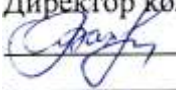


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Вятский государственный университет»
(ВятГУ)

Колледж ВятГУ

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
 Вахрушева Л.В.
31.08.2023 г.
рег.№3-42.02.01.51_2023_0014

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Основы предпринимательской деятельности

для специальности

42.02.01 Реклама

Форма обучения
очная

2023 г.

Фонд оценочных средств учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 42.02.01 Реклама.

Разработчик: Труфакина Татьяна Владимировна, методист колледжа ВятГУ.

Рассмотрено и рекомендовано ЦК экономических дисциплин протокол №1 от
31.08.2023 г. наименование

Председатель ЦК  /Ворожцова О.Г.
подпись ФИО

© Вятский государственный университет (ВятГУ), 2023

© Труфакина Т.В., 2023

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«Основы предпринимательской деятельности»**

1. Общие положения

Формы и процедуры промежуточной аттестации по дисциплине разрабатываются преподавателями и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Промежуточный контроль по учебной дисциплине осуществляется в форме дифференцированного зачета.

Виды заданий промежуточной аттестации: тест, решение задач.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

2.1. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Цель процедуры:

Целью промежуточной аттестации по учебной дисциплине является оценка уровня усвоения обучающимися знаний и освоения умений в результате изучения учебной дисциплины.

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех без исключения обучающихся, осваивающих дисциплину. В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины в период промежуточной аттестации, в соответствии с календарным учебным графиком.

Требования к помещениям материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к кабинету для проведения процедуры и необходимости специализированных материально-технических средств определяются преподавателем, ведущим дисциплину.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину.

Требования к фонду оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем разрабатывается фонд оценочных средств для оценки знаний и умений, который включает примерные вопросы и задания.

Описание проведения процедуры:

Каждый обучающийся должен в меру имеющихся знаний и умений выполнить предложенные задания в установленное преподавателем время.

Шкалы оценки результатов проведения процедуры:

Результаты проведения дифференцированного зачета оцениваются преподавателем с применением четырехбалльной шкалы в соответствии с критериями оценки.

3. Контроль и оценка образовательных результатов

Для контроля и оценки образовательных результатов по учебной дисциплине разрабатываются фонды оценочных средств, которые позволяют оценить все предусмотренные рабочей программой умения и знания.

3.1. Показатели оценки образовательных результатов

Образовательные результаты (знания, умения)	Показатели оценки результата
Концепции и сущность предпринимательства	Изложение концепций трактовки предпринимательства с юридической и экономической точек зрения, указание

	признаков предпринимательства, характеристика функций предпринимательства
Состав и методику разработки бизнес-плана	Понимание целей и задач бизнес-плана, обоснование структуры бизнес-плана, характеристика каждого раздела бизнес-плана.
Правовые основы предпринимательской деятельности	Характеристика организационно-правовых форм предпринимательства, изложение порядка и регламентов государственной регистрации предпринимательской деятельности, характеристика этапов лицензирования предпринимательской деятельности, описание методов государственного регулирования и форм государственного контроля предпринимательской деятельности. Указание методов расчета предпринимательского риска, особенностей режимов налогообложения. Изложение форм поддержки предпринимательства.
Основы предпринимательской этики	Изложение содержания и требований предпринимательской этики.
Обосновывать предпринимательскую идею	Обоснование предпринимательской идеи
Характеризовать целевую группу (целевую аудиторию)	Характеристика целевой аудитории
Осуществлять маркетинговое планирование	Разрабатывать план маркетинга
Проводить технико-экономическое обоснование проекта	Разрабатывать технико-экономическое обоснование проекта и составлять финансовый план
Определять эффективность бизнес-проекта	Рассчитывать показатели эффективности бизнес-проекта

3.2. Перечень заданий для контроля знаниевых образовательных результатов

Проверяемые образовательные результаты (знания)	Примерные вопросы для контроля в соответствии с уровнем освоения
Концепции и сущность предпринимательства; Состав и методику разработки бизнес-плана; Правовые основы предпринимательской деятельности; Основы предпринимательской этики.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Концепции и сущность предпринимательства. 2. Функции предпринимательства. 3. Характеристика видов предпринимательства. 4. Характеристика субъекта и объекта предпринимательства. 5. Понятие, значение и функции бизнес-плана. 6. Структура бизнес-плана. 7. Характеристика основных разделов бизнес-плана. 8. Характеристика основных потребностей потребителя. Выбор предпринимательской идеи. 9. Планирование оптимальных объемов производства и продаж. 10. Характеристика этапов ценовой политики предприятия. 11. Характеристика ценообразующих факторов. 12. Понятие фирмы, организации, предприятия, учреждения. Права и обязанности субъекта предпринимательства. 13. Характеристика хозяйственных товариществ. 14. Характеристика хозяйственных обществ. 15. Характеристика акционерных обществ: публичного и

	<p>непубличного.</p> <p>16. Характеристика унитарных предприятий.</p> <p>17. Регистрация предприятия.</p> <p>18. Лицензирование предпринимательской деятельности.</p> <p>19. Переоформление, приостановление и возобновление действия лицензии.</p> <p>20. Понятие и виды инвестиций. Значение инвестиций в предпринимательской деятельности.</p> <p>21. Подходы к оценке эффективности инвестиций.</p> <p>22. Предпринимательский риск. Виды и факторы предпринимательского риска.</p> <p>23. Методы снижения предпринимательского риска.</p> <p>24. Понятие и виды налогов. Характеристика режимов налогообложения.</p> <p>25. Формы поддержки предпринимательской деятельности.</p> <p>26. Государственное регулирование и контроль предпринимательской деятельности.</p> <p>27. Понятие, значение и составляющие элементы предпринимательского этикета.</p> <p>28. Этикет приветствий и представлений.</p> <p>29. Правила подготовки и структура публичного выступления.</p> <p>30. Правила подготовки и проведения деловой беседы.</p> <p>31. Правила телефонных разговоров и проведения деловых бесед.</p> <p>32. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде предпринимателя.</p> <p>33. Требования к речи предпринимателя.</p> <p>34. Понятие и отличие «Эффекта» и «Эффективности» предпринимательской деятельности. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>35. Характеристика показателей эффективности использования основных фондов. Пути повышения эффективности использования основных фондов.</p> <p>36. Характеристика показателей эффективности использования оборотных средств. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.</p> <p>37. Характеристика показателей эффективности использования трудовых ресурсов. Пути повышения эффективности использования персонала фирмы.</p> <p>38. Показатели, характеризующие эффективность использования затрат. Пути повышения использования затрат.</p> <p>39. Показатели, характеризующие финансовый результат деятельности фирмы: прибыль и ее виды. Пути повышения прибыли.</p> <p>40. Показатели, характеризующие эффективность деятельности фирмы: рентабельность и ее показатели. Пути повышения рентабельности.</p>
--	--

Комплексные виды контроля (для проверки нескольких знаний)

Примерное тестовое задание:

1. Общеэкономическая функция предпринимательства:

- А) эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов;
- Б) возможность каждого дееспособного индивидуума проявить свои таланты;
- В) производство товаров (услуг) и их доведения до конкретного потребителя;

- Г) выработка новых средств и факторов для достижения поставленных целей.
2. Инновационная функция предпринимательства:
- А) эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов;
 - Б) возможность каждого дееспособного индивидуума проявить свои таланты;
 - В) производство товаров (услуг) и их доведение до конкретного потребителя;
 - Г) выработка новых средств и факторов для достижения поставленных целей.
3. Социальная функция предпринимательства:
- А) эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов;
 - Б) возможность каждого дееспособного индивидуума проявить свои таланты;
 - В) производство товаров (услуг) и их доведение до конкретного потребителя;
 - Г) выработка новых средств и факторов для достижения поставленных целей.
4. Коммерческое предпринимательство:
- А) состоит в операциях и сделках по перепродаже товаров и услуг и не связано с производством продукции;
 - Б) состоит в операциях купли-продажи денег, валюты, ценных бумаг;
 - В) проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны;
 - Г) заключается в производстве товаров, услуг, информации, духовных ценностей и прочих благ.
5. Финансовое предпринимательство:
- А) состоит в операциях и сделках по перепродаже товаров и услуг и не связано с производством продукции;
 - Б) состоит в операциях купли-продажи денег, валюты, ценных бумаг;
 - В) проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны;
 - Г) заключается в производстве товаров, услуг, информации, духовных ценностей и прочих благ.
6. Запас финансовой прочности – это:
- А) разница между фактической и критической выручкой;
 - Б) размер имеющихся у предприятия финансовых ресурсов;
 - В) разница между плановой и фактической выручкой;
 - Г) разница между собственными источниками финансирования и заемными.
7. Критический объем производства и продаж определяют объем, при котором:
- А) прибыль равна нулю;
 - Б) себестоимость единицы продукции минимальна;
 - В) прибыль максимальна;
 - Г) прибыль минимальна.
8. Средние постоянные издержки при увеличении объемов производства:
- А) увеличиваются;
 - Б) уменьшаются;
 - В) изменяются пропорционально объемам продукции;
 - Г) остаются неизменными.
9. Переменные издержки на одно изделие составляют 18 руб., маржинальная прибыль – 12 руб., сумма постоянных затрат при объеме выпуска 100 тыс. шт. – 600 тыс. руб. Цена изделия равна:
- А) 24 руб.
 - Б) 30 руб.
 - В) 36 руб.
 - Г) 42 руб.
10. Проект является эффективным, если чистый дисконтированный доход:
- А) < 0
 - Б) > 10

В) <1

Г) >0

11. Инвестиционный проект следует принять, если:

А) цена спроса $<$ цены предложения

Б) цена спроса $>$ цены предложения

В) цена спроса = цене предложения

Г) цена спроса \leq цене предложения

12. Суть определения Чистой текущей стоимости проекта (NPV):

А) сравнение денежных поступлений с инвестиционными расходами;

Б) определение дохода от реализации проекта с учетом будущей инфляции;

В) определение инвестиционных издержек для реализации проекта;

Г) сравнение чистой прибыли от реализации проекта с инвестиционными расходами.

3.2.1. Перечень заданий для контроля умениевых образовательных результатов

Проверяемые образовательные результаты (умения)	Примерные практические задания для контроля в соответствии с уровнем освоения
<p>Обосновывать предпринимательскую идею;</p> <p>Характеризовать целевую группу (целевую аудиторию);</p> <p>Осуществлять маркетинговое планирование;</p> <p>Проводить технико-экономическое обоснование проекта;</p> <p>Определять эффективность бизнес-проекта.</p>	<p>Описать продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги).</p> <p>Указать практическое использование продукта / услуги для клиента.</p> <p>Показать последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации.</p> <p>Показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи. Обосновать наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга).</p> <p>Четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха, которые могут быть применены в ходе реализации проекта. Привести доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов</p> <p>Определить и детально описать целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании.</p> <p>Представить основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены бизнес-концепцию.</p> <p>С использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимые компанией продукт/услуга.</p> <p>Оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять компания в процессе своей деятельности.</p> <p>Подробно показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.</p> <p>Проработать как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса, для которых должен быть составлен антикризисный план.</p> <p>Разработать детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).</p>

	<p>Показать практическую ориентированность маркетинговой стратегии, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.</p> <p>Оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.</p> <p>Распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.</p> <p>Исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса. В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.</p> <p>Обосновать и аргументировать способы финансирования проекта на стартовом этапе.</p> <p>Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.</p> <p>Составить бюджет инвестиций;</p> <p>Определить и обосновать текущие и будущие источников финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты);</p> <p>Обосновать ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность);</p> <p>Разработать план доходов и расходов – величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль;</p> <p>Обосновать выбор режима налогообложения и произвести расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды;</p> <p>Изложить и обосновать стратегию основателей проекта (продажа, развитие проекта, привлечение стратегических инвесторов);</p> <p>Рассчитать показатели экономической эффективности проекта.</p>
<p>Комплексные виды контроля (для проверки нескольких умений)</p>	
	<p>Комплексное практическое задание:</p> <p>Разработка и оформление бизнес-плана, который должен, как минимум, содержать разделы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Резюме бизнес-идеи 2. Описание компании 3. Целевой рынок 4. Планирование рабочего процесса 5. Маркетинговый план 6. Устойчивое развитие 7. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план).

3.2.2. Критерии оценки образовательных результатов

1. Шкала оценки в соответствии с эталоном

Критерии	Качественная оценка образовательных результатов.	
	балл (отметка)	вербальный аналог
Задача решена в соответствии с эталоном.	5	отлично
В задаче допущен один -два недочета и (или) одна ошибка	4	хорошо
В задаче допущено несколько недочётов и две ошибки	3	удовлетворительно
В задаче допущено несколько недочетов и более двух ошибок	2	неудовлетворительно

2. Шкала оценки тестов в соответствии с ключом к тесту

Процент результативности (количество правильных ответов в тесте %)	Качественная оценка образовательных результатов.	
	балл (отметка)	вербальный аналог
80 ÷ 100 %	5	отлично
70 ÷ 79 %	4	хорошо
60 ÷ 69%	3	удовлетворительно
менее 60%	2	неудовлетворительно