующей сушки. Лучше проводить эту операцию в отдельном сухом и теплом помещении.

Сейчас популярно совмещать автомойки с небольшим кафе. Но тогда потребуются дополнительные затраты на получение разрешительной документации и возведение павильона. Можно построить на территории мойки бокс автосервиса с подъемником, а потом сдавать его в аренду. Это будет приносить от 500 до 1000 долларов дополнительной прибыли ежемесячно. Кроме того, увеличится поток клиентов.

Столовая быстрого обслуживания

1. Суть идеи:

- для открытия столовой необходимо от 50 тыс. долларов;
- продаются только комплексные обеды с 12 до 22 часов;
- постоянная фиксированная стоимость обеда – 150 руб.;
- два обеда на выбор: обычный и вегетарианский;
- каждый день недели – свое меню;
- посетители покупают карточки (как на метро) и проходят через турникет.

2. Преимущества:

- приготовление комплексных обедов существенно дешевле, чем блюд на заказ: оптимизация закупок продуктов и процессов приготовления;
- значительно сокращается время на обед: не надо ждать, пока принесут меню, пока примут заказ, пока приготовят и принесут, пока принесут чек, сдачу;
- отсутствие посетителей, которые тратят мало денег, но долго занимают столик; следствие: увеличение пропускной способности зала, уменьшение очередей в часы пик (с 13 до 15 часов);

- минимум обслуживающего персонала (1 кассир/бармен, продающий многоразовые карточки + повар + помощник + посудомойщица/уборщица).

3. Перспектива:

- развитие сети столовых по схеме франшизы, карты работают в любой столовой сети;
- головной офис представляет технологии, рецепты, обучение персонала, аудит качества, продвижение бренда.

4. Риски:

- трудности технической реализации схемы с турникетами и карточками;
- низкая посещаемость в необеденное время;
- возможны сложности в обеспечении низкой себестоимости «здорового» обеда.

5. Конкуренты:

- McDonalds, РОСТИКС – быстрое питание, а значит «нездоровая» пища;
- бизнес – ланч в ресторанах/барах – медленное обслуживание (1 час), отсутствие вечернего бизнес – ланча.

6. Расчеты:

- расчет для столовой 50 мест.

7. Прогнозы:

- оптимистический:
 - 800 обедов в день;
 - стоимость обедов \$ 6 при себестоимости продуктов \$ 3;
 - выручка \$ 4800, прибыль \$ 2400 в день.
 - \$ 8000/мес. персонал + \$ 3000 аренда;
 - \$ 6100/мес. прибыль;
- пессимистический:
 - 3000 обедов в день – стоимость обеда \$ 5 при себестоимости продуктов \$ 4\$;
 - выручка \$1500, прибыль \$ 300 /день;
 - \$ 5000/мес. + \$ 3000 аренда;
 - \$ 1000/мес. прибыль.

Модельный ответ:

Параметры сравнения	Объяснения с учетом выделенных параметров. Объяснения, подтвержденные расчетами			Баллы
	Обслуживание автомобилей	Автомойка	Столовая быстрого обслуживания	
1.Суть идеи				3 балла
2.Преимущества				1 балл
3.Перспектива				1 балл

4. Риски				1 балл
5. Конкуренты				1 балл
6. Расчеты				1 балл

2. Определение возможных причин провала бизнес-идеи -1 балл

3. Логичность и последовательность изложения –1 балл

3. Соответствие объему и формату текста (связной текст объемом 150-180 слов) – 1 балл.

Максимальный балл - 11 б

Критерии оценивания

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Кол-во баллов	менее 7 баллов	7 баллов	8-9 баллов	10-11 баллов

3.2.2. Типовые задания для оценки знаний

1) Задания в тестовой форме (пример)

Дать характеристику организационно-правовых форм предприятий, определить субъекты среднего и малого предпринимательства.

Задание 1. Приведите в соответствие основные характеристики и понятия.

Понятие	Характеристика
1. Организация, которая имеет имущество и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные дела	А) Предпринимательская деятельность
2. Не распределяет полученную прибыль между участниками, либо не имеют цели извлечения прибыли	Б) Физическое лицо
3. Гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя	В) Юридическое лицо
4. Индивидуальный предприниматель	Г) Граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства
5. Основная цель деятельности – получение прибыли	Д) Коммерческие организации
6. Лица, создающие юридическое лицо	Е) Некоммерческие организации

7. Организации, созданные в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.	Ж) Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями
8. Организации, созданные в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, фондов.	З) Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями
9. Самостоятельная производственная деятельность человека, осуществляемая на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли.	И) Учредители

Задание 2. Дополните список основных видов организационно-правовых форм предпринимательства.

1. Индивидуальный предприниматель. 2. 3. Товарищество на вере. 4. 5. Общество с дополнительной ответственностью. 6. 7. Открытое акционерное общество. 8.

Задание 3. Приведите в соответствие виды ответственности и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Виды ответственности	Организационно-правовые формы
1. С обычной ответственностью участников	А) Индивидуальный предприниматель
2. С повышенной ответственностью участников	Б) Хозяйственные товарищества, ОДО, производственный кооператив
3. Всем своим имуществом по обязательствам.	В) ООО, ОАО, ЗАО.

Задание 4. Для каких организационно-правовых форм предпринимательской деятельности используются следующие учредительные документы?

Учредительные документы	Организационно-правовые формы
1. Устав	А) Индивидуальный предприниматель
2. Учредительный договор	Б) ОАО, ЗАО, производственный кооператив
3. Отсутствуют учредительные документы	В) Полное товарищество, товарищество на вере
	Г) ОДО, ООО

Задание 5. Приведите в соответствие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности с количеством участников в них.

Организационно-правовые формы	Количество участников
1. Индивидуальный предприниматель	1) Один или несколько участников, но не

	более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО.
2. Полное товарищество	Б) Любое количество участников
3. ООО	В) Не менее 5 участников
4. ОАО	Г) Один участник.
5. Производственный кооператив	Д) Один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив.
6. ЗАО	Е) несколько участников, если остается один, то должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму.

Модельный ответ:

Задание	Правильный ответ	Баллы
Задание 1.	1 - В; 2 – Е; 3 – Б; 4 - Г; 5 – Д; 6 –И; 7 – 3; 8 – Ж; 9 - А	2 балла – нет ошибок; 1 балл – допущена 1 ошибка; 0 баллов – допущены две и более ошибок
Задание 2.	2. Полное товарищество. 4. Общество с ограниченной ответственностью. 6. Закрытое акционерное общество. 8. Производственный кооператив.	2 балла – нет ошибок; 1 балл – допущена 1 ошибка; 0 баллов – допущены две и более ошибок
Задание 3.	1 – В; 2 – Б; 3 – А.	1 балл
Задание 4.	1 – Б, Г; 2 – Г, В; 3 -А	2 балла – нет ошибок; 1 балл – допущена 1 ошибка; 0 баллов – допущены две и более ошибок
Задание 5.	1 – Г; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Б; 5 – В; 6 – А.	2 балла – нет ошибок; 1 балл – допущена 1 ошибка; 0 баллов – допущены две и более ошибок

Максимальное количество баллов – 9.

Критерии оценивания

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Кол-во баллов	менее 5 баллов	6 баллов	7-8 баллов	9 баллов

3) Практическая работа

Практическое занятие № 7. Составление маркетингового плана

Цель: составить маркетинговый плана производства.

Маркетинговый план производства

Схема реализации товара	Через какие каналы распространения будет реализовываться товар?
Реклама и методы стимулирования продаж	Какие виды и источники распространения рекламы, стимулы будут использованы для привлечения внимания покупателей?
Организация послепродажного обслуживания	Какой вид послепродажного обслуживания наиболее эффективен?

Критерии оценивания

«5» - дано полное и грамотное описание

«4» - допущены неточности описания

«3» - дано краткое описание

«2» - допущены пропуски пунктов

4) Самостоятельная работа

Поиск информации в средствах масс-медиа, Интернете, в учебной и специальной литературе с соответствующим оформлением о видах товара/услуг, бизнес-идеях.

Определение себестоимости продукции и цены товара, об организационно-правовых формах предприятий, этапах создания предприятий, порядке взаимодействия с потенциальным работодателем, о получении субсидий из бюджета Самарской области на развитие малого и среднего бизнеса.

Составление производственного плана.

Составление маркетингового и финансового плана, бизнес-плана.

5) Контрольно-измерительные материалы

Комплект тестовых заданий
Раздел 1. Спецификация учебных элементов

№ п/п	Наименование учебных элементов (Дидактические единицы)	Цель обучения («должен знать», «должен иметь представление», «должен уметь»)
1.	Товар. Цена товара. Рынок сбыта.	должен иметь представление об основных видах классификации товаров должен знать элементы характеристики описания товара
2.	Виды организационно-правовых форм предприятия.	должен знать с виды организационно-правовых форм предприятия, содержание маркетингового, финансового и бизнес-плана должен владеть терминологией
3.	Этапы создания предприятия	должен знать содержание этапов создания предприятия
4.	Бизнес-планирование	должен знать назначение и структуру бизнес-плана
5.	Кредит	должен знать определения и формы кредита
6.	Лицензирование и сертификация	должен знать определения
7.	Налогообложение	должен знать объекты налогообложения

Раздел 2. Тестовые задания

Вариант-1

Блок А

№ п/п	Задание (вопрос)	Эталон ответа						
<p><i>Инструкция по выполнению заданий № 1-4: соотнесите содержание столбца 1 с содержанием столбца 2. Запишите в соответствующие строки бланка ответов букву из столбца 2, обозначающую правильный ответ на вопросы столбца 1. В результате выполнения Вы получите последовательность букв. Например,</i></p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th><i>№ задания</i></th> <th><i>Вариант ответа</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><i>1</i></td> <td><i>1-В,2-А,3-Б</i></td> </tr> </tbody> </table>			<i>№ задания</i>	<i>Вариант ответа</i>	<i>1</i>	<i>1-В,2-А,3-Б</i>		
<i>№ задания</i>	<i>Вариант ответа</i>							
<i>1</i>	<i>1-В,2-А,3-Б</i>							
1.	<p>Установите соответствие между определениями и их понятиями.</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>Определение</th> <th>Понятие</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>А) товар с уникальной характеристикой, покупатель готов за-</td> <td align="center">1 – В 2 – Б</td> </tr> </tbody> </table>	Определение	Понятие			А) товар с уникальной характеристикой, покупатель готов за-	1 – В 2 – Б	
Определение	Понятие							
	А) товар с уникальной характеристикой, покупатель готов за-	1 – В 2 – Б						

	<p>1. Товар пассивного спроса</p> <p>2. Товары повседневного спроса</p>	<p>тратить дополнительные усилия</p> <p>Б) товар часто приобретается часто без раздумий и сравнений между аналогами</p> <p>В) о товаре покупатель не знает либо не задумывается о его приобретении</p>	
2.	Установите соответствие между определениями и их понятиями.		
	<p>Определения</p> <p>1. Предпринимательская деятельность</p> <p>2. Коммерческие организации</p>	<p>Понятие</p> <p>А) организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности</p> <p>Б) организации, созданные в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, фондов</p> <p>В) самостоятельная производственная деятельность, осуществляемая на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли</p>	<p>1 – В</p> <p>2 – А</p>
3.	Установите соответствие между определениями и их понятиями.		
	<p>Определения</p> <p>1. Финансовый план</p> <p>2. Бизнес - план</p>	<p>Понятия</p> <p>А) проведение расчетов для анализа финансовых результатов деятельности предприятия</p> <p>Б) это система организации работы предприятия, направленная на продвижение товаров/услуг на рынке сбыта</p> <p>В) это технико – экономическое обоснование будущего бизнеса с учетом рыночных факторов</p>	<p>1 – А</p> <p>2 – В</p>
4.	Установите соответствие между определениями и их понятиями.		
	<p>Определения</p> <p>1. Сведения о финансовой деятельности</p> <p>2. Сведения об организации производства</p>	<p>Понятия</p> <p>А) информация о прогнозе в получении прибыли, расчеты о движении денежных средств предприятия</p> <p>Б) информация о торговых представителях, вопросы организации послепродажного обслуживания и стимулировании сбыта продукции</p> <p>В) информация об организации</p>	<p>1 – А</p> <p>2 – В</p>

		производства продукции, наличия необходимого оборудования, сырья, материалов, задействованном персонале и уровне их квалификации	
Инструкция по выполнению заданий № 5 - 19: Выберите цифру, соответствующую правильному варианту ответа и запишите ее в бланк ответов.			
5.	В описание товара не должно входить: 1. Наименование изделия. 2. Функциональное назначение и область применения (для каких потребителей предназначена продукция) 3. Основные технические, эстетические и другие характеристики продукции. 4. Срок эксплуатации.		4
6.	Как называется документ, описывающий все аспекты коммерческой деятельности предприятия? 1. Финансовый план 2. Устав 3. Бизнес- план 4. Лицензия		2
7.	Укажите назначение бизнес – плана. 1. Для получения кредита. 2. Для оценки собственных возможностей. 3. Для определения возможных проблем и способов их решения. 4. Все перечисленные ответы верны.		4
8.	Лица, создающие юридическое лицо называются 1) физические лица 2) юридические лица 3) учредители 4) предприниматели		3
9.	Приведите соответствие организационно- правовые формы предпринимательской деятельности Производственный кооператив с количеством участников в ней. 1) один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО. 2) один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив. 3) любое количество участников 4) не менее 5 участников		4
10.	Объектом налогообложения не является: 1) операция по реализации товаров, услуг, работ 2) стоимость реализованных товаров		3

	3) личная собственность 4) доход	
11.	Приведите в соответствие географический принцип сегментирования рынка сбыта с его характеристикой. 1) возраст, род занятий, этапы жизненного цикла семьи 2) статус пользователя, отношение к товару, интенсивность потребления 3) плотность населения, регион, тип населенного пункта 4) тип личности, общественный класс, образ жизни	3
12.	Зарегистрированный в установленном порядке знак, подтверждающий соответствие им продукции установленным требованиям называется... 1) лицензия 2) знак соответствия 3) сертификация 4) лицензия	2
13.	Официальное признание права субъекта на ведение определенного вида деятельности с соблюдением нормативных требований и стандартов называется ... 1) лицензирование 2) лицензия 3) сертификация 4) знак соответствия	1
14.	Приведите в соответствие задачу рекламы с ее видом. Формирование предпочтения к марке, изменение восприятия потребителем свойств товара, убеждение потребителя совершать покупку не откладывая. 1) увещательная 2) информативная 3) напоминающая 4) сравнительная	1
15.	Какой кредит предоставляет долговременные ссуды под залог недвижимости? 1) государственный кредит 2) ипотечный кредит 3) потребительский кредит 4) коммерческий кредит	
16.	Какой вид товара в зависимости от степени участия в процессе производства относится к стационарным сооружениям? 1) компьютеры, станки, генераторы, промышленные здания 2) смазочные масла, гвозди, краски, канцелярские принадлежности 3) инструмент, офисное оборудование, автопогрузчики 4) полотно, пряжа, шины, железо	1

17.	<p>Приведите в соответствие поведенческий принцип сегментирования рынка сбыта с его характеристикой.</p> <p>1) возраст, род занятий, этапы жизненного цикла семьи</p> <p>2) статус пользователя, отношение к товару, интенсивность потребления</p> <p>3) плотность населения, регион, тип населенного пункта</p> <p>4) тип личности, общественный класс, образ жизни</p>	2
18.	<p>Какой вид товара в зависимости от степени участия в процессе производства относится к вспомогательному оборудованию?</p> <p>1) компьютеры, станки, генераторы, промышленные здания</p> <p>2) смазочные масла, гвозди, краски, канцелярские принадлежности</p> <p>3) инструмент, офисное оборудование, автопогрузчики</p> <p>4) полотно, пряжа, шины, железо</p>	4
19.	<p>Процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя и потребителя организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям называется ...</p> <p>1) сертификация</p> <p>2) лицензирование</p> <p>3) лицензия</p> <p>4) знак соответствия</p>	1

Блок В

№ п/п	Задание (вопрос)	Эталон ответа
<i>Инструкция по выполнению заданий № 20-23: В соответствующую строку бланка ответов запишите краткий ответ на вопрос, окончание предложения или пропущенные слова.</i>		
20.	Все, что может удовлетворить нужды или потребности людей и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления называется ...	товаром
21.	Денежная сумма, взимаемая за конкретный товар называется	ценой
22.	Документы, свидетельствующие о кредите называются	закладными
23.	Процедура подтверждения соответствия изготовления продукции или оказания услуг установленным требованиям называется	сертификацией

Раздел 2. Тестовые задания

Вариант-2

Блок А

№ п/п	Задание (вопрос)		Эталон ответа				
<p>Инструкция по выполнению заданий № 1-4: соотнесите содержание столбца 1 с содержанием столбца 2. Запишите в соответствующие строки бланка ответов букву из столбца 2, обозначающую правильный ответ на вопросы столбца 1. В результате выполнения Вы получите последовательность букв. Например,</p> <table border="1" data-bbox="392 506 1018 595"> <thead> <tr> <th data-bbox="392 506 683 551">№ задания</th> <th data-bbox="683 506 1018 551">Вариант ответа</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="392 551 683 595">1</td> <td data-bbox="683 551 1018 595">1-В,2-А,3-Б</td> </tr> </tbody> </table>				№ задания	Вариант ответа	1	1-В,2-А,3-Б
№ задания	Вариант ответа						
1	1-В,2-А,3-Б						
1.	Установите соответствие между определением и понятием.						
	<p>Определения</p> <p>1. Товар повседневного спроса</p> <p>2. Товар особого спроса</p>	<p>Понятие</p> <p>А) товар с уникальной характеристикой, покупатель готов затратить дополнительные усилия</p> <p>Б) товар часто приобретается часто без раздумий и сравнений между аналогами</p> <p>В) о товаре покупатель не знает либо не задумывается о его приобретении</p>	<p>1 – Б</p> <p>2 – А</p>				
2.	Установите соответствие между определениями и их понятиями.						
	<p>Определения</p> <p>1. Предпринимательская деятельность</p> <p>2. Некоммерческие организации</p>	<p>Понятия</p> <p>А) организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности</p> <p>Б) организации, созданные в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, фондов</p> <p>В) самостоятельная производственная деятельность, осуществляемая на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли.</p>	<p>1 – В</p> <p>2 – Б</p>				
3.	Установите соответствие между названиями определений и их понятиями.						
	<p>Определения</p> <p>1. Финансовый план</p> <p>2. Маркетинговый план</p>	<p>Понятия</p> <p>А) проведение расчетов для анализа финансовых результатов деятельности предприятия</p> <p>Б) это система организации работы предприятия, направленная</p>	<p>1 – А</p> <p>2 – Б</p>				

		на продвижение товаров/услуг на рынке сбыта В) это технико – экономическое обоснование будущего бизнеса с учетом рыночных факторов	
4.	Установите соответствие между определениями и их понятиями.		
	Определения 1. Сведения об организации сбыта 2. Сведения об организации производства	Понятия А) информация о прогнозе в получении прибыли, расчеты о движении денежных средств предприятия Б) информация о торговых представителях, вопросы организации послепродажного обслуживания и стимулировании сбыта продукции В) информация об организации производства продукции, наличии необходимого оборудования, сырья, материалов, задействованном персонале и уровне их квалификации	1 – Б 2 – В
Инструкция по выполнению заданий № 5 - 19: Выберите цифру, соответствующую правильному варианту ответа и запишите ее в бланк ответов.			
5.	В описание товара не должно входить: 1. Наименование изделия. 2. Функциональное назначение и область применения (для каких потребителей предназначена продукция) 3. Основные технические, эстетические и другие характеристики продукции. 4. Срок реализации.		4
6.	Как называется документ, описывающий все аспекты коммерческой деятельности предприятия? 1. Производственный план 2. Лицензия 3. Бизнес- план 4. Устав		4
7.	Укажите пункт не входящий в назначение бизнес – плана. 1. Для получения кредита. 2. Для оценки собственных возможностей. 3. Для определения возможных проблем и способов их решения. 4. Для оценки собственных способностей.		4
8.	Гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица		

	<ul style="list-style-type: none"> 1) физическое лицо 2) юридическое лицо 3) учредитель 4) предприниматель 	1
9.	<p>Приведите соответствие организационно - правовые формы предпринимательской деятельности ООО с количеством участников в ней.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО. 2) один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив. 3) любое количество участников 4) Не менее 5 участников 	2
10.	<p>Объектом налогообложения не является:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) операция по реализации товаров, услуг, работ 2) имущество 3) доход 4) личная собственность 	4
11.	<p>Приведите в соответствие демографический принцип сегментирования рынка сбыта с его характеристикой.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) возраст, род занятий, этапы жизненного цикла семьи 2) статус пользователя, отношение к товару, интенсивность потребления 3) плотность населения, регион, тип населенного пункта 4) тип личности, общественный класс, образ жизни 	1
12.	<p>Документ, в котором изготовитель удостоверяет, что поставляемая (продаваемая) им продукция соответствует установленным требованиям называется</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) сертификат соответствия 2) декларация соответствия 3) сертификация 4) знак соответствия 	2
13.	<p>Документ для подтверждения продукции установленным требованиям называется ...</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) сертификат соответствия 2) декларация соответствия 3) знак соответствия 4) лицензия 	1
14.	<p>Приведите в соответствие задачу рекламы с ее видом. Рассказ рынку о новинке или о новых применениях существующего товара, информирование рынка об изменении цены, объяснение принципов действия товара.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) увещательная 	2

	<p>2) информативная</p> <p>3) напоминающая</p> <p>4) сравнительная</p>	
15.	<p>Какой кредит представляет собой заем одного бизнесмена другому в виде отсрочки платежа за поставляемые товары?</p> <p>1) государственный кредит</p> <p>2) ипотечный кредит</p> <p>3) потребительский кредит</p> <p>4) коммерческий кредит</p>	4
16.	<p>Какой вид товара в зависимости от степени участия в процессе производства относится к вспомогательным материалам?</p> <p>1) компьютеры, станки, генераторы, промышленные здания</p> <p>2) смазочные масла, гвозди, краски, канцелярские принадлежности</p> <p>3) инструмент, офисное оборудование, автопогрузчики</p> <p>4) полотно, пряжа, шины, железо</p>	4
17.	<p>Приведите в соответствие психографический принцип сегментирования рынка сбыта с его характеристикой.</p> <p>1) возраст, род занятий, этапы жизненного цикла семьи</p> <p>2) статус пользователя, отношение к товару, интенсивность потребления</p> <p>3) плотность населения, регион, тип населенного пункта</p> <p>4) тип личности, общественный класс, образ жизни</p>	4
18.	<p>Какой вид товара в зависимости от степени участия в процессе производства относится к полуфабрикатам и деталям?</p> <p>1) компьютеры, станки, генераторы, промышленные здания</p> <p>2) смазочные масла, гвозди, краски, канцелярские принадлежности</p> <p>3) инструмент, офисное оборудование, автопогрузчики</p> <p>4) полотно, пряжа, шины, железо</p>	2
19.	<p>Специальное разрешение, выдаваемое государственными или местными органами власти на ведение определенной экономической деятельности называется ...</p> <p>1) лицензия</p> <p>2) сертификат соответствия</p> <p>3) декларация соответствия</p> <p>4) знак соответствия</p>	1

Блок В

№ п/п	Задание (вопрос)	Эталон ответа
Инструкция по выполнению заданий № 20-23: В соответствующую строку бланка ответов запишите краткий ответ на вопрос, окончание предложения или пропущенные слова.		
20.	Разбивка рынка на группы покупателей называется ...	сегментирова- нием
21.	Предоставление денег на условиях возврата с уплатой процентов в установленный срок называется....	кредит
22.	Затраты на производство и реализацию продукции назы- вается ...	ценообразова- ние
23.	Официальный документ, который разрешает осуществ- ление указанного в нем вида деятельности в течение ус- тановленного срока, а также определяет условия его осуществления называется ...	лицензией

Раздел 3. Система кодификации

№ п/п	Наименование дидактической единицы	Номер варианта	
		1	2
		Номера вопросов	
1.	Товар. Цена товара. Рынок сбы- та	1,5, 11, 16, 17, 18, 20, 21	1,5, 11, 16, 17, 18, 22
2.	Виды организационно- правовых форм предприятия.	2, 6, 8, 9	2, 6, 8, 9
3.	Этапы создания предприятия	8	8
4.	Бизнес-планирование	4, 7	4, 7
5.	Кредит	15, 22	15, 21
6.	Лицензирование и сертифика- ция	12,13, 19, 23	12, 13, 19, 23
7.	Налогообложение	10	10

Раздел 4. Список использованной литературы

Основные источники:

1. Перельгина Е.А. Основы предпринимательства: Учебные материалы.. – Самара: ЦПО, 2011.

2. Голуб Г.Б., Перельгина Е.А., Введение в профессию: общие компетенции профессионала. Эффективное поведение на рынке труда. Основы предпринимательства: Гиды для преподавателей. – Самара: ЦПО, 2011.

Дополнительные источники:

1. Ефимова С.А. Ключевые профессиональные компетенции: спецификация модулей. – Самара: Изд-во ЦПО, 2007.
2. Ключевые профессиональные компетенции. Модуль «Основы предпринимательства» [Текст]: учебные материалы для учащихся и студентов учреждений профессионального образования / авторы составители: С.А. Ефимова, А.Г. Рыбка; худож. А. Войнова.– Самара: ЦПО, 2006.
3. Приказ министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области от 06.08.2009 г. № 82 «О предоставлении субсидий (грантов на создание собственного бизнеса) субъектам малого и среднего предпринимательства – производителям товаров, работ, услуг в целях возмещения затрат в связи с производством товаров, выполнением работ, оказания услуг в части расходов на государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, приобретение основных средств и производственного оборудования, обеспечение приобретения права по договору коммерческой концессии (франшизу) (паушальный взнос)»
4. Постановление Правительства Самарской области от 27.07.2009 г. №359 «Об утверждении Порядка предоставления в 2009-2010 годах субсидий (грантов на создание собственного бизнеса) субъектам малого и среднего предпринимательства – производителям товаров, работ, услуг в целях возмещения затрат в связи с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг в части расходов на государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, приобретение основных средств и производственного оборудования, обеспечение приобретения права по договору коммерческой концессии (франшизу) (паушальный взнос)»
5. Интернет – ресурсы
<http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/>
<http://www.alleng.ru/d/manag/man219.htm>
<http://rudocs.exdat.com/docs/index-96193.html>
<http://www.razym.ru/biz/economyka/67582-osnovy-predprinimatelstva-korotko-i-po-delu.html>

Бланк ответа

Номер группы _____

Фамилия, имя _____

Уч. дисциплина _____

Вариант № _____ Дата _____

Блок А

№ задания	Вариант ответа
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

№ задания	Вариант ответа
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	

Блок В

20.	
21.	
22.	
23.	

Сумма баллов: _____

Оценка: _____

Критерии оценивания

- ✓ Каждый правильный ответ блока А и В оценивается 1 баллом, неправильный – 0 баллов (всего 23 балла)

Максимальный балл работы составляет 23 балла

Оценка работы:

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Кол-во баллов	менее 16 баллов	16 – 18 баллов	19 – 21 баллов	22 - 23 балла

4. Контрольно-оценочные материалы для итоговой аттестации по учебной дисциплине

Предметом оценки являются умения и знания. Контроль и оценка осуществляются с использованием следующих форм и методов: устный опрос, практические работы.

Оценка освоения дисциплины предусматривает использование зачета по итогам выполнения заданий.

Форма комплекта оценочных материалов

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения учебной дисциплины Основы предпринимательства по специальностям СПО: *080114 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям); 40.02.01, 030912 Право и организация социального обеспечения; 190631 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта; 050146 Преподавание в начальных классах; 44.02.01, 050144 Дошкольное образование; 060101 Лечебное дело; 34.02.01, 060501 Сестринское дело*

Умения

- У 1. Предлагать идею бизнеса на основании выявленных потребностей.
- У 2. Обосновывать конкурентные преимущества реализации бизнес-идеи.
- У 3. Обосновывать основные фонды предприятия.
- У 4. Обосновывать использование специальных налоговых режимов.
- У 5. Обосновывать отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства.
- У 6. Определять потенциальную возможность получения субсидий субъектам предпринимательства на территории Самарской области.

Знания

- З 1. Основные фонды предприятия.
- З 2. Организационно-правовые формы предприятий.

5. Приложения. Задания для оценки освоения дисциплины

Лист согласования

Дополнения и изменения к комплекту КОС на учебный год

Дополнения и изменения к комплекту КОС на _____ учебный год по дисциплине

В комплект КОС внесены следующие изменения:

Дополнения и изменения в комплекте КОС обсуждены на заседании ПЦК

« ____ » _____ 20 ____ г. (протокол № _____).

Председатель ПЦК _____ / _____ /