

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и
гостиничного бизнеса

программы подготовки специалистов среднего звена

43.02.16 Туризм и гостеприимство

Направленность «Предоставление туроператорских и турагентских
услуг»

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.12.2022 №1100, примерной образовательной программой.

Разработчик(и):

Л.О. Ермолович, преподаватель высшей категории Академического колледжа ВВГУ

О.В. Ковальчук, преподаватель высшей категории филиала «ВВГУ» в г. Находке

Рассмотрено и одобрено на заседании методической цикловой комиссии

Протокол № от « » _____ 2026 г.

Председатель МЦК _____ В.В. Плахотина
подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.02. Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса является частью общепрофессионального учебного цикла основной образовательной программы (далее ООП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

По итогам освоения дисциплины, обучающиеся должны продемонстрировать результаты обучения, соотнесённые с результатами освоения ООП СПО, приведенные в таблице.

Код компетенции	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы составлять план действия определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях методы работы в профессиональной и смежных сферах структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология

	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею определять источники финансирования организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности Законодательство Российской Федерации в сфере туризма и гостеприимства Основы трудового законодательства Российской Федерации Основы организации, планирования и контроля деятельности сотрудников Теория межличностного и делового общения, переговоров, конфликтологии Оказывать первую помощь Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских услуг Программное обеспечение деятельности туристских организаций Этику делового общения Основы делопроизводства Законодательство Российской Федерации в сфере туризма
--	--	---

	Владеть технологией делопроизводства (ведение документации, хранение и извлечение информации) Координировать работу подразделений туроператора, задействованных в реализации заказа	Нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских продуктов Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги Системы бронирования услуг Организацию работы с запросами туристов Требования к оформлению и учету заказов Порядок контроля за прохождением и выполнением заказов Виды технических средств сбора и обработки информации, связи и коммуникаций Программное обеспечение деятельности туристских организаций Правила внутреннего трудового распорядка Правила по охране труда и пожарной безопасности
--	---	---

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	47
в том числе:	
– теоретическое обучение	16
– практические занятия	16
– лабораторные занятия	-
– курсовая работа (проект)	
– самостоятельная работа	15
– консультации	-
– промежуточная аттестация – <i>дифференцированный зачет</i>	

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1.			
Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике	Содержание учебного материала		
	1. Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые. 2. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в РФ	2	OK 01 OK 02 OK 03 OK 04 OK 05 OK 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. История развития предпринимательства в России 2. Презентация «Знаменитые предприниматели»	2	OK 01 OK 02 OK 03 OK 04 OK 05 OK 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Оформить коллаж «Что такое предпринимательство?» 2. Изучить методы государственной поддержки предпринимательства в РФ	1	OK 01 OK 02 OK 03 OK 04 OK 05 OK 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 2 Формы и виды	Содержание учебного материала		
	1. Типы и виды предпринимательства. 2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.	4	OK 01 OK 02

предпринимательской деятельности	Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности. 3. Юридические лица и их классификации 4. Индивидуальное предпринимательство 5. Формы предпринимательства: организационно-правовые, организационно-экономические		ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. Составить портрет современного предпринимателя. Изучить основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя. 2. Оформить заявление на регистрацию ИП 3. Рассмотреть новые бизнес-модели, изучить этапы создания собственного дела	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Написать эссе на темы (по выбору учащегося): - «Основные качества предпринимателя». - «Известные предприниматели».	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда	Содержание учебного материала		
	1. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства. Методы анализа внутренней и внешней среды. PEST – анализ и SWOT-анализ организации. 2. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. Конкурентные стратегии	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. Изучить внутреннюю среду предпринимательства, провести SWOT-анализ компании сервиса 2. Рассмотреть внешнюю среду туристских компаний/ предприятий гостеприимства, провести PEST-анализ туристских компаний Изучить способы достижения конкурентоспособности туристских компаний	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09

			ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Провести SWOT-анализ конкретного туристского предприятия/ предприятия индустрии гостеприимства	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание учебного материала		
	1. Понятие, сущность предпринимательской идеи. Виды предпринимательских идей. Создание банка идей. Процесс создания предпринимательской идеи. 2. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей. 3. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. Изучение новых конкурентных бизнес-идей туристских предприятий в России и за рубежом. 2. Применить на практике методы выработки бизнес-идей (использовать ментальную карту, 6 шляп Боно, метод фокальных объектов). Подготовить в мини-группах презентацию идеи бизнеса, товара, услуги, нововведения.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Оформить ментальную карту	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09

			ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы	Содержание учебного материала		
	1. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы. 2. Показатели деятельности туристских предприятий.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. Рассчитать и провести анализ основных показателей предпринимательской деятельности туристских предприятий / предприятий индустрии гостеприимства	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Решить индивидуальные домашние задания	1	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства	Содержание учебного материала		
	1. Понятие, цель, задачи, концепции маркетинга 2. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга. 3. Модели построения бизнеса 4. Сегментирование потребителей в сфере туризма.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2

	Практические занятия 1. Выделить основные целевые аудитории для конкретных видов туров 2. Разработать комплекс маркетинга туристских предприятий (работа в мини группах) и провести презентацию	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовить презентацию доклада на тему: Комплекс маркетинга туристского предприятия/ предприятия индустрии гостеприимства	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Тема 7 Бизнес-план предпринимательской единицы	Содержание учебного материала		
	1. Роль и место планирования в управлении предприятием. 2. Понятие, цели, технологии разработки бизнес-плана. Функции бизнес-планов. Виды бизнес-планов. 3. Структура бизнес-плана и содержание его разделов. 4. План маркетинга туристского предприятия 5. План производства. Потребность в материальных и трудовых ресурсах для предприятий туристической индустрии, структура (суть проекта; эффективность проекта, сведения о фирме; план действий; назначение, цели и задачи написания). 6. Финансовый план. Потребность в капитале и источники финансирования; план возврата кредита. 7. Резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
	Практические занятия 1. Обсудить концепции туристских предприятий. Подготовить презентации идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Сформулировать миссии предприятия 2. Обсудить особенности разработки маркетингового плана туристского предприятия 3. Разработать производственный план туристских предприятий 4. Разработать финансовый план и обосновать источники финансирования проекта.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2

	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовка презентации разделов бизнес- плана туристской организации/ предприятия сферы гостеприимства	3	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2
Дифференцированный зачет			
Всего:		47	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие требует наличия кабинета предпринимательской деятельности в сфере туризма и гостиничного бизнеса:

Основное оборудование: Доска подкатная; Мультимедийный комплект (проектор Casio XJ-V2, экран Lumien Eco Picture); Парты ученические двойные; Стол преподавателя; Стулья.

Программное обеспечение: 1. Microsoft Windows 7 Professional 2. Microsoft Office ProPlus 2010 Russian Acdmc). 3. СПС КонсультантЮрист: Версия Проф 4. Google Chrome.

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВВГУ укомплектован печатными и электронными изданиями.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Основная литература

1. Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебник для среднего профессионального образования / В. С. Боголюбов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 293 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10541-4. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475817>

2. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 111 с. – ISBN 978-5-4486-0152-1. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/72807>

3. Ковальчук, А.П., Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.: учебное пособие / А.П. Ковальчук. — Москва: КноРус, 2022. — 172 с. — ISBN 978-5-406-08823-4. — URL:<https://book.ru/book/941146> (дата обращения: 13.07.2022). — Текст: электронный.

4. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 413 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13044-7. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/476139>

5. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 120 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10550-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475811>

6. Андросова, Г. А. Организация туристской индустрии: экономика туризма / Г. А. Андросова, И. В. Енченко. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 84 с. — ISBN 978-5-507-44809-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/266711>.

7. Темякова, Т. В. Основы экономики организации: экономика и предпринимательство в туризме / Т. В. Темякова, А. В. Вавилина. — Санкт-Петербург: Лань, 2023. — 228 с. — ISBN 978-5-507-45381-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/302597>.

8. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности. Практикум: учебное пособие для спо / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. — 2-е изд., стер. — Санкт-

Петербург: Лань, 2022. — 164 с. — ISBN 978-5-8114-9490-3. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/195513> .

Дополнительная литература

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей»
3. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 N 2129-р (ред. от 23.11.2020) «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года»
4. Рассохина, Т. В. Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 210 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12302-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475949>
5. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472980>
6. Стребкова, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Л. Н. Стребкова. — 2-е изд. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2017. — 132 с. — ISBN 978-5-7782-3346-1. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91720>
7. Стребкова, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Л. Н. Стребкова. — 2-е изд. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2017. — 132 с. — ISBN 978-5-7782-3346-1. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91720>

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. // [Электронный ресурс] / Режим до- ступа: <http://consultant.ru>
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. // [Электронный ресурс] / Режим до- ступа: <http://consultant.ru>
4. Федеральный закон от 24 июля 2017 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»./ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
5. Федеральный закон от 8 августа 2010 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».[Электронный ресурс] / Режим доступа:<http://base.consultant.ru>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.book.ru> - Электронно-библиотечная система BOOK.ru
2. <http://rucont.ru> - Электронно-библиотечная система РУКОНТ
3. <http://znanium.com> - ЭБС издательства «ИНФРА-М»
4. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека
5. <http://eup.ru> – библиотека экономической и управленческой литературы
6. <https://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал
7. Консультант-плюс: <http://www.consultant.ru/>
8. Гарант: <http://www.garant.ru>.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
В ходе освоения дисциплины студент должен знать: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях методы работы в профессиональной и смежных сферах структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)	Знание этапов и методов принятия решений в структурном подразделении; Нормативно-правовой документации; Психологию коллектива и личности; Основы предпринимательской деятельности; Основы маркетинга; Основы финансовой грамотности; Правила оформления документов; Правила составления бизнес-планов.	Устный и письменный опрос Выполнение индивидуальных домашних заданий - выполнении внеаудиторной самостоятельной работы; - защиты творческих заданий

лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности Законодательство Российской Федерации в сфере туризма и гостеприимства Основы трудового законодательства Российской Федерации Основы организации, планирования и контроля деятельности сотрудников Теория межличностного и делового общения, переговоров, конфликтологии Оказывать первую помощь Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских услуг Программное обеспечение деятельности туристских организаций Этику делового общения Основы делопроизводства Знания: Законодательство Российской Федерации в сфере туризма Нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских продуктов Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги Системы бронирования услуг Организацию работы с запросами туристов Требования к оформлению и учету заказов Порядок контроля за прохождением и выполнением заказов Виды технических средств сбора и обработки информации, связи и коммуникаций Программное обеспечение деятельности туристских организаций Правила внутреннего трудового распорядка Правила по охране труда и пожарной безопасности		
В ходе освоения дисциплины студент должен уметь: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте	Умение распознавать задачу или проблему в профессионально социальном контексте;	Устный и письменный опрос Выполнение

анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы составлять план действия определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею определять источники финансирования организовывать работу коллектива	Анализировать и выделять составные части задачи или проблемы; Составлять план действий; Реализовать составленный план; Организовывать работу коллектива и команды; Взаимодействовать с клиентами, руководством и коллегами; Излагать свои мысли на государственном языке; Применять на практике правовые и нормативные документы; Составлять договорную документацию; Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; Оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; Планировать потребности в материальных ресурсах и	индивидуальных домашних заданий - выполнения внеаудиторной самостоятельной работы; - защиты творческих заданий; - подготовка реферата на заданную тематику; тестирование.
--	---	---

и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы Владеть технологией делопроизводства (ведение документации, хранение и извлечение информации) Координировать работу подразделений туроператора, задействованных в реализации заказа	персонале службы; определять численность и Функциональные обязанности сотрудников.	
---	--	--

Для оценки достижения запланированных результатов обучения по дисциплине разработаны контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, которые прилагаются к рабочей программе дисциплины

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и
гостиничного бизнеса

программы подготовки специалистов среднего звена

43.02.16 Туризм и гостеприимство

Направленность «Предоставление туроператорских и турагентских
услуг»

Форма обучения: очная

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.12.2022 №1100, примерной образовательной программой.

Разработчик(и):

Л.О. Ермолович, преподаватель высшей категории Академического колледжа ВВГУ

О.В. Ковальчук, преподаватель высшей категории филиала «ВВГУ» в г. Находке

Рассмотрено и одобрено на заседании методической цикловой комиссии

Протокол № от « » _____ 2026 г.

Председатель МЦК _____ В.В. Плахотина

подпись

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса.

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине, которая проводится в форме дифференцированного зачёта (с использованием оценочного средства – тестирование, контрольная работа).

2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.3 ПК 2.2	31	Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
	32	Основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	33	Алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях методы работы в профессиональной и смежных сферах
	34	Структуру плана для решения задач
	35	Порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
	36	Номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
	37	Приемы структурирования информации
	38	Формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
	39	Содержание актуальной нормативно-правовой документации
	310	Современная научная и профессиональная терминология
	311	Возможные траектории профессионального развития и самообразования
	312	Основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности
	313	Правила разработки бизнес-планов
	314	Порядок выстраивания презентации
	315	Кредитные банковские продукты
	316	Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
	317	Основы проектной деятельности
	318	Правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
	319	Основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
	320	Лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
	321	Особенности произношения
	322	Правила чтения текстов профессиональной направленности
	323	Законодательство Российской Федерации в сфере туризма и гостеприимства
	324	Основы трудового законодательства Российской Федерации
	325	Теория межличностного и делового общения, переговоров, конфликтологии
	326	Оказывать первую помощь

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
	327	Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги
	328	Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских услуг
	329	Программное обеспечение деятельности туристских организаций
	330	Этику делового общения
	331	Основы делопроизводства
	332	Нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности
	333	Системы бронирования услуг
	334	Требования к оформлению и учету заказов
	335	Порядок контроля за прохождением и выполнением заказов
	336	Виды технических средств сбора и обработки информации, связи и коммуникаций
	337	Правила внутреннего трудового распорядка
	338	Правила по охране труда и пожарной безопасности
	У1	Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте
	У2	Анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части
	У3	Определять этапы решения задачи
	У4	Выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
	У5	Составлять план действия
	У6	Определять необходимые ресурсы
	У7	Владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
	У8	Реализовывать составленный план
	У9	Оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
	У10	Определять задачи для поиска информации
	У11	Определять необходимые источники информации
	У12	Планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации
	У13	Оценивать практическую значимость результатов поиска
	У14	Оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
	У15	Использовать современное программное обеспечение
	У16	Использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
	У17	Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
	У18	Применять современную научную профессиональную терминологию
	У19	Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
	У20	Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
	У21	Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план
	У22	Рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования
	У23	Определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
	У24	Презентовать бизнес-идею
	У25	Определять источники финансирования
	У26	Организовывать работу коллектива и команды
	У27	Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
	У28	Понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
	У29	Участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
	У30	Строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
	У31	Кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
	У32	Писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
	У33	Владеть технологией делопроизводства (ведение документации, хранение и извлечение информации)
	У34	Координировать работу подразделений туроператора, задействованных в реализации заказа

3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел (модуль) 1				
Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике	36	Способность перечислять номенклатуру профессиональных информационных источников	Эссе (п.5.3) Творческое задание (коллаж) (п.5.2) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	326	Способность определить правила первой помощи	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	330	Способность отличать этику делового общения	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	332	Способность перечислять нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2) Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У1	Способность ставить профессиональные задачи	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У7	Способность формировать актуальные методы работы в профессиональной и смежных сферах	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У17	Способность определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2) Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	У28	Способность понимать общий смысл профессиональных разговоров	Эссе (п.5.3) Творческое задание (коллаж) (п.5.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности	39	Способность перечислять актуальную нормативно-правовую документацию	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	311	Способность определять траекторию саморазвития	Бизнес-проект (п. 5.5, п.5)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	312	Способность воспроизводить основы предпринимательской деятельности и финансовой грамотности	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	316	Способность распознавать психологические особенности коллектива	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1,

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	320	Способность вспоминать профессиональный лексический минимум	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	У5	Способность создавать план действия	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда	310	Способность перечислять современную профессиональную терминологию	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	328	Способность перечислять ассортимент и характеристики предлагаемых туристских услуг	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	336	Способность отличать виды технических средств обработки информации	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	у9	Способность оценивать результат и последствия своих действий	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор	33	Способность воспроизводить алгоритм разработки бизнес идей и бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	34	Способность перечислять структуру плана	Творческое задание (коллаж) (п.5.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	315	Способность определять кредитные банковские продукты	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	324	Способность воспроизводить основы трудового законодательства Российской Федерации	Кейс-задание №5 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	325	Способность перечислять теории общения	Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Кейс-задание №5 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У3	Способность формулировать этапы решения задачи	Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У15	Способность применять современное программное обеспечение	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У20	Способность анализировать коммерческую идею	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1,

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У32	Способность создавать сообщения на профессиональные темы	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы	31	Способность перечислять тренды туризма и гостеприимства	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	323	Способность перечислять законодательство Российской Федерации в сфере туризма и гостеприимства	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	327	Способность определять цены на туристские продукты и услуги	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	334	Способность перечислять алгоритм выполнения заказа	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	337	Способность перечислять правила внутреннего трудового распорядка	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопрос 3) Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У8	Способность применять составленный план	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У18	Способность использовать научную профессиональную терминологию	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6) Эссе (п.5.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У22	Способность рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Кейс-задание №4 (п.5.4)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У25	Способность определять источники финансирования	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопрос 3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства	35	Способность распознавать критерии оценки результатов	Кейс-задание №2 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	37	Способность вспомнить приемы структурирования информации	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	314	Способность воспроизводить порядок выстраивания презентации	Кейс-задание №2 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	318	Способность перечислить правила построения предложений на профессиональные темы	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	329	Способность распознавать программное обеспечение деятельности туристских организаций	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	331	Способность усвоить основы делопроизводства	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	У4	Способность находить информацию для решения задач	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	У13	Способность оценивать практическую значимость результатов поиска	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	У26	Способность организовать команду проекта	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
Тема 7 Бизнес-план предпринимательской единицы	32	Способность вспомнить основные источники информации и ресурсы для решения профессиональных задач	Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Кейс-задание №5 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	38	Способность перечислять приемы обработки информации электронными средствами	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	313	Способность перечислять правила разработки бизнес-планов	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1,

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	317	Способность воспроизводить основы проектной деятельности	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	321	Способность распознавать особенности произношения	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	333	Способность перечислять системы бронирования услуг	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У14	Способность оформлять результаты поиска с использованием информационных технологий	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У21	Способность создавать бизнес-план	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У31	Способность аргументировать свои действия	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)

3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел (модуль) 1				
Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике	36	Способность перечислять номенклатуру профессиональных информационных источников	Эссе (п.5.3) Творческое задание (коллаж) (п.5.2) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	332	Способность перечислять нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У2	Способность анализировать профессиональные задачи	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У7	Способность формировать актуальные методы работы в профессиональной и смежных сферах	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2) Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У17	Способность определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У19	Способность выбирать траекторию саморазвития	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
	У29	Способность общаться на профессиональные темы	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 1,2,11)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 7; вариант 2 вопрос 5,7,13,18,19; вариант 3, вопрос 7,13)
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности	39	Способность перечислять актуальную нормативно-правовую документацию	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	311	Способность определять траекторию саморазвития	Бизнес-проект (п. 5.5, п.5)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	320	Способность вспоминать профессиональный лексический минимум	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	У5	Способность создавать план действия	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6; вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
	У6	Способность отбирать необходимые ресурсы	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопросы 1,2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 3-5,9,19) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 1-6;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	вариант 2 вопрос 1,2,4,14; вариант 3, вопрос 1-3,6,17,18)
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда	310	Способность перечислять современную профессиональную терминологию	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	328	Способность перечислять ассортимент и характеристики предлагаемых туристских услуг	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	336	Способность отличать виды технических средств обработки информации	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	У9	Способность оценивать результат и последствия своих действий	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	У12	Способность использовать необходимую информацию	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
	У27	Способность общаться с коллегами в ходе	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 6-8,10)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		профессиональной деятельности	Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 16,17; вариант 2 вопрос 10,16; вариант 3, вопрос 20)
Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор	34	Способность перечислять структуру плана	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	315	Способность определять кредитные банковские продукты	Творческое задание (коллаж) (п.5.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	324	Способность воспроизводить основы трудового законодательства Российской Федерации	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У3	Способность формулировать этапы решения задачи	Кейс-задание №5 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У10	Способность создавать задачи для поиска информации	Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Кейс-задание №5 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	У11	Способность отбирать необходимые источники информации	Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.2)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У15	Способность применять современное программное обеспечение	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
	У20	Способность анализировать коммерческую идею	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 12-17) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 19; вариант 2 вопрос 11; вариант 3, вопрос 4,5)
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы	323	Способность перечислять законодательство Российской Федерации в сфере туризма и гостеприимства	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	327	Способность определять цены на туристские продукты и услуги	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	338	Способность перечислять правила по охране труда и пожарной безопасности	Кейс-задание №2 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У8	Способность применять составленный план	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У18	Способность использовать научную профессиональную терминологию	Контрольная работа №1 (п.5.1, 1-3 варианты, вопрос 3) Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У22	Способность рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У25	Способность определять источники финансирования	Бизнес-проект (п. 5.5, п.6) Эссе (п.5.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
	У33	Способность оформлять профессиональные документы	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 20) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 13,14,18; вариант 2 вопрос 3,6,12; вариант 3, вопрос 11,12)
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства	35	Способность распознавать критерии оценки результатов	Кейс-задание №2 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование Тестовое задание
	37	Способность вспомнить приемы структурирования информации	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование Тестовое задание
	314	Способность воспроизводить порядок выстраивания презентации	Кейс-задание №2 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	319	Способность распознавать профессиональную лексику	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	329	Способность распознавать программное обеспечение деятельности туристских организаций	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	У4	Способность находить информацию для решения задач	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	У13	Способность оценивать практическую значимость результатов поиска	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
	У26	Способность организовать команду проекта	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	У30	Способность создавать профессиональный личностный портрет	Бизнес-проект (п. 5.5, п.3)	Собеседование (п.6.2, вопрос 21-23) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 8,10,15; вариант 2 вопрос 15,17; вариант 3, вопрос 14-16,19)
Тема 7 Бизнес-план предпринимательской единицы	32	Способность вспомнить основные источники информации и ресурсы для решения профессиональных задач	Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Кейс-задание №5 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	38	Способность перечислять приемы обработки информации электронными средствами	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	313	Способность перечислять правила разработки бизнес-планов	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	317	Способность воспроизводить основы проектной деятельности	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	322	Способность усвоить правила чтения текстов профессиональной направленности	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12;

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
				вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	333	Способность перечислять системы бронирования услуг	Кейс-задание №1 ч.1 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У14	Способность оформлять результаты поиска с использованием информационных технологий	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №6 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У16	Способность применять на практике цифровые средства для решения профессиональных задач	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У21	Способность создавать бизнес-план	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У23	Способность оценивать инвестиционную привлекательность профессиональных коммерческих идей	Кейс-задание №3 (п.5.4) Кейс-задание №4 (п.5.4) Кейс-задание №5 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У24	Способность презентовать бизнес-идею	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Кейс-задание №3 (п.5.4)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
			Кейс-задание №4 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У31	Способность аргументировать свои действия	Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)
	У34	Способность организовать работу подразделений	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4) Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4) Бизнес-проект (п. 5.5, п.1-6)	Собеседование (п.6.2, вопрос 24-26) Тестовое задание (п. 6.1, вариант 1, вопрос 91,11,12; вариант 2 вопрос 8,9; вариант 3, вопрос 8,9,10)

4 Описание процедуры оценивания

Результаты обучения по дисциплине, уровень сформированности компетенций оцениваются по четырём бальной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Текущая аттестация по дисциплине проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине).

При проведении промежуточной аттестации оценивается достижение студентом запланированных по дисциплине результатов обучения, обеспечивающих результаты освоения образовательной программы в целом.

Критерии оценивания устного ответа

(оценочные средства: собеседование, бизнес-проект)

5 баллов - ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

4 балла - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры;

свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

3 балла – ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

2 балла – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Критерии оценивания письменной работы

(оценочные средства: эссе, контрольная работа, кейс-задние).

5 баллов - студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Проблема раскрыта полностью, выводы обоснованы. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент владеет навыком самостоятельной работы по заданной теме; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

4 балла - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Проблема раскрыта. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы.

3 балла – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

2 балла - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутствуют. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Критерии оценивания тестового задания

Оценка	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>
Количество правильных ответов	91 % и $\geq$	от 81% до 90,9 %	не менее 70%	менее 70%

Критерии выставления оценки студенту на зачете
(оценочные средства: устный опрос в форме собеседования)

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенций
«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на продвинутом уровне: обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на пороговом уровне: имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже порогового: выявляется полное или практически полное отсутствие знаний значительной части программного материала, студент допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, умения и навыки не сформированы.

5. Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

5.1 Контрольная работа №1

Вариант 1

1. Цели, задачи, функции предпринимательства.
2. Виды предпринимательской деятельности
3. Основные источники финансирования предпринимательской единицы

Вариант 2

1. Юридические лица и их классификации
2. Внешняя среда предпринимательства.
3. Организационно-правовая форма предпринимательства: общества (особенности, преимущества и недостатки)

Вариант 3

1. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности
2. Организационно-правовая форма предпринимательства: кооперативы (особенности, преимущества и недостатки)
3. Порядок регистрации юридического лица

Вариант 4

1. Индивидуальное предпринимательство. Порядок регистрации ИП.
2. Внутренняя предпринимательская среда.
3. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.

Время выполнения – 40 минут

5.2 Кейс- задания

Сквозной кейс-задание №1 «Создай свой бизнес» Часть 1

Проведите SWOT-анализ конкретной туристской компании. Выявите основных конкурентов на данном региональном (национальном) рынке, опишите их сильные и слабые стороны (достоинства и недостатки), представьте сравнительный анализ по основным факторам конкуренции (характеристикам предоставляемых туров, сервису, дополнительным услугам и др.). Составьте матрицу SWOT. Особое внимание уделите слабым сторонам компании и угрозам бизнесу, опишите последствия появления потенциальных конкурентов на рынке.

Часть 2.

Проведите анализ рынка Приморского края, выявите перспективные направления развития бизнеса и сформулируйте свою бизнес-идею для открытия собственного дела. Оформите ментальную карту бизнес-идеи открытия собственного дела.

Часть 3.

Для бизнес-идеи собственного дела (см. кейс-задание 1 ч.2) разработайте комплекс маркетинга 5P и подготовьте к нему презентацию.

Кейс- задание №2.

Вариант 1.

Оцените динамику изменения показателей работы предприятия за два года, рассчитайте недостающие значения показателей и их динамические отклонения. Опишите методы анализа, которые были использованы в расчетах.

Показатели	1й год	21 год
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	37528	39743
Полная себестоимость услуг, тыс.руб.	34642	37356
Численность персонала, чел.	73	75
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	8360	8874
Фондоотдача, руб./руб.		
Фондоемкость, руб./руб.		
Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб./чел.		
Затраты на 1 руб. выручки, руб.		
Прибыль от реализации услуг, тыс. руб.		
Рентабельность продаж, %		
Рентабельность услуг, %		

Вариант 2.

Оцените выполнение плана показателей работы предприятия, рассчитайте недостающие значения показателей и показатели выполнения плана. Опишите методы анализа, которые были использованы в расчетах.

Показатели	План	Факт
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	123540	124652
Полная себестоимость, тыс.руб.	121645	123081
Численность персонала, чел	45	44
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	5640	5823
Фондоотдача, руб./руб.		
Фондоемкость, руб./руб.		
Выработка 1 работающего, тыс. руб./чел.		
Затраты на 1 руб. выручки от реализации услуг, руб.		
Прибыль от продаж, тыс. руб.		
Рентабельность продаж, %		
Рентабельность услуг, %		

Кейс- задание №3.

Выделите основные сегменты клиентов кафе города. Опишите 2-3 целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые нацелены услуги. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые могут быть включены в бизнес-концепцию. Укажите методы, с помощью которых можно оценить размер каждой целевой группы.

Время выполнения – 15 минут

Кейс- задание №4.

Туристская компания предлагает гастрономические туры. Проведите сегментацию потребителей и опишите различные целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые может быть нацелена данная услуга. Укажите методы, с помощью которых можно оценить размер каждой целевой группы. Перечислите каналы продвижения услуг для выбранных сегментов потребителей.

Время выполнения – 15 минут

Кейс- задание №5.

Туристская компания предлагает экологические туры. Проведите сегментацию потребителей и опишите различные целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые может быть нацелена данная услуга. Укажите методы, с помощью которых можно оценить размер каждой целевой группы. Перечислите каналы

продвижения услуг для данного сегментов потребителей.

Время выполнения – 15 минут

Кейс- задание №6.

Ольга Петровна решила создать свой бизнес. У нее была цель и мечта, к которой она давно стремилась. Она выяснила, что около одного из колледжей совершенно отсутствуют какие-либо кафе или столовые. Взяв кредит в банке, она решила создать небольшую закусочную неподалеку от колледжа, так как была уверена, что дело пойдет хорошо. Так и случилось. Полгода закусочная Ольги Петровны пользовалась огромным спросом и у нее всегда были клиенты. Но затем Ольга Петровна, как умный предприниматель, поняла, что бизнес нужно расширять. Начать она решила с изменения меню, перед ней стал выбор изменить меню, включая туда полноценные обеды, стоимостью от 200 рублей, или фирменные закуски стоимостью не более 50 рублей. Она понимала, что нужно расширяться, так как у всех хороших закусочных уже были полноценные обеды, поэтому она и решила включить именно их. Изменив меню и бросив все свободные финансовые средства на новые обеды, спустя месяц она поняла, что дела закусочной заметно ухудшились, покупателей стало мало и продукты для обедов быстро портились и пропадали. Еще через 2 месяца Ольга Петровна была вынуждена закрыть свою закусочную.

В чем же дело, ведь она все делала правильно и логично?

Какие действия нужно было предпринять для спасения бизнеса?

Какую продуктовую стратегию выбрали бы вы?

Время выполнения – 20 минут

5.3. Темы докладов

1. Современные тенденции развития предпринимательства.
2. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления.
3. Основные личные качества успешного предпринимателя.
4. Секреты успеха известных предпринимателей.
5. Истории необычных идей бизнеса, изменивших мир.
6. Виды наружной рекламы (доклад-презентация)

6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

6.1 Примеры тестовых заданий

Вариант 1

1. Критерием разграничения акционерных обществ и публичных акционерных обществ является:

- а) принадлежность капитала;
- б) численность занятых;
- в) количество участников;
- г) стоимость основных фондов;
- д) величина оборотных фондов.

2. Определите, какая из перечисленных ниже характеристик является достоинством

индивидуальной формы предпринимательства:

- а) ограниченная ответственность;
- б) привлечение крупных сумм капитала;
- в) большие масштабы производства;
- г) мобильность и простота процедуры учреждения.

3. Складочный капитал формируется при создании:

- а) общества с ограниченной ответственностью;
- б) полного товарищества;
- в) публичного акционерного общества;
- г) акционерного общества.

4. Отличие предприятия, создаваемое юридическим лицом, от индивидуального предпринимателя:

- а) необходимость разработки учредительных документов;

- б) использование средств и предметов труда для производства продукции;
- в) право заниматься предпринимательской деятельностью;
- г) все перечисленное в вариантах.

5. Объектом экономической деятельности являются

- а) физические лица
- б) виды экономической деятельности
- в) юридические лица
- г) предприниматели

6. Венчурный капитал – это:

- а) уставной капитал
- б) рисковый капитал;
- в) основные фонды предприятия.
- г) оборотные фонды предприятия

7. Кто может выступать учредителями предприятия?

- а) Только физические лица
- б) Только юридические лица
- в) Физические и юридические лица

8. Какого типа бизнес-плана не существует

- а) внутренний бизнес-план
- б) бизнес-план для получения кредитов
- в) расчетный бизнес-план
- г) бизнес-план для привлечения инвесторов
- д) бизнес-план финансового оздоровления.

9. Отметьте раздел бизнес-плана, включающий в себя рекламу

- а) финансовый
- б) организационный
- в) маркетинговый
- г) финансовый

10. Инфраструктура рынка – это

а) современное состояние экономики в целом, отдельной отрасли или конкретного товарного рынка

- б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей
- в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений

11. Опасность, вероятность потери части ресурсов, то есть возможность наступления какого-либо неблагоприятного события в результате хозяйственно-финансовой деятельности – это:

- а) расходы
- б) риск
- в) убыток
- г) урон

12. Что означает кредитоспособность предприятия?

- а) Возможность платить проценты за кредит.
- б) Возможность вернуть кредит.
- в) Возможность вернуть кредит и уплатить проценты за него.
- г) Возможность получить кредит.

13. Торговая марка - это:

а) любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы и отличающие их от товаров конкурентов;

б) упаковка, на которой указано только наименование продукта без обозначения производителя;

в) любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы, зарегистрированное в законном порядке и дающее владельцу исключительное право на его использование.

14. Небольшая фирма, которая имеет прочное положение на рынке и стремящаяся избежать ценовой войны, чаще назначает цену на свой продукт на уровне:

- а) выше рыночной;
- б) ниже рыночной;
- в) на уровне средней рыночной цены;
- г) на уровне лидера цен.

15. Продвижение товара - это:

- а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью;
- б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем;
- в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации;
- г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара.

16. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на разные регионы

- а) функциональная
- б) товарная
- в) рыночная
- г) региональная

17. Расположите этапы процесса дифференциации услуг (разработки существенных особенностей, отличающих их от услуг конкурентов) в правильной последовательности.

1. Разработка и внедрение отличительных характеристик услуги.
2. Изучение потребностей и запросов целевой аудитории.
3. Оценка эффективности дифференциации и корректировка.
4. Анализ услуг конкурентов и их позиционирования.
5. Определение ключевых особенностей, которые будут отличать услугу.

18. Расположите этапы жизненного цикла товара в правильной последовательности.

1. Зрелость
2. Разработка
3. Внедрение
4. Спад
5. Рост

19. Соотнесите категорию лиц с её правовым статусом в сфере предпринимательской деятельности.

Категория	Правовой статус
1. Дееспособные физические и юридические лица	А. Некоммерческие организации, которые могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения уставных целей
2. Общественные организации	Б. Государственные органы, не являющиеся субъектами предпринимательской деятельности
3. Творческие союзы	В. Являются субъектами предпринимательской деятельности
4. Государственные и политические организации	Г. Общественные объединения, созданные для развития творчества, могут заниматься предпринимательской деятельностью для достижения уставных целей
5. Силловые структуры	Д. Организации, не являющиеся субъектами предпринимательской деятельности

20. Установите соответствие между налогом и его видом по уровню бюджета.

Налог	Вид налога
1. НДС	А. Региональный налог
2. Транспортный налог	Б. Местный налог
3. Земельный налог	В. Федеральный налог
4. НДФЛ	Г. Местный налог
5. Налог на имущество организаций	Д. Федеральный налог
6. Налог на имущество физических лиц	Е. Региональный налог

Вариант 2

1. По форме собственности предприятия делятся на:

- а) государственные;
- б) муниципальные;
- в) строительные;
- г) коллективные;
- д) частные;
- е) сельскохозяйственные.

2. Юридическим лицом признается:

- а) человек, имеющий юридическое образование;
- б) организация, имеющая обособленное имущество, отвечающее этим имуществом

по

своим обязательствам;

- в) человек, который выступает в качестве ответчика в суде;
- г) организация, выступающая истцом в судебном разбирательстве.

3. Акционерным обществом является хозяйственное общество:

- а) с разделенным на доли уставным капиталом;
- б) разделенным на определенное число акций паевым фондом;
- в) разделенным на доли складочным капиталом;
- г) разделенным на определенное число акций уставным капиталом.

4. Установите, какую из следующих функций не выполняют рядовые акционеры

акционерного общества открытого типа:

- а) получают часть прибыли в форме дивидендов;
- б) непосредственно управляют процессом производства;
- в) выбирают наблюдательный совет;
- г) несут ответственность по обязательствам корпорации в пределах

принадлежащего

им пакета акций.

5. За унитарным предприятием имущество закрепляется:

- а) на праве собственности;
- б) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- в) передается по договору аренды в бессрочное пользование;
- г) передается в бессрочное пользование на праве собственности.

6. Контрактная система организации бизнеса посредством продажи крупной

компанией права на пользование товарным знаком малым фирмам и предпринимателям называется

- а) корпорация
- б) франчайзинг
- в) лизинг;
- г) аренда.

7. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну:

- а) учредительные документы, сведения о численности работающих, условия труда
- б) планы внедрения новых технологий и видов продукции
- в) уровень складских запасов, наличие свободных рабочих мест
- г) все ответы верны

8. Сегмент рынка – это
 - а) часть рынка, которую способен занять предприниматель
 - б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей
 - в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений
9. Бизнес – план предприятия - это
 - а) необходимый документ для добывания денег или получения льгот
 - б) рабочий инструмент, позволяющий исследовать и оценивать любое конкурентное направление и перспективы деятельности предприятия на определенном рынке
 - в) документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем
10. Составляющие плана маркетинга
 - а) сервис
 - б) реклама
 - в) ценообразование
 - г) все варианты верны
11. Раздел бизнес-плана, который включает в себя сегмент рынка
 - а) финансовый
 - б) организационный
 - в) оценка рисков и страхование
 - г) нет верного варианта
12. Раздел бизнес-плана, в котором указывается заработная плата административно-управленческого персонала
 - а) производственный план
 - б) финансовый план
 - в) резюме
 - г) организационный план
13. Заемный капитал предприятия включает:
 - а) Уставный фонд.
 - б) Резервный фонд.
 - в) Краткосрочные кредиты банков и заемные средства, срок возврата которых еще не наступил.
 - г) Кредиторскую задолженность.
 - д) Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок.
14. Самым длительным периодом жизненного цикла товара, как правило, является стадия:
 - а) внедрения товара;
 - б) роста;
 - в) зрелости товара;
 - г) спада.
15. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на несколько рынков
 - а) функциональная
 - б) товарная
 - в) рыночная
 - г) региональная
16. Целью данной концепции является обеспечение долговременного благосостояния не только отдельного предприятия, но и общества в целом
 - а) концепция социально-этичного маркетинга
 - б) концепция совершенствования товара
 - в) концепция маркетинга

г) концепция совершенствования производства

17. Расположите каналы распределения (сбыта) в порядке возрастания числа взаимозависимых организаций (посредников), вовлечённых в процесс продвижения товаров или услуг к конечному потребителю.

1. Двухуровневый канал (производитель → оптовик → розничный торговец → потребитель)

2. Канал нулевого уровня (производитель → потребитель)

3. Трёхуровневый канал (производитель → оптовик → мелкий оптовик → розничный торговец → потребитель)

4. Одноуровневый канал (производитель → розничный торговец → потребитель)

18. Выделяют четыре основных планово-отчётных документа, отражающих результаты финансовой деятельности предприятия, расположите их в правильной последовательности составления.

1. Прогнозный баланс

2. Бюджет продаж

3. Бюджет доходов и расходов

4. Бюджет движения денежных средств

19 Соотнесите организационно-правовую форму (или вид организации) с её правовым статусом

Вид организации	Правовой статус
1. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	А. Некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично
2. Акционерное общество (АО)	Б. Коммерческая организация, уставный капитал разделён на определённое число акций; акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций
3. Производственный кооператив (артель)	В. Коммерческая организация, основанная на личном трудовом и ином участии членов и объединении их имущественных паевых взносов
4. Индивидуальный предприниматель (ИП)	Г. Физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица
5. Фонд	Д. Некоммерческая организация, не имеющая членства, учреждённая для социальных, благотворительных, культурных, образовательных или иных общественно полезных целей
6. Учреждение	Е. Коммерческая организация, уставный капитал разделён на доли; участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости вкладов

20. Соотнесите форму коммерческого объединения предприятий с её описанием.

Форма объединения	Описание
-------------------	----------

1. Картель	А. Компания, владеющая контрольными пакетами акций туристских предприятий (например, сеть отелей или туроператоров) с целью управления ими
2. Синдикат	Б. Объединение туристских предприятий, при котором они полностью теряют самостоятельность и подчиняются единому управлению
3. Трест	В. Объединение туристских фирм, при котором они теряют коммерческую самостоятельность, а сбыт туров идёт через единую сбытовую сеть
4. Концерн	Г. Объединение туристских компаний разных направлений (туроператор, отель, авиакомпания) под единым финансовым контролем при сохранении юридической самостоятельности
5. Конгломерат	Д. Объединение туристских и нетуристских компаний (например, турфирма и сеть ресторанов), не связанных технологически, под единым финансовым контролем
6. Холдинг	Е. Соглашение между туристскими компаниями о ценах, разделе рынков, квотах; участники сохраняют самостоятельность

Вариант 3.

1. Высшим органом управления акционерного общества являются:

- а) совет директоров;
- б) собрание уполномоченных;
- в) общее собрание акционеров;
- г) собрание держателей привилегированных акций.

2. Предприятие, правом собственности на которое обладает конкретный человек:

- а) частное предприятие;
- б) государственное предприятие;
- в) коллективная собственность;
- г) смешанное предприятие.

3. Одно лицо может быть полным товарищем:

- а) в двух товариществах;
- б) одном товариществе;
- в) одном полном товариществе и одном коммандитном товариществе;
- г) неограниченном числе товариществ.

4. Роль малого бизнеса в национальной экономике заключается в:

- а) оперативном реагировании на изменения рынка;
- б) развитии творческой инициативы работников;
- в) создании новых рабочих мест;
- г) массовом производстве новой продукции;
- д) развитии специализации и кооперации производства.

5. Субъектом экономической деятельности являются

- а) Производство
- б) Потребление
- в) Юридические лица
- г) Физические лица

6. Юридическое лицо считается созданным с момента:

- а) Постановки на учет во все фонды
 - б) Получения свидетельства о государственной регистрации
 - в) Получения лицензии
7. Документ, который определяет правоспособность предприятия, его правовой статус – это:
- а) Учредительный договор
 - б) Устав
 - в) Лицензия
8. Раздел бизнес-плана, в котором раскрывается краткое содержание всего проекта
- а) производственный
 - б) финансовый
 - в) резюме
 - г) маркетинговый
9. Раздел бизнес-плана, включающий схему производственных потоков
- а) финансовый
 - б) организационный
 - в) маркетинговый
 - г) производственный
10. Выделяют четыре основных планово-отчётных документа, отражающие результаты финансовой деятельности предприятия (отметьте лишнее)
- а) маркетинговый план
 - б) оперативный план
 - в) план о доходах и расходах
 - г) план о движении денежных средств
 - д) балансовый отчёт
 - е) план производства
11. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов
- а) ущерб
 - б) риск
 - в) банкротство
 - г) ответственность
12. Как определяется рентабельность совокупного капитала?
- а) Как произведение плановой рентабельности по товарообороту и совокупного капитала
 - б) Как отношение прибыли к совокупному капиталу.
 - в) Как отношение совокупного капитала к прибыли.
 - г) Как отношение собственного капитала к совокупному капиталу.
13. Товарный ассортимент:
- а) все, что может удовлетворить потребность покупателя с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
 - б) вся группа товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность;
 - в) вещь или услуга, удовлетворяющие какую-либо потребность и имеющиеся в ограниченном количестве;
 - г) обособленная целостность, характеризуемая показателями величины, цены и внешнего вида.
14. К целям продвижения товара относят:
- а) обеспечение сбыта товаров и прибыли рекламодателю;
 - б) информирование покупателя о назначении, качестве, цене и месте где можно приобрести товар;
 - в) установление обратной связи с рынком и потребителем;
 - г) верно все выше перечисленное.
15. К достоинствам прессы как рекламного канала относится
- а) регулярность выхода
 - б) широкий охват аудитории
 - в) быстрое исполнение рекламы
 - г) верно все выше перечисленное
16. Способ, в соответствии с которым потребители идентифицируют тот или иной

товар по важнейшим характеристикам

- а) идентификация товара
- б) позиционирование товара
- в) дифференцирование товара
- г) диверсификация товара

17. Расположите этапы создания юридического лица в правильной последовательности.

- 1. Внесение записи в ЕГРЮЛ.
- 2. Принятие решения о создании организации учредителями.
- 3. Постановка на учёт в налоговом органе.
- 4. Разработка и утверждение устава.
- 5. Государственная регистрация в налоговом органе.

18. Расположите этапы создания малого предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) в правильной последовательности:

- 1. Государственная регистрация в налоговом органе.
- 2. Разработка и утверждение устава ООО.
- 3. Проведение общего собрания учредителей и подписание договора об учреждении.
- 4. Открытие расчётного счёта в банке.
- 5. Выбор кодов ОКВЭД и подготовка заявления по форме Р11001.
- 6. Получение листа записи ЕГРЮЛ и свидетельства о постановке на учёт в налоговом органе.

19 Соотнесите тип маркетинговой структуры предприятия с его характеристикой.

Тип маркетинговой структуры	Характеристика
1. Функциональная структура	А. Ориентирована на несколько рынков (сегментов), каждый управляющий отвечает за свой рынок
2. Товарная структура	Б. Управление маркетингом осуществляется по отдельным функциям (реклама, сбыт, исследование рынка)
3. Рыночная структура	В. Ориентирована на географические регионы, каждый менеджер отвечает за свой регион
4. Географическая структура	Г. Управление по отдельным товарам или товарным группам
5. Матричная структура	Д. Сочетает функциональное и товарное (или рыночное) управление

20. Соотнесите вид правонарушения в сфере предпринимательской деятельности с видом юридической ответственности и соответствующей статьёй.

Вид правонарушения	Вид ответственности и статья
1. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации	А. Уголовная ответственность — ст. 171 УК РФ
2. Осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии), если оно обязательно	Б. Административная ответственность — ст. 14.1 КоАП РФ
3. Незаконное предпринимательство, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству	В. Административная ответственность — ст. 14.1 КоАП РФ
4. Уклонение от уплаты налогов с предпринимательской деятельности	Г. Уголовная ответственность — ст. 198 УК РФ

6.2 Вопросы для собеседования

1. Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые.
2. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства.
3. Типы и виды предпринимательства. Производственное, коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Консультационное предпринимательство.
4. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.
5. Классификация юридических лиц.
6. Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.
7. Сущность предпринимательской среды. Внешняя предпринимательская среда. PEST – анализ
8. Внутренняя предпринимательская среда. SWOT-анализ организации
9. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. Конкурентные стратегии
10. Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.
11. Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок регистрации юридических лиц.
12. Порядок создания индивидуальных предпринимателей.
13. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга.
14. Модели построения бизнеса.
15. Сегментирование потребителей.
16. Продвижение товаров /услуг на рынок. Реклама
17. Назначение, цели и задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов. Виды бизнес-планов.
18. Структура бизнес-плана. Краткое содержание разделов бизнес-плана

Ключи к оценочным средствам по дисциплине

«Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса»

5. Ответы к оценочным средствам для проведения текущей аттестации

5.1 Контрольная работа №1

Вариант 1

1. Цели, задачи, функции предпринимательства.
2. Виды предпринимательской деятельности
3. Условия для развития предпринимательства

Ответы

1. Цели, задачи, функции предпринимательства.

Цели предпринимательства:

- Извлечение прибыли.
- Удовлетворение спроса на рынке товаров, услуг или работы.
- Развитие инноваций и внедрение новых технологий.
- Укрепление позиции на рынке.

Задачи предпринимательства:

- Создание и продажа конкурентоспособной продукции.
- Оптимизация использования ресурсов.
- Расширение рынков сбыта.
- Формирование устойчивой организационной структуры.

Функции предпринимательства:

- Ресурсная: обеспечение экономичного использования, финансовых и трудовых ресурсов.
- Организационная: координация и управление процессами производства и быта.
- Инновации: внедрение новых идей, продуктов и технологий.
- Социальная: создание рабочих мест, участие в решении социальных проблем.

2. Виды предпринимательской деятельности

1. Производственная: выпуск товаров, предоставление услуг, выполнение работ.
2. Коммерческая: покупка и продажа товаров, торгово-посредническая деятельность.
3. Финансовая: операции с денежными средствами, ценные бумаги, инвестиции.
4. Инновации: разработка и внедрение новых технологий и продуктов.
5. Социальная деятельность, направленная на наблюдение за общественным мнением (образование, медицина).

3. Основные источники финансирования предпринимательской эффективности.

- Собственные средства: прибыль, амортизация, личные средства предпринимателя.
- Привлечённые средства:
 - Кредитные ресурсы: банковские кредиты, займы.
 - Инвестиции: средства от ограничения остановки.
- Государственная поддержка: субсидии, гранты, льготное финансирование.
- Средства от выпуска акций (для акционерных обществ).

Вариант 2

1. Юридические лица и их классификации
2. Внешняя среда предпринимательства.
3. Типы конкурентных рынков, их характеристика

Ответы

Вариант 2

1. Юридические лица и их классификация

Ответы

Юридическое лицо — организация, имеющая право участвовать в гражданском обороте самостоятельно, приобретать права и нести обязанности.

Классификация юридических лиц:

1. По целям деятельности:
 - Коммерческие (направления на получение прибыли): ООО, АО, ИП.
 - Некоммерческие (социальные, благотворительные цели): фонды, ассоциации.
2. По характеру ответственности:
 - С ограниченной ответственностью: участники несут риск убытков в пределах своих вкладов.
 - С неограниченной ответственностью: участники предоставляют свое личное имущество.
3. По форме собственности:
 - Государственное.
 - Частные.
 - Смешанные.
4. По способу образования:

- Корпоративные (учредители становятся участниками): Общества, кооперативы.
- Унитарные (без членства): фонды, реформы.

2. Внешняя среда предпринимательства

Ответы

Внешняя среда — совокупность факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность извне:

- Экономика: уровень инфляции, налоги, кредитные ставки.
- Социальные: выбор и предпочтения населения, демографическая ситуация.
- Политико-правовые: законодательство, предпринимательство, государственная политика регулирования.
- Технологический: уровень развития

3. Организационно-правовая форма предпринимательства: общества. (особенности, преимущества и недостатки)

Ответы

Особенности:

- Создаются лица для совместного ведения бизнеса.
- Разделение ответственности между участниками.

Преимущества:

- Легкость привлечения капитала.
- Ограниченная ответственность участников (в ООО).
- широкий выбор форм управления.

Недостатки:

- Необходимость обеспечения необходимых процедур (регистрация, отчетность).
- Риск конфликта между участниками.
- Ограничения по доходам (в АО).

Вариант 3

1. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности
2. Организационно-правовая форма предпринимательства: общества (особенности, преимущества и недостатки)
3. Порядок регистрации юридического лица

Ответы

1. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности?

Ответ: Объектами предпринимательской деятельности является все, что способно приносить прибыль. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности, в сущности, являются двумя сторонами одного процесса. Объект предпринимательства — это вид деятельности предпринимателя. А субъект — это лицо, которое занято в этой самой деятельности. То есть субъекты производят объекты. Объектом коммерческой деятельности является все, что можно свободно продать или купить.

2. Организационно-правовая форма предпринимательства: кооперативы (особенности, преимущества и недостатки)

Ответ: Производственный кооператив — это коммерческая организация, в которой физические лица объединяются для совместного ведения производственной и иной хозяйственной деятельности для получения прибыли.

Особенности производственных кооперативов:

- Совместное владение. Члены кооператива вместе владеют средствами производства, такими как оборудование, здание, земля и т.д..
- Совместное управление. Члены кооператива участвуют в принятии решений, избирают правление и ревизионную комиссию.
- Распределение прибыли. Прибыль кооператива распределяется пропорционально размеру паевого взноса или личного вклада.

- Солидарная ответственность. Члены кооператива несут солидарную ответственность за долги кооператива.

Преимущества производственных кооперативов:

- прибыль распределяется пропорционально вкладу участников в общее дело;
- члены кооператива имеют равные права и голоса в управлении, что позволяет принимать решения, учитывающие интересы всех участников;
- благодаря совместному использованию можно эффективно управлять затратами и оптимизировать производство;
- в случае финансовых трудностей, члены кооператива могут поддержать друг друга.

Недостатки производственных кооперативов:

- коллективное принятие решений может быть затяжным и не всегда эффективным;
- отсутствие единого руководителя может осложнять принятие оперативных решений;
- члены кооператива несут солидарную ответственность, недоработка одних может привести к затратам для всех.

3. Порядок регистрации юридического лица

Ответ: Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа - по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности, в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган в порядке, установленном Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Пошаговая инструкция:

1. Формируем пакет документов
2. Определяем, в какой налоговый орган подать документы
3. Представляем документы (лично или удаленно)
4. Получаем документы государственной регистрации (лист записи ЕГРЮЛ; свидетельство о постановке на учет в налоговом органе; устав с отметкой регистрирующего органа (если организация не выбрала типовый устав).

Вариант 4

1. Индивидуальное предпринимательство. Порядок регистрации ИП.
2. Внутренняя предпринимательская среда.
3. Понятие конкуренции, классификация видов конкуренции
Время выполнения – 40 минут

1. Индивидуальное предпринимательство. Порядок регистрации ИП

Ответ: Индивидуальное предпринимательство — это физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Порядок регистрации ИП:

1. Формируем пакет документов.

Если вы совершеннолетний гражданин Российской Федерации, для регистрации вам потребуются следующие документы:

заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);

квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб. Сформировать квитанцию на уплату госпошлины можно с помощью сервиса «Уплата госпошлины».

2. Определяем, в какой налоговый орган подать документы

Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя осуществляется в специально уполномоченном на регистрацию

предпринимателей налоговом органе по месту его жительства, то есть по месту регистрации, указанному в паспорте.

В случае, если в паспорте отсутствует место регистрации, то государственная регистрация индивидуального предпринимателя может быть осуществлена в специально уполномоченном на регистрацию предпринимателей налоговом органе по месту пребывания.

3. Предоставляем документы (лично, либо удаленно)

4. Получаем документы о государственной регистрации.

Если все документы в порядке через 3 рабочих дня в налоговой инспекции вы можете получить лист записи ЕГРИП

2. Внутренняя предпринимательская среда

Ответ: Внутренняя предпринимательская среда — это совокупность внутренних условий функционирования организации, которые полностью зависят от субъекта предпринимательства.

Некоторые элементы внутренней предпринимательской среды:

- наличие капитала (как собственного, так и привлечённого);
 - специфика объекта предпринимательской деятельности;
 - особенность организационно-правовой формы хозяйственной деятельности;
 - организационная структура предприятия;
 - персонал, системы управления и мотивации персонала;
 - знание рынка;
 - наличие обоснованной стратегии развития предприятия;
 - рациональность использования доступных ресурсов;
- эффективность предпринимательской деятельности и т.д..

3. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.

Ответ:

Источники формирования предпринимательских идей:

• **Товарный рынок.** Предприниматель выявляет на рынке дефицит какого-либо товара, пользующегося спросом, и по возможности стремится этот дефицит устранить.

• **Географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства.** В задачу предпринимателя входит обнаружение «разрывов» в производстве и в географии, как результат — он формирует идею, как эти разрывы сократить.

• **Достижения науки и техники.** Планирование производства новых товаров осуществляется на основе внедрения научных достижений. Объектом внимания может быть не только собственный товар, но и технология его производства, сам производственный процесс.

• **Новые возможности применения уже производимого товара.** Это специфический источник идей, появление идей на базе этого источника, как правило, носит случайный характер.

• **Не осознанные потребителем или пока не удовлетворённые потребительские запросы.** Основан на том, что любая удовлетворённая потребность порождает новую.

Методы выработки предпринимательских идей:

• **Мозговой штурм.** Классический метод генерации идей, который включает в себя свободное обсуждение и запись всех предложений, без критики и оценки.

• **Онлайн-платформы для мозгового штурма.** Позволяют командам проводить мозговые штурмы удалённо.

- **Генераторы идей.** Эти инструменты предлагают случайные комбинации слов и фраз, которые могут вдохновить на создание уникальной концепции.
- **Социальные сети и форумы.** Здесь можно узнать о проблемах и потребностях людей, а также получить обратную связь на идеи.
- **Анализ конкурентов.** Изучение конкурентов поможет понять, какие идеи уже существуют на рынке и как их можно улучшить.
- **Краудсорсинг.** Метод, который позволяет привлекать идеи и решения от широкой аудитории.

5.2. Ответы на кейс-задания

Кейс 3 ответ на ситуацию

Сегментация клиентов кафе в городе и описание целевых групп

1. Основные сегменты клиентов кафе

Сегментацию клиентов кафе можно проводить по нескольким признакам:

- демографическому: возраст, пол, доход, состав семьи
- географическому: жители района, сотрудники ближайших офисов, туристы, транзитные посетители;
- психографическому: образ жизни, ценности, интересы;
- поведенческому: частота посещений, средний чек, время визита, повод.

Наиболее значимые сегменты для городского кафе:

Молодёжь и студенты (18–25 лет).

Офисные сотрудники и деловые люди (25–45 лет).

Семьи с детьми (25–45 лет).

Фрилансеры и удалённые сотрудники (25–40 лет).

Туристы и гости города.

Жители старшего возраста (55+).

Для бизнес-концепции обычно выбирают 2–3 ключевые целевые группы, под которые адаптируют меню, интерьер, режим работы, цены и продвижение.

2. Целевые группы и портреты типичных клиентов

Целевая группа 1. Молодёжь и студенты (18–25 лет)

Качественные характеристики:

активный образ жизни, высокая социальная активность;
ограниченный бюджет, чувствительность к цене;

ценят атмосферу, музыку, Wi-Fi, возможность встретиться с друзьями;
проводят в кафе 1–2 часа, часто заказывают кофе, десерты, лёгкие блюда;
активно используют соцсети, снимают контент, оставляют отзывы.

Портрет типичного клиента:

Возраст: 18–25 лет.

Пол: без выраженного преобладания.

Занятость: студент вуза/ссуза или начинающий специалист.

Доход: низкий или ниже среднего.

Семейное положение: не женат/не замужем.

Мотивация: общение, учёба, отдых, свидание, встреча с друзьями.

Частота посещений: 2–4 раза в неделю.

Средний чек: 300–600 руб.

Время посещения: днём, вечером, выходные.

Предпочтения: кофе, лимонады, десерты, бургеры, пицца, вегетарианские позиции.

Боли: дорогое меню, отсутствие розеток, медленный Wi-Fi, неудобные большие столы.

Что включить в бизнес-концепцию:

студенческие скидки, «счастливые часы», комбо-меню;

зона с розетками и Wi-Fi;

атмосферный интерьер, фотозона;

активное присутствие в соцсетях, работа с блогерами;

недорогие позиции в меню и быстрое обслуживание.
Целевая группа 2. Офисные сотрудники и деловые люди (25–45 лет)

Качественные характеристики:

работают в nearby бизнес-центрах или офисах;
ценят скорость, качество, предсказуемость;
ограничены временем обеденного перерыва;
готовы платить за удобство и хороший сервис;
используют кафе для бизнес-ланчей, переговоров, кофе-брейков.

Портрет типичного клиента:

Возраст: 25–45 лет.

Пол: примерно поровну.

Занятость: офисный сотрудник, менеджер, предприниматель.

Доход: средний и выше среднего.

Семейное положение: женат/замужем, есть или нет дети.

Мотивация: обед, кофе-брейк, переговоры, встреча с коллегами.

Частота посещений: 3–5 раз в неделю.

Средний чек: 500–900 руб.

Время посещения: 12:00–15:00, иногда утро.

Предпочтения: бизнес-ланч, супы, салаты, горячее, кофе с собой, здоровое питание.

Боли: очереди, медленное обслуживание, шум, отсутствие возможности уединиться.

Что включить в бизнес-концепцию:

быстрое бизнес-ланч-меню;
предзаказ и доставка в офис;
отдельная зона для переговоров;
кофе с собой, программа лояльности;
удобная оплата, безналичный расчёт, электронные чеки.

Кейс 4 ответы на ситуацию

Сегментация потребителей гастрономических туров

1. Критерии сегментации

Для гастрономических туров целесообразно использовать комплексную сегментацию:
географическая: местные жители, туристы из других регионов, иностранные туристы;
демографическая: возраст, пол, доход, состав семьи, занятость;
психографическая: образ жизни, ценности, интересы, отношение к еде и путешествиям;
поведенческая: частота путешествий, средний чек, мотивация, повод;
по выгодам: новые впечатления, аутентичность, статус, здоровье, развлечение, обучение.
Ниже представлены основные целевые группы, на которые может быть нацелена услуга гастрономического туризма.

2. Целевые группы потребителей гастрономических туров могут быть

2.2. Любители локальной аутентичной кухни (25–45 лет)

Качественные характеристики:

доход средний;
интересуются культурой, традициями, историей региона;
ценят фермерские продукты, рынки, домашнюю кухню;
предпочитают неспешные, познавательные туры;
активно ищут «настоящую» местную еду, а не туристические рестораны.

Портрет типичного клиента:

офисный сотрудник, специалист, творческая профессия;
часто путешествует по России и ближнему зарубежью;
средний чек — средний;
мотивация: погружение в культуру, новые знания, аутентичный опыт.

Методы оценки размера группы:

статистика внутреннего туризма;
геомаркетинг (близость рынков, экоферм, гастротуров, гастрофестивалей);
анализ поисковых запросов («гастротур», «локальная кухня»);
опросы в соцсетях и на туристских форумах

партнёрские данные музеев, экоферм, туроператоров.
 Каналы продвижения:
 VK, Telegram, Дзен;
 блогеры-путешественники и фуд-блогеры;
 партнёрство с музеями, экофермами, рынками;
 участие в гастрономических фестивалях;
 email-рассылки по базе клиентов;
 контекстная реклама по запросам «гастрономические туры».

6.1 Ответы на вопросы тестов для проведения промежуточной аттестации

Ответы тестовых заданий

Вариант 1

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ответ	А	А	Б	Г	В	Б	В	Б	В	В
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ответ	Б	В	В	В	А	А	2-4-5-1-3	2-3-5-1-4	1-в 2-а 3-г 4-д 5-б	1-в 2-а 3-б 4-д 5-е 6-г

Вариант 2

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ответ	а,б,д	б	г	б	б	б	б	а	в	г
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ответ	г	г	в,д	в	в	а	2-4-1-3	2-3-4-1	1-е 2-б 3-в 4-г 5-д 6-а	1-е 2-в 3-б 4-г 5-д 6-а

Вариант 3

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ответ	в	а	г	г	вг	б	б	в	г	А
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ответ	б	б	б	г	г	б	2-4-5-1-3	3-2-5-1-6-4	1-б 2-г 3-а 4-в 5-д	1-б 2-в 3-а 4-г

6.2 Ответы к вопросам для собеседования

1. Понятие и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые.

Ответ:

предпринимательство — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность,

направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Сущность предпринимательство понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заемных средств, за которыми готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в свою очередь влияет на его отношение к величине заработной платы, к условиям труда, предполагаемым бизнесом.

2. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства.

Ответ:

Основная цель предпринимательства — построить лучшую финансовую стабильность.

Основные задачи предпринимателя: организация производства и управления; принятие на себя риска и ответственности за материальные результаты; принятие экономических решений, обеспечивающих рыночную власть.

Признаки предпринимательства- самостоятельность, инициативность, свобода принятия решения, обязательная регистрация, нацеленность на получение прибыли, опора на инновации.

Функции предпринимательства - ресурсная, социальная, экономическая, инновационная/творческая, организаторская.

3. Типы и виды предпринимательства. Производственное, коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Консультационное предпринимательство.

Ответ:

Предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое и финансовое.

Производственное предпринимательство — предприниматель осуществляет выпуск какой-либо необходимой потребителю продукции (сельскохозяйственной, косметологической, продуктов питания) или оказывает услуги (ремонтные работы, грузоперевозки, репетиторские услуги)

Коммерческое предпринимательство— предпринимательская деятельность, основанная на торговой и торгово-посреднической деятельности, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг.

Финансовое предпринимательство — это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) - предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических, управленческих и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

4. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.

Ответ:

Объект предпринимательства – это вид деятельности предпринимателя. А субъект – это лицо, которое занято в этой самой деятельности.

Предприниматель — это человек, который получает доход от торговли, производства или оказания услуг.

Потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних или иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Наёмный рабочий — человек, в юридической терминологии физическое лицо, нанятое для выполнения работы для других частных/физических лиц или для организаций (юридических лиц, частных или государственных предприятий).

государство выступает субъектом предпринимательской деятельности, которая осуществляется посредством государственных органов и органов местного самоуправления в пределах их компетенций и делегируемых им полномочий, а также через создаваемые юридические лица, действующих по специальному поручению публично.

5. Классификация юридических лиц.

Ответ:

- общество с ограниченной ответственность (ООО);
- акционерное общество — публичное (ПАО) и непубличное (НПАО);
- хозяйственные товарищества и общества;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия (ГУП и МУП).

6. Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.

Ответ:

Соовременный предприниматель представляет собой динамичного человека с большими амбициями, он сам творит свое счастье. Для него важны деньги, но как инструмент общественного признания.

Экономические характеристики: стремление к умножению богатства, к инновациям и их осуществлению, действия по соединению материальных и денежных средств, а также труда с целью возрастания их совокупной стоимости.

Социальные характеристики: инициативность, организаторский талант, включая умение осуществлять организацию и реорганизацию социально-экономических механизмов, готовность рисковать.

И психологические характеристики: присутствие творческого начала и стремление к новизне, к самостоятельности, желание чего-либо добиться или достигнуть.

7. Сущность предпринимательской среды. Внешняя предпринимательская среда. PEST – анализ.

Ответ:

Сущность предпринимательской среды — благоприятные социально-экономические, политические, гражданско-правовые условия, обеспечивающие экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью.

PEST-анализ – это маркетинговый инструмент для планирования в долгосрочной (от 3 до 10 лет) перспективе, учитывающий влияние факторов окружающей среды.

8. Внутренняя предпринимательская среда. SWOT-анализ организации.

Ответ:

Внутренняя предпринимательская среда включает в себя поставщиков, контактные аудитории, государственные органы, организацию, трудовые ресурсы, потребителей и конкурентов. Она оказывает непосредственное влияние на деятельность организации и испытывает на себе её воздействие.

Свот-анализ делают на основе данных о внутренних и внешних факторах вокруг бизнеса.

Внутренние факторы SWOT-анализа — то, на что вы можете повлиять. Начиная с расположения офиса, заканчивая упаковкой продукта. При анализе происходит оценка факторов:

S — strengths — сильные стороны

W — weaknesses — слабые стороны

O — opportunities — возможности

T — threats — угрозы

9. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. Конкурентные стратегии

Ответ:

Виды конкуренции: совершенная (чистая) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Типы рынков: по объектам купли-продажи (видам товара) различают 4 основных типа рынка: рынки промышленных и потребительских товаров, рынок труда, финансовый рынок.

В пространственном отношении рынок подразделяется на местный (локальный), национальный и международный (мировой).

Конкурентные стратегии: стратегия лидерства по издержкам, стратегия широкой дифференциации,

Стратегия оптимальных издержек, сфокусированная (нишевая) стратегия на базе низких издержек. сфокусированная (нишевая) стратегия на базе дифференциации продукции.

10. Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.

Ответ:

Предпринимательская идея — это чётко сформулированное предпринимателем мнение, с помощью какого именно нового товара (услуги) или реализовав какой именно способ изготовления имеющейся продукции он может получить наибольшую прибыль.

Выбор предпринимательской идеи начинается с того, что эксперты или сам предприниматель выражают собственные оценки относительно реальности практического воплощения идеи.

Источниками формирования предпринимательских идей считают: товарный рынок, Географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства,

достижения науки и техники, новые возможности применения уже производимого товара,

не осознанные потребителем или пока не удовлетворённые потребительские запросы.

Методы выработки предпринимательских идей: метод вопросника, эвристический метод, стоимостной анализ, матричные структуры.

11. Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок регистрации юридических лиц.

Ответ:

Основные этапы создания предпринимательской единицы: зарождение предпринимательской идеи, первичная экспертная оценка идеи, анализ рынка, расчёт издержек производства.

Формирование экономического результата. Принятие предпринимательского решения.

Разработка схемы реализации идеи. Практическая реализация идеи.

Порядок регистрации юридического лица включает в себя следующие этапы: подготовка документов, уплата госпошлины за регистрацию юридического лица, посещение регистрирующего органа (подразделение ФНС РФ), в течение пяти рабочих дней регистрирующий орган рассматривает заявление.

12. Порядок создания индивидуальных предпринимателей.

Ответ:

Порядок создания индивидуального предпринимателя (ИП):

Формирование пакета документов.

Определение, в какой налоговый орган подать документы.

Подача документов.

Получение документов о государственной регистрации.

13. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга.

Ответ:

Комплекс маркетинга (маркетинговый микс, 4P) — это набор инструментов, используемых компаниями для достижения своих маркетинговых целей. Классически он включает в себя четыре основных элемента:

Продукт: это не только сам товар или услуга, но и все сопутствующие элементы: бренд, упаковка, гарантия, сервис, дизайн, функциональность, качество и др. Важно понимать потребности целевой аудитории и предлагать продукт, который им отвечает.

Цена: это стоимость продукта для потребителя. Цена должна быть конкурентоспособной, но при этом покрывать затраты и обеспечивать прибыль. Здесь учитываются различные стратегии ценообразования (например, скидки, ценовое позиционирование, премиальное ценообразование).

Место: это способы доставки продукта к потребителю. Сюда входят каналы распределения (оптовые и розничные продажи, интернет-магазины, франчайзинг), логистика, складское хранение и т.д. Важно выбрать оптимальные каналы, чтобы продукт был доступен целевой аудитории.

Продвижение: это комплекс мероприятий по информированию и убеждению целевой аудитории в необходимости покупки продукта. Сюда входят реклама, связи с общественностью (PR), стимулирование сбыта (продажи), прямой маркетинг (например, email-рассылки), маркетинг в социальных сетях и другие инструменты.

Расширенный маркетинговый микс (7P): В современных условиях к классическим 4P часто добавляют еще три элемента:

Люди: качество персонала, взаимодействующего с клиентами, играет огромную роль. Профессионализм, вежливость, компетентность сотрудников напрямую влияют на удовлетворенность клиентов.

Процесс: это все процессы, связанные с предоставлением продукта или услуги. Это включает в себя скорость обслуживания, удобство покупки, простоту использования продукта и др.

Физические доказательства: Это все материальные свидетельства существования компании и ее услуг. Например, дизайн магазина, оформление сайта, упаковка продукта, визитки и т.д.

Классификация маркетинга:

Маркетинг можно классифицировать по различным признакам:

По типу рынка: B2B (business-to-business) — маркетинг для бизнеса, B2C (business-to-consumer) — маркетинг для потребителей, C2C (consumer-to-consumer) — маркетинг между потребителями (например, на онлайн-площадках).

По целевой аудитории: массовый маркетинг, целевой маркетинг, нишевый маркетинг, индивидуальный маркетинг.

По стратегии: дифференцированный маркетинг, недифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг.

По типу товара: маркетинг товаров массового потребления, маркетинг товаров длительного пользования, маркетинг услуг, маркетинг промышленных товаров.

По методам: прямой маркетинг, непрямой маркетинг, вирусный маркетинг, партизанский маркетинг, контент-маркетинг, цифровой маркетинг, и т.д.

14. Модели построения бизнеса.

Ответ:

Существует множество моделей построения бизнеса, и классификация их может быть различной в зависимости от используемых критериев. Вот несколько распространенных моделей, сгруппированных по различным признакам:

По типу бизнеса:

Модель "Бизнес для потребителей" (B2C): Компания напрямую продает свои товары или услуги конечным потребителям. Примеры: розничные магазины, рестораны, онлайн-магазины.

Модель "Бизнес для бизнеса" (B2B): Компания продает свои товары или услуги другим компаниям. Примеры: поставщики сырья, производители оборудования, рекламные агентства.

Модель "Потребитель для потребителя" (C2C): Потребители продают товары или услуги друг другу. Примеры: онлайн-аукционы, платформы для совместного использования (sharing economy).

Модель "Потребитель для бизнеса" (C2B): Потребители предоставляют товары или услуги бизнесу. Примеры: фрилансеры, краудсорсинг.

По масштабируемости:

Масштабируемые модели: Бизнес легко увеличивает объемы производства и продаж без значительного увеличения затрат. Примеры: SaaS-сервисы, онлайн-курсы, цифровые продукты.

Немасштабируемые модели: Рост бизнеса ограничен масштабом ресурсов (например, персоналом, географическим охватом). Примеры: небольшие магазины, мастерские, салоны красоты.

По типу дохода:

Модель подписки (Subscription): Потребители платят регулярную плату за доступ к товарам или услугам. Примеры: Netflix, Spotify, облачные сервисы.

Модель "Freemium": Базовая версия продукта предоставляется бесплатно, а за расширенные функции взимается плата. Примеры: многие мобильные приложения.

Модель "One-time purchase": Одноразовая покупка товара или услуги. Примеры: покупка книги, программного обеспечения.

Модель комиссионных: Компания получает комиссию за каждую совершенную сделку. Примеры: онлайн-маркетплейсы, агентства недвижимости.

Модель рекламы: Доход генерируется за счет размещения рекламы. Примеры: социальные сети, сайты новостей.

По бизнес-модели:

Модель франчайзинга: Компания предоставляет право на использование своего бренда и бизнес-процессов другим предпринимателям.

Модель партнерской программы (Affiliate marketing): Компания платит комиссию партнерам за привлечение клиентов.

Модель дропшипинга: Компания не хранит товары на складе, а заказывает их у поставщика напрямую к покупателю.

Модель marketplace: Платформа, на которой продавцы и покупатели могут взаимодействовать.

По инновациям:

Модель "Голубого океана": Создание новых рынков и продуктов, где нет конкуренции.

Модель "Красного океана": Конкуренция на существующих рынках.

15. Сегментирование потребителей.

Ответ:

Сегментирование потребителей — это процесс разделения рынка на группы покупателей с похожими потребностями, характеристиками или поведением. Цель сегментирования — сосредоточить маркетинговые усилия на наиболее перспективных группах, повысив эффективность рекламных кампаний и продаж.

Существуют различные подходы к сегментированию, и часто используются комбинации нескольких методов. Основные критерии сегментации:

Демографические критерии:

Возраст: Разные возрастные группы имеют разные потребности и предпочтения.

Пол: Продукты и услуги часто ориентированы на определенный пол.

Доход: Уровень дохода влияет на покупательскую способность и предпочтения в отношении цены и качества.

Образование: Уровень образования может влиять на информационную восприимчивость и предпочтения в отношении продуктов.

Семейное положение: Семейное положение определяет потребности в товарах и услугах (например, подгузники для детей, товары для дома).

Профессия: Профессия влияет на потребности в товарах и услугах, связанных с работой.

Место жительства: Географическое расположение влияет на предпочтения в отношении продуктов и услуг (климат, культурные особенности).

Размер семьи: Размер семьи влияет на потребности в товарах и услугах (например, продукты питания, одежда).

II. Географические критерии:

Страна: Различные страны имеют различные культуры, законы и экономические условия.

Регион: Внутри страны могут быть значительные различия в культуре, климате и экономике.

Город/село: Городское и сельское население имеют разные потребности и предпочтения.

Климат: Климат влияет на потребности в товарах и услугах (например, одежда, кондиционеры).

III. Психографические критерии:

Стиль жизни: Стиль жизни влияет на предпочтения в отношении продуктов и услуг (например, активный отдых, здоровое питание).

Ценности: Ценности определяют, какие продукты и услуги люди считают важными.

Личность: Личностные черты влияют на предпочтения в отношении продуктов и услуг.

Интересы: Интересы определяют, какие продукты и услуги люди считают интересными.

Мнение: Мнения и убеждения влияют на выбор продуктов и услуг.

IV. Поведенческие критерии:

Потребление: Частота покупки, объем покупки, брендовая лояльность.

Приверженность к бренду: Степень лояльности к определенным брендам.

Готовность к покупке: Насколько потребитель готов совершить покупку.

Отношение к товару: Положительное или отрицательное отношение к товару или услуге.

Способ использования товара: Как потребитель использует товар или услугу.

Этапы сегментирования:

1. Определение целей сегментирования: Что вы хотите достичь с помощью сегментирования?

2. Выбор критериев сегментирования: Какие критерии наиболее важны для вашего бизнеса?

3. Сбор данных: Соберите данные о ваших клиентах и потенциальных клиентах.

4. Анализ данных: Разделите данные на группы с похожими характеристиками.

5. Оценка сегментов: Оцените потенциал каждого сегмента.

6. Выбор целевых сегментов: Выберите сегменты, на которые вы будете ориентировать свои маркетинговые усилия.

7. Разработка маркетинговой стратегии: Разработайте маркетинговую стратегию для каждого целевого сегмента.

16. Продвижение товаров /услуг на рынок. Реклама

Ответ:

Продвижение товаров и услуг на рынок — это комплексный процесс, направленный на увеличение продаж и узнаваемости бренда. Он включает в себя множество инструментов, среди которых реклама играет одну из ключевых ролей. Рассмотрим подробнее:

I. Этапы вывода товара/услуги на рынок:

1. Анализ рынка: Исследование целевой аудитории, конкурентов, рыночных трендов.

2. Разработка маркетинговой стратегии: Определение целей, целевых сегментов, маркетингового бюджета.

3. Разработка продукта/услуги: Создание продукта, учитывающего потребности целевой аудитории.

4. Выбор каналов продвижения: Определение каналов, через которые будет осуществляться продвижение (реклама, связи с общественностью, директ-маркетинг и др.)

5. Разработка рекламной кампании: Создание рекламных материалов, определение медиаплана, контроль эффективности.

6. Запуск продукта/услуги: Выведение продукта/услуги на рынок.

7. Мониторинг и анализ результатов: Отслеживание эффективности рекламных кампаний, **Реклама:** Платный способ продвижения, направленный на информирование и убеждение целевой аудитории. **Реклама может быть:**

Печатная: Газеты, журналы.

Наружная: Билборды, ситилайты.

Телевизионная: Рекламные ролики на телевидении.

Радиореклама: Рекламные сообщения на радио.

Интернет-реклама: Контекстная реклама, баннерная реклама, реклама в социальных сетях, таргетированная реклама (на основе данных о пользователях), видеореклама на YouTube и др.

Связи с общественностью (PR): Управление имиджем компании и её продуктов/услуг через СМИ, мероприятия, спонсорство.

коррекция стратегии.

II. Инструменты продвижения (включая рекламу):

Прямой маркетинг: Непосредственное взаимодействие с потенциальными клиентами (email-маркетинг, телемаркетинг, прямая почтовая рассылка).

Контент-маркетинг: Создание и распространение ценного контента (статьи, видео, инфографика), который привлекает и удерживает целевую аудиторию.

Маркетинг в социальных сетях (SMM): Продвижение в социальных сетях, взаимодействие с аудиторией, таргетированная реклама.

SEO-оптимизация: Оптимизация сайта для поисковых систем, повышение позиций в результатах поиска.

Вирусный маркетинг: Создание контента, который распространяется пользователями самостоятельно.

Партизанский маркетинг: Нестандартные методы продвижения, ориентированные на привлечение внимания.

III. Разработка эффективной рекламной кампании:

Определение целевой аудитории: Чёткое понимание, кому адресована реклама.

Постановка целей: Что вы хотите достичь с помощью рекламы? (повышение узнаваемости, рост продаж, увеличение посещаемости сайта).

Выбор рекламных каналов: Выбор каналов, наиболее эффективных для достижения целей.

Создание рекламных материалов: Разработка креативных и запоминающихся рекламных сообщений.

Определение бюджета: Определение суммы, которая будет выделена на рекламную кампанию.

Контроль эффективности: Отслеживание эффективности рекламы и внесение корректировок.

17. Назначение, цели задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов. Виды бизнес-планов.

Бизнес-планирование — это систематический процесс разработки и анализа плана действий для достижения определенных целей бизнеса. Он играет ключевую роль в успехе любого предприятия, от стартапа до крупной корпорации.

Назначение бизнес-планирования:

Основное назначение бизнес-планирования — обеспечить рациональное и эффективное использование ресурсов для достижения поставленных целей. Это инструмент, позволяющий:

Структурировать бизнес-идею: Превратить абстрактную идею в конкретный план действий.

Оценить жизнеспособность проекта: Проверить, имеет ли проект потенциал для успеха.

Привлечь инвестиции: Убедить инвесторов в перспективности проекта.

Управлять бизнесом: Использовать план как руководство для принятия решений и контроля выполнения задач.

Минимизировать риски: Идентифицировать и оценить потенциальные риски.

Мотивировать команду: Объединить команду вокруг общей цели.

II. Цели и задачи бизнес-планирования:

Цели:

Достижение финансового успеха (прибыль, рост капитала).

Завоевание доли рынка.

Укрепление позиций на рынке.

Развитие бренда.

Расширение бизнеса.

Задачи:

Анализ рынка и конкурентов.

Разработка стратегии маркетинга и продаж.

Определение организационной структуры.

Планирование финансовых показателей.

Оценка рисков и разработка мер по их минимизации.

Разработка планов по развитию бизнеса.

III. Функции бизнес-планов:

Планирующая: Определение целей, задач и стратегий развития бизнеса.

Контролирующая: Мониторинг выполнения плана и внесение корректировок.

Управленческая: Руководство действиями и принятием решений.

Инвестиционная: Привлечение финансирования.

Коммуникативная: Обмен информацией между участниками проекта.

IV. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов:

Внутренние адресаты: Руководители компании, менеджеры, сотрудники. Бизнес-план помогает им согласовывать действия и понимать общую картину.

Внешние адресаты: Инвесторы, кредиторы, партнеры, потенциальные клиенты. Бизнес-план служит инструментом для привлечения ресурсов и демонстрации потенциала бизнеса.

V. Виды бизнес-планов:

Стартап-план: Для создания нового бизнеса.

План развития: Для существующего бизнеса, направленный на его расширение или модернизацию.

План реструктуризации: Для бизнеса, находящегося в кризисной ситуации.

Маркетинговый план: Фокусируется на маркетинговой стратегии.

Финансовый план: Детально описывает финансовые аспекты бизнеса.

Операционный план: Описывает операционную деятельность компании.

18. Структура бизнес-плана. Краткое содержание разделов бизнес-плана

Структура бизнес-плана может варьироваться в зависимости от специфики бизнеса, целей планирования и целевой аудитории (инвесторы, кредиторы, внутреннее использование).

Однако, большинство бизнес-планов включают следующие разделы:

I. Резюме (Executive Summary):

Краткое изложение ключевых моментов бизнес-плана.

Описание бизнеса, продукта/услуги, целевой аудитории, рынка.
Ключевые финансовые показатели (прибыль, инвестиции, возврат инвестиций).
Запрос на финансирование (если требуется).
Это, как правило, пишется в последнюю очередь, после завершения всех остальных разделов.

II. Описание компании:

История компании (для существующих бизнесов).
Миссия, видение, цели и задачи компании.
Организационная структура.
Ключевой персонал и его опыт.
Юридический статус компании.
Конкурентные преимущества.

III. Анализ рынка:

Описание рынка (размер, темпы роста, тренды).
Анализ конкурентов (ключевые конкуренты, их сильные и слабые стороны).
Целевой рынок (сегментация рынка, описание целевой аудитории).
SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы).

IV. Маркетинговый план:

Стратегия ценообразования.
Стратегия продвижения (реклама, PR, SMM, контент-маркетинг).
Каналы сбыта.
Прогноз продаж.

V. Операционный план:

Описание производственного процесса (для товаропроизводителей).
Описание процесса предоставления услуг (для сервисных компаний).
Необходимые ресурсы (оборудование, помещения, персонал).
Технологии и инновации.

VI. Организационный план:

Организационная структура компании.
Описание должностных обязанностей.
Планируемая численность персонала.
Система мотивации сотрудников.

VII. Финансовый план:

Прогноз доходов и расходов.
Баланс.
Отчет о прибылях и убытках.
Отчет о движении денежных средств.
Показатели эффективности (рентабельность, точка безубыточности, период окупаемости).
Источники финансирования.

VIII. Приложение:

Дополнительные материалы (результаты исследований, резюме сотрудников, договоры и др.).