

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.08 Основы предпринимательской деятельности
программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.07 Банковское дело

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.07 «Банковское дело», утвержденного приказом Минобрнауки России от 14.11.2023 г., № 856, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Пшеничная Елена Анатольевна, преподаватель Академического колледжа ВВГУ

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «14» мая 2026 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова
подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина «Основы предпринимательской деятельности» является частью Профессионального учебного цикла основной образовательной программы (далее ООП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

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

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	– 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)	– 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.
ОК 02	– 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;	– 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

	– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 03	– 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	– 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
ОК 04	– организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – основы проектной деятельности
ОК 09	– 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	– 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

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	68
в том числе:	
– теоретическое обучение	24
– практические занятия	24
– самостоятельная работа	20
– консультации	–
промежуточная аттестация – Контрольная работа, Дифференцированный зачет	

2.2 Тематический план и содержание

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	Модуль 1	28	
Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 09
	1. Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые.	2	
	2. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства.		
	3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности		
	Практическое занятие	2	
	1. История развития предпринимательства в России		
	2. Презентация коллажа «Что такое предпринимательство?»		
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1 Типы и виды предпринимательства.	3	
	2 Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.		
	3 Юридические лица и индивидуальные предприниматели.		
	4. Процедура государственной регистрации предпринимательской деятельности.		
	5 Организационно-правовые формы предпринимательства		
	Практические занятия	3	
	1. Роль и значение информации в организации предпринимательской деятельности в банковской сфере		
	2. Составить портрет современного предпринимателя. Изучить основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.		
	3. Рассмотреть преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства. Оформить заявление на регистрацию ИП		

Наименование раз- делов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компе- тенций, фор- мированию ко- торых способ- ствует элемент программы
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда	Содержание учебного материала	7	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1. Понятие конкуренции. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. Конкурент- ные стратегии М. Портера 2 Внутренняя и внешняя среда предпринимательства. Методы анализа внутренней и внеш- ней среды. PEST – анализ и SWOT-анализ организации.	4	
	Практическое занятие	3	
	1 Изучить внутреннюю и внешнюю среду предпринимательства, провести PEST-анализ и SWOT-анализ банковской организации 2. Обсудить способы достижения конкурентоспособности банковских организаций		
Тема 4 Предпринима- тельская идея и ее вы- бор	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1. Понятие, сущность предпринимательской идеи. Виды предпринимательских идей. Созда- ние банка идей. Процесс создания предпринимательской идеи. 2. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринима- тельских идей. 3. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских дей- ствий. Основные типы ключевых факторов успеха.	3	
	Практическое занятие	3	
	1 Применить на практике методы выработки бизнес-идей (использовать ментальную карту, 6 шляп Боно, метод фокальных объектов). 3. Подготовить в мини-группах устную презентацию идеи создания нового бизнеса (исполь- зуя метод 6 шляп), оформить ментальную карту проекта		
Тема 5 Финансовое обеспечение деятель- ности предпринима- тельской единицы	Содержание учебного материала	5	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Бизнес-ангелы. 2. Основные показатели эффективности предпринимательской деятельности.	2	
	Практическое занятие	2	

Наименование раз- делов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компе- тенций, фор- мированию ко- торых способ- ствует элемент программы
	Практические занятия 1. Рассчитать размеры выплат по процентным ставкам кредитования 2. Обсудить взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой.		
	3 Контрольная работа	1	
	Модуль 2	40	
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства	Содержание учебного материала	14	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1. Цель, задачи маркетинга. Комплекс маркетинга субъектов бизнеса. 2. Модели построения бизнеса 3. Сегментирование рынка. Критерии сегментации. Профайлинг. 4. Методы оценки целевого рынка. 5. Формы и методы продвижения товаров. Реклама	4	
	Практическое занятие	3	
	1. Провести сегментацию потребителей по методике 5W Шеррингтона 2. Комплекс маркетинга организации (работа в мини группах)		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Провести сегментацию потребителей для собственной бизнес-идеи 2. Обосновать модели построения бизнеса для собственной бизнес-идеи, разработать ком- плекс 5P. 3. Разработать план продвижения создаваемой компании / нового продукта 4. Составить бюджет маркетинга для собственной бизнес-идеи	7	
Тема 7 Предпринима- тельский риск	Содержание учебного материала	1	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 09
	1Понятие и сущность риска в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Классификация предпринимательских рисков. 2 Показатели риска и методы его оценки. Способы снижения риска в предпринимательстве.		
	Практическое занятие		
	1. Анализ рисков банковской организации и пути их снижения	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Анализ и определение рисков для выбранной бизнес-идеи	2	
Тема 8 Бизнес-план предпринимательской единицы	Содержание учебного материала	5	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09
	1. Роль и место планирования в управлении предприятием. 2. Стратегическое планирование. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса. Разработка целей и миссии компании. 3. Назначение, цели и задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов. Виды бизнес-планов 4. Технология разработки и структура бизнес-плана		
	Практическое занятие	5	
	1. Обсудить идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности 2. Сформулировать цели и миссию компании. 3. Разработать маркетинговый план компании. 4. Разработать производственный план компании 5. Обсудить варианты финансового плана компании. 6. Заслушать презентации бизнес-планов		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовить в составе мини-группы презентацию бизнес- плана создания/ развития организации 2. Составить глоссарий экономических терминов по тематике курса 3. Подготовка к диф.зачету	11	
	Дифференцированный зачет	1	
Всего:		68	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

Кабинет Экономико-финансовых дисциплин и бухгалтерского учета.

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. Google Chrome.
4. СПС КонсультантЮрист: Версия Проф
5. 1С:Предприятие 8 (учебная версия).
6. Adobe Acrobat Reader.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебного предмета 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 Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 469 с. — (Профессиональное образование).. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/585153>

2 Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебник для СПО / Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татарина. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2026. — 248 с.. — Текст: непосредственный — URL: <https://reader.lanbook.com/book/517175?demoKey=14a6f436667b8f11f24d0131d95c9b7b#2>

3 Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 432 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/58580>

4 Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 435 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/58722>

5 Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 458 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/598918>

Дополнительная литература:

1 Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.ru/read?id=437278>

2 Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 456 с. — (Профессиональное образование). . —

Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565749>

3 Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова ; под общей редакцией А. А. Степанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566262>

4 Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 272 с. — (Профессиональное образование). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/587467>

5 Налоги и налогообложение : учебник для среднего профессионального образования / под редакцией Л. Я. Маршавиной, Л. А. Чайковской, Г. Н. Семеновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 526 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561196>

6 Овсянников, А. А. Современный маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Овсянников. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 500 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568731>

7 Экономика организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 508 с. — (Профессиональное образование). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564624>

Электронные ресурсы:

1. Библиотека экономической и управленческой литературы – <http://eup.ru>
2. Научная электронная библиотека – <http://elibrary.ru/>
3. Свой бизнес/электронный журнал – <https://www.mybiz.ru/>
4. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – <http://www.consultant.ru/>
5. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» – <http://www.garant.ru>.
6. Электронно-библиотечная система издательства «ИНФРА-М» – <http://znanium.com>
7. Электронно-библиотечная система BOOK.ru – <http://www.book.ru>
8. Электронно-библиотечная система РУКОНТ – <http://rucont.ru>
9. Электронный ресурс Банка России. – <http://www.cbr.ru>

Нормативные документы:

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в действующей редакции)
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07. 1998 № 146-ФЗ (в действующей редакции)
- 3 Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в действующей редакции)
- 4 Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ (в действующей редакции).

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Методы оценки	Критерии оценки
<i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</i> – 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;	<i>Характеристики демонстрируемых знаний, которые могут быть проверены</i> - уровень освоения учебного материала; - умение использовать теоретические знания и практические умения при выполнении профессиональных задач; - уровень сформированности общих и профессиональных компетенций.	Оценка результатов устного и письменного опроса. Оценка результатов защиты творческих заданий. Оценка результатов выполнения кейс-заданий. Оценка результатов выполнения домашних заданий. Оценка результатов разработки и защиты бизнес-проекта (работа в команде). Оценка результатов выполнения тестовых и контрольных заданий. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета.

– 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.		
<i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</i> – 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	Демонстрация умений в определении объектов и субъектов предпринимательской деятельности. Демонстрация умений в оформлении основных форм документов для регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления. Демонстрация умений в определении внешней и внутренней среды бизнеса, факторов её формирующих; и пользовании методами анализа конкурентной среды. Демонстрация умений находить и оценивать новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею. Демонстрация умений в разработке бизнес-планов с целью обоснования эффективности нового предприятия. Демонстрация умений в использовании и применении нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятель-	Оценка результатов устного и письменного опроса. Оценка результатов защиты творческих заданий. Оценка результатов выполнения кейс-заданий. Оценка результатов выполнения домашних заданий. Оценка результатов разработки и защиты бизнес-проекта. Оценка результатов выполнения тестовых и контрольных заданий. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета.

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 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	ность. Демонстрация умений в определении эффективности бизнеса.	
--	--	--

планируемые); – писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы		
---	--	--

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.08 Основы предпринимательской деятельности
программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.07 Банковское дело

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОП.08 Основы предпринимательской деятельности разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 14.11.2023, № 856, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): Пшеничная Елена Анатольевна, преподаватель Академического колледжа ВВГУ

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «14» мая 2026 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова
подпись

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности.

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине, которая проводится в форме дифференцированного зачёта (с использованием оценочных средств - устный опрос в форме собеседования, тестирование)

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09	31	основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
	32	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
	33	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации;
	34	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности
	35	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
	36	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
	37	основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности;
	38	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах;
	39	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; возможные траектории профессионального развития и самообразования;
	310	правила разработки бизнес-планов; структуру плана для решения задач;
	311	порядок выстраивания презентации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации и порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности
	У1	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;
	У2	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; структурировать получаемую информацию; оценивать практическую значимость результатов поиска;
	У3	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);
	У4	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование
		коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
	У5	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;
	У6	выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
	У7	презентовать бизнес-идею; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;
	У8	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
	У9	определять необходимые ресурсы; определять источники финансирования; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;
	У10	оформлять бизнес-план; применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач
	У11	составлять план действия и реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)

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 ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства СРС по Теме 6	31–33, 35– 39	Способность провести сегментацию потребителей, обосновать модели построения бизнеса, в т.ч. для собственной бизнес-идеи	Кейс-задание №1 ч.3, кейс-задания №3-6 Бизнес-проект 5.4	Вопросы для собеседования, в.16-18, тестовое задание 6.2
	31–33, 35– 39	Способность разработать комплекс 5Р и план продвижения создаваемой компании / нового продукта	Кейс-задание №1 ч.3, кейс-задания №4-6 Бизнес-проект 5.4	
	37, 39, 310	Способность составить бюджет маркетинга для собственной бизнес-идеи	Бизнес-проект 5.4	
	У1, У2, У6, У11	Способность применять методы сегментации потребителей и выбор модели построения бизнеса для собственной бизнес-идеи	Кейс-задание №1 ч.3, кейс-задания №3-6 Бизнес-проект 5.4	
	У1-У3, У6-У9	Способность разработать комплекс 5Р и план продвижения создаваемой компании / нового	Кейс-задание №1 ч.3, кейс-задания №4-6	

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		продукта	Бизнес-проект 5.4	
	У9, У11	Способность составить бюджет маркетинга для собственной бизнес-идеи	Бизнес-проект 5.4	
Тема 7 Предпринимательский риск СРС по Теме 7	31–33, 37– 310	Способность определить риски и провести анализ их влияния для конкретного бизнес-проекта	Бизнес-проект 5.4	Вопросы для собеседования, в.22, тестовое задание 6.2
	У2, У6, У8, У11	Способность оценить влияние различных видов рисков на конкретный бизнес-проект	Бизнес-проект 5.4	
Тема 8 Бизнес-план предпринимательской единицы СРС по Теме 8	31, 33	Способность правильно выбрать необходимые ресурсы для бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.13-22 Тестовое задание 6.2
	31–33, 37– 310	Способность составить план разработки разделов бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	31–33, 37– 310	Способность выбрать наиболее выгодные источники финансирования бизнес-проекта	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Кейс-задание №2 Бизнес-проект 5.4	
	37– 310	Способность придерживаться правил составления бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	34, 35, 311	Способность максимально эффективно провести презентацию бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	У1, У2, У11	Способность использовать разнообразные источники для разработки бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Кейс-задание №2 Бизнес-проект 5.4	
	У4	Способность правильно поставить цели и делегировать полномочия в команде проекта	Кейс-задание №1 ч.1-3 Бизнес-проект 5.4	
	У8, У9	Способность выбрать наиболее выгодные источники финансирования	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Кейс-задание №2 Бизнес-проект 5.4	
	У10, У11	Способность правильно определить структуру разделов БП	Кейс-задание №1 ч.1, ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	У2, У6, У8, У11	Способность рассчитать показатели эффективности проекта	Кейс-задание №1 ч.1-3 Бизнес-проект 5.4	
	У4, У5, У7, У10	Способность правильно разработать и оформить БП	Кейс-задание №1 ч.1-3 Бизнес-проект 5.4	

3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике Практическое задание № 1	31– 33	Способность найти и структурировать информацию, делать выводы	Контрольная работа №1 вариант 1	Собеседование в.1-2 Тесты 6.2
	32, 36, 38	Способность сформулировать цель, задачи, сущность предпринимательства.	Контрольная работа №1 вариант 1	
	У1 –У3, У5	Способность использовать различные источники и назвать основные этапы развития предпринимательства	Устный опрос в.1	
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности Практическое задание № 2	31–35, 38, 311	Способность сформулировать деловые качества предпринимателя	Устный опрос в.2 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.7
	У1– У5, У10, У11	Способность выявить основные личные качества, позволяющие предпринимателю стать успешным менеджером и лидером команды	Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.7
Практическое задание № 3	31–34, 36, 37	Способность перечислить основные этапы регистрации ИП	Устный опрос в.3 Контрольная работа №1 вар 4 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.3-6, 13-14 Тесты 6.2
	31–34, 36, 37	Способность проанализировать преимущества и недостатки ИП	Устный опрос в.4 Контрольная работа №1 вар 4 Бизнес-проект 5.	
	У1 –У3, У5, У11	Способность использовать актуальную нормативную базу при ведении бизнеса	Бизнес-проект 5.4	
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда Практическое задание № 4	31–34, 36, 37	Способность выбрать основные источники информации и ресурсы для проведения swot-анализа действующего предприятия	Контрольная работа №1 Кейс-задание №1 ч1 Бизнес-проект	Собеседование, в.8-10, Тест 6.2
	31–34, 36– 39	Способность выделить факторы внутренней и внешней среды предприятия	Контрольная работа №1 Кейс-задание №1 ч1 Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У1 –У3, У5, У11	Способность провести swot-анализ внешней среды действующего предприятия, выявить возможности и угрозы для развития бизнеса	Контрольная работа №1 Кейс-задание №1 ч1 Бизнес-проект 5.4	
Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор Практическое за-	31–34, 36– 39	Способность выбрать основные источники информации и ресурсы для оценки рыночных возможностей и отбора перспективных бизнес-идей	Контрольная работа №1 Кейс-задание №1 ч1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.11-12 Тесты 6.2

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Занятие № 5	34–37, 39	Способность сформулировать бизнес-идею и составить для нее ментальную карту	Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	36, 36, 37	Способность перечислить основные методы генерации идей	Контрольная работа №1 вар 4 Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У1 –У3, У5, У11	Способность выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для формулирования собственной бизнес-идеи	Кейс-задание №1 ч1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У1 –У3, У6, У7	Способность оценить перспективность предлагаемых бизнес-идей	Кейс-задание №1 ч1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У1 –У3, У6, У7	Способность выявлять достоинства и недостатки идеи для собственного бизнеса	Кейс-задание №1 ч1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
Практическое занятие № 6	31–34, 36– 39	Способность выбрать основные источники информации и ресурсы для оценки рыночных возможностей и отбора перспективных бизнес-идей	Контрольная работа №1 вар 1, 4 Кейс-задание №1 ч1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.11-12 тесты 6.2
	У1-У4	Способность правильно поставить цели и делегировать полномочия команде проекта	Кейс-задание №1 ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	У5-У7, У11	Способность провести презентацию собственной бизнес-идеи	Кейс-задание №1 ч.2 Бизнес-проект 5.4	
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы Практическое занятие № 6,7	31–33, 37, 39	Способность выделить виды ресурсов предприятия	Устный опрос в.5 Контрольная работа №2 Кейс-задание №2 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.15 Тесты 6.2
	37, 38, 39	Способность рассчитать показатели финансовых результатов	Кейс-задание №2, Бизнес-проект 5.4	
	31, 37, 38, 39	Способность перечислить кредитные банковские продукты	Бизнес-проект 5.4	
	У2, У9, У11	Способность выбрать наиболее доступные и выгодные источники финансирования проекта	Бизнес-проект 5.4	
	У2, У8, У9, У11	Способность рассчитать и оценить основные показатели эффективности предпринимательской деятельности	Кейс-задание №2, Бизнес-проект 5.4	
	У2, У8, У9, У11	Способность рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	Бизнес-проект 5.4	

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства Практическое задание № 7, 8	31–33, 35– 39	Способность обосновать выбор источники информации для проведения маркетинговых исследований	Кейс-задание №1 ч1–3, Бизнес-проект 5.4	Собеседование в. 16-19, тесты 6.2
	33, 38–39	Способность оформить программу маркетинга	Кейс-задание №1 ч3 Бизнес-проект 5.4	
	31–33, 35– 39	Способность провести сегментацию потребителей;	Кейс-задание №3 Кейс-задание №4 Кейс-задание №5 Кейс-задание №6	
	У4, У10, У11	Способность организовывать работу команды проекта для представления презентации плана маркетинга	Кейс-задание №1 ч3 Бизнес-проект 5.4	
	У2-У9	Способность разработать разделы плана маркетинга	Кейс-задание №1 ч1–3, Кейс-задание №3 Кейс-задание №4 Кейс-задание №5 Кейс-задание №6 Бизнес-проект 5.4	
	У7, У10, У11	Способность презентовать разделы плана маркетинга проекта	Кейс-задание №1 ч3 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в. 15-19, Тесты 6.2
Тема 7 Предпринимательский риск Практическое задание № 8, 9	33, 37, 38	Способность перечислить виды рисков и способы их снижения	Устный опрос в.6 Кейс-задание №6 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.23, Тесты 6.2
	36–311	Способность перечислить кредитные банковские продукты и связанные с ними риски	Бизнес-проект 5.4	
	У6, У8	Способность оценить основные показатели эффективности предпринимательской деятельности	Кейс-задание №2, Бизнес-проект 5.4	
	У6, У8, У10	Способность определить инвестиционную привлекательность проекта с учетом рисков.	Бизнес-проект 5.4	
Тема 8 Бизнес-план предпринимательской единицы Практическое задание № 9,10	31, 33	Способность правильно выбрать необходимые ресурсы для бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Кейс-задание №6 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.20-23 Тестовое задание 6.2
	31–33, 37– 310	Способность составить план разработки разделов бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	31–33, 37– 310	Способность выбрать наиболее выгодные источники финансирования бизнес-проекта	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Бизнес-проект 5.4	

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Вид оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	37– 310	Способность придерживаться правил составления бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	34, 35, 311	Способность максимально эффективно провести презентацию бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Бизнес-проект 5.4	
	У1, У2, У11	Способность использовать разнообразные источники для разработки бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Кейс-задание №1ч.3 Бизнес-проект 5.4	
	У4	Способность правильно поставить цели и делегировать полномочия в команде проекта	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1ч.2 Кейс-задание №1ч.3 Бизнес-проект 5.4	
	У8, У9	Способность выбрать наиболее выгодные источники финансирования	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У10, У11	Способность правильно определить структуру разделов БП	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У2, У6, У8, У11	Способность рассчитать показатели эффективности плана	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
	У4, У5, У7, У10	Способность правильно разработать и оформить БП	Кейс-задание №1 ч.1, Кейс-задание №1 ч2 Бизнес-проект 5.4	
Практическое занятие № 11	У4	Способность организовывать работу команды проекта для представления презентации – бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч3 Бизнес-проект 5.4	Собеседование в.20-23 Тестовое задание 6.2
	У4, У7, У10, У11	Способность презентовать разделы бизнес-плана	Кейс-задание №1 ч3 Бизнес-проект 5.4	

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. Оценка на зачете выставляется с учетом оценок, полученных при прохождении текущей аттестации. При выведении итоговой оценки «вес» текущих оценок составит не менее 80% в итоговой, т.е. результат достижений учащегося по дисциплине зависит от эффективности его работы в течение учебного семестра.

Критерии оценивания устного ответа

(оценочные средства: собеседование)

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: бизнес-проект в форме презентации).

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. Расчеты проведены грамотно, логические выводы сделаны верно. 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 в расчетной части проекта. Проблема раскрыта. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Для аргументации приводятся данные исследования рынка. 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 3 ошибок в расчетной части проекта, оформлении работы.

2 балла - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа автора проекта. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутству-

ют. Допущено более трех ошибок в расчетной части проекта, оформление работы не соответствует требованиям выполнения бизнес-проектов.

Критерии оценивания тестового задания

При применении теста в качестве оценочного средства для проведения промежуточной аттестации используется шкала интервальных баллов, соответствующая итоговой оценке, а также критерии её выставления в привязке к четырех балльной системе:

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
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 Вопросы для устного опроса:

1 Основные этапы развития предпринимательства в России, их краткая характеристика

- 2 Основные личные характеристики предпринимателя
- 3 Этапы регистрации юридических лиц и ИП
- 4 Преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства
- 5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы
- 6 Понятие и сущность риска в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Классификация предпринимательских рисков. Риски в банковской сфере

5.2 Контрольная работа №1

Вариант 1

1. Цели, задачи, функции предпринимательства.
2. Виды предпринимательской деятельности
3. Типы рынков с несовершенной конкуренцией

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. Типы конкурентных рынков, их характеристика
3. Порядок регистрации юридического лица

Вариант 4

1. Индивидуальное предпринимательство. Порядок регистрации ИП.
2. Внутренняя предпринимательская среда.
3. Понятие конкуренции, классификация видов конкуренции

Время выполнения – 40 минут

5.3 Кейс- задания

Сквозной кейс-задание №1 «Создай свой бизнес»

Часть 1

Проведите SWOT-анализ конкретной банковской организации, места производственной практики. Выявите основные банки-конкуренты на данном региональном (национальном) рынке, опишите их сильные и слабые стороны (достоинства и недостатки), представьте сравнительный анализ по основным факторам конкуренции. Составьте матрицу SWOT. Особое внимание уделите слабым сторонам банковской организации и угрозам бизнеса, опишите последствия появления потенциальных конкурентов на рынке.

Время выполнения – 45 минут

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.

Время выполнения – 45 минут

Часть 3.

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

Время выполнения – 30 минут

Кейс- задание №2.

Вариант 1.

Определите платежи по кредиту в размере 1600 тыс. руб., взятому на 4 месяца под 22% годовых в «ББР-Банке» по аннуитетной схеме, составьте график платежей.

Вариант 2.

Для принятия банком решения о кредитовании оцените динамику показателей работы транспортного предприятия за два года, рассчитайте недостающие значения показателей и показатели динамики. Опишите методы анализа, которые были использованы в расчетах.

Показатели	1й год	2й год
Выручка от грузоперевозок, тыс. руб.	79645	118771
Стоимость ОПФ на начало года, тыс. руб.	16348	17050
Стоимость ОПФ на конец года, тыс. руб.	17050	17648
Себестоимость грузоперевозок, тыс. руб.	76272	114514
Численность персонала, чел	173	185
Прибыль от продаж, тыс. руб.		
Фондоотдача, руб./руб.		
Фондоемкость, руб./руб.		
Фондовооруженность, руб./чел.		
Рентабельность основных фондов, %		

Время выполнения – 15 минут

Кейс- задание №3.

Выделите основные сегменты клиентов банковской организации (указать конкретный банк). Опишите 3-4 целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые нацелены банковские продукты. 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.

Логистическая компания предлагает свои услуги такому сегменту потребителей как корпоративные клиенты (B2B). Опишите различные целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые могут быть нацелены различные услуги. Укажите методы, с помощью которых можно оценить размер каждой целевой группы. Перечислите каналы продвижения услуг для данного сегмента потребителей.

Время выполнения – 15 минут

Кейс- задание №5.

Банк предлагает такой банковский продукт как кредитные карты. Опишите целевые группы (приведите качественные характеристики), на которые нацелена услуга. Укажите методы, с помощью которых можно оценить размер данных целевых групп. Перечислите каналы продвижения услуги для каждого сегмента 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 заку-

сочную 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 300 рублей, или фирменные закуски стоимостью не более 150 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

5.4 Бизнес-проект «Бизнес-план создания (развития) предприятия».

Содержание разделов бизнес-плана и требования к оформлению его разделов разработано на основе конкурсного задания Всероссийского чемпионатного движения по профессиональному мастерству «Профессионалы» по компетенции «Предпринимательство». Результаты разработки разделов бизнес-плана представляются в виде презентации. Проект готовят команды по 2 человека.

1. Резюме бизнес-плана создания (развития) предприятия.

2. Описание бизнес-идеи

Представляется бизнес-идея проекта. Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, какие способы (методы, механизмы) генерирования идей вы знаете (три и более) и как был осуществлен выбор конкретной идеи. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

Как можно более точно и полно опишите товар /услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей товара/услуги. Чем конкретно будет интересна и привлекательна предлагаемая услуга/товар клиенту, каково ее практическое использование для клиента? Необходимо показать (в полноте и логике) последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации. Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи. Обоснуйте наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар/услуга.

3. Разработка плана маркетинга предприятия.

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план проекта, 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).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта услуги.

4. Организационный план должен включать обоснование организационно-правовой формы бизнеса; местонахождение предприятия; описание организационной структуры управления; характеристику руководящего состава; штатное расписание.

5. Производственный план содержит перечень всех задач, которые возникают в сфере производства, и способы их решения:

- описание всего технологического процесса с выделением охватываемой проектом части, а также операций, передаваемых субподрядчикам;

- субподрядчики;
- оборудование;
- производственные площади;
- необходимые материальные ресурсы;
- себестоимость продукции /услуг.

6 Разработка финансового плана предприятия.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. 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.

Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж. Также необходимо обосновать ценообразование на услуги.

Время выполнения – подготовительный этап (самостоятельная работа) – 10 а.ч., презентация – 12 мин (на команду).

6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

6.1 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. Предпринимательская деятельность малых предприятий
5. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.
6. Понятие юридического лица, признаки. Классификация юридических лиц.
7. Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.
8. Сущность предпринимательской среды. Внешняя предпринимательская среда. Методы оценки
9. Внутренняя предпринимательская среда. Методы оценки
10. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. Конкурентные стратегии
11. Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.
12. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.
13. Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок регистрации юридических лиц.
14. Порядок создания индивидуальных предпринимателей.
15. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Бизнес-акселераторы. Бизнес-ангелы.
16. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга.

17. Модели построения бизнеса.
 18. Сегментирование потребителей в банковской сфере. Профайлинг.
 19. Назначение, цели и задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов.
 20. Виды бизнес-планов. Технология составления бизнес-планов
 21. Структура бизнес-плана. Краткое содержание разделов бизнес-плана
 22. Понятие и сущность риска в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Классификация предпринимательских рисков. Способы снижения риска в предпринимательстве.
- Время выполнения – 10 минут/чел

6.2 Тестовые задания.

Вариант 1

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) с разделенным на определенное число акций паевым фондом;
 - в) с разделенным на доли складочным капиталом;
 - г) с 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;
 - д) имеют право голоса на общем собрании акционеров
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) лизинг;
 - в) франчайзинг;
 - г) аутсорсинг
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;
 - г) модель взаимодействия бизнеса и государственных структур
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 капитал;
 - б) резервный капитал;
 - 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, может иметь
- а) функциональный вид;
 - б) товарный вид;
 - в) рыночный вид;
 - г) региональный вид;
 - д) матричный вид

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. Число взаимозависимых организаций, вовлеченных в процесс продвижения товаров или услуг к конечному потребителю.
- а) средства продвижения;
 - б) канал распределения;
 - в) сбыт;
 - г) магазины.
18. Выделяют четыре основных планово-отчётных документа, отражающие результаты финансовой деятельности предприятия (отметьте лишнее)
- а) маркетинговый план;
 - б) оперативный план;
 - в) отчет о движении денежных средств;
 - г) баланс организации;
 - д) план производства;
 - е) отчет о финансовых результатах организации
19. Некоммерческими являются организации, которые:
- а) не занимаются маркетинговой деятельностью;
 - б) не наносят вред окружающей среде;
 - в) создают необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;
 - г) не устанавливают монопольно высоких либо монопольно низких цен и соблюдают законодательство о регулировании ценообразования;
 - д) не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между участниками (учредителями)
20. Производственный кооператив образуется:
- а) решением органов местного самоуправления;
 - б) исключительно по решению его учредителей
 - в) путем деления крупных предприятий;
 - г) после согласования вопросов о размере и об условиях субсидиарной ответственности;
 - д) в результате ликвидации общественных организаций

Вариант 2

1. Критерием разграничения акционерных обществ и публичных акционерных обществ является:
- а) принадлежность капитала;
 - б) численность занятых в бизнесе;
 - в) количество участников общества;
 - 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) кооператива.
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. Учредителями предприятия могут выступать
- 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 рекламные каналы и рекламный бюджет
- а) финансовый;
 - б) организационный;
 - в) маркетинговый;
 - г) финансовый
10. Инфраструктура рынка – это
- а) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений;
 - б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей;
 - в) современное состояние экономики в целом, отдельной отрасли или конкретного товарного рынка
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. Процесс разработки ряда существенных особенностей услуг, призванных отличить их от услуг – конкурентов

- а) дифференцирование услуг;
- б) диверсификация услуг;
- в) ассортимент услуг;
- г) оказание услуг

17. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на разные регионы

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

18. Самым коротким периодом жизненного цикла товара, как правило, является стадия:

- а) внедрения товара;
- б) роста;
- в) зрелости товара;
- г) спада.

19. В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами коммерческой предпринимательской деятельности могут быть:

- а) творческие союзы;
- б) государственные и политические организации;
- в) дееспособные физические и юридические лица;
- г) силовые структуры;
- д) общественные организации

20. Правовые нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливаются:

- а) уставом организации;
- б) на основе систематического извлечения прибыли;
- в) на основе внутренних потребностей организации;
- г) законами и нормативными актами;
- д) национальными интересами

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 организации;
 - 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 расчет прибыли от реализации проекта:
 - 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) отчет о движении денежных средств;
 - г) баланс организации;
 - д) план производства;

- е) отчет о финансовых результатах организации
- 11. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов
 - а) ущерб
 - б) риск
 - в) банкротство
 - г) ответственность
- 12. Как определяется рентабельность собственного капитала?
 - а) как произведение плановой рентабельности продаж и совокупного капитала;
 - б) как отношение чистой прибыли к собственному капиталу;
 - в) как отношение собственного капитала к чистой 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, характеризующаяся показателями величины, цены и внешнего вида.
- 14. К целям продвижения товара/ услуги 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) диверсификация товара;
 - в) дифференцирование товара;
 - г) позиционирование товара;
- 17. 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.
- 18. Наиболее распространенная организационно-правовая форма создания малого предприятия:
 - а) общество с ограниченной ответственностью;
 - б) открытое акционерное общество;
 - в) закрытое акционерное общество;
 - г) холдинг.
- 19. 15. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на несколько рынков, может иметь
 - а) функциональный вид;
 - б) товарный вид;
 - в) рыночный вид;

г) региональный вид;

д) матричный вид

20. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является:

а) административным правонарушением;

б) признаком незаконной предпринимательской деятельности и влечет за собой административную и даже уголовную ответственность;

в) антисоциальным деянием и подлежит общественному порицанию;

г) признаком свободных рыночных отношений;

д) правом физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью

Время выполнения – 30 минут

7. Ключи к оценочным средствам для проведения текущей аттестации

5.1 Вопросы для устного опроса:

Критерии оценивания:

- Владение теоретическим материалом по изучаемой предметной области.
- Глубина и полнота раскрытия вопроса/темы.
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения, убедительно отвечать на вопросы преподавателя.
- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения теоретического материала.
- Умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

5.2 Контрольная работа №1

Критерии оценивания:

- Владение теоретическим материалом по изучаемой предметной области.
- Глубина и полнота раскрытия вопроса/темы.
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения.
- Логичность и последовательность изложения теоретического материала.
- Умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.
- Степень владения письменной речью; наличие грамматических ошибок.

5.3 Кейс- задания

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

Критерии оценивания:

- Знание методики проведения SWOT-анализа организации
- Учет специфики деятельности банковской организации
- Количество не менее 4х позиций в каждом из разделов матрицы SWOT-анализа банковской организации.
- Анализ последствий активных действий конкурентов на рынке банковских услуг.
- Умение пользоваться профессиональной терминологией
- Степень владения письменной речью; наличие грамматических ошибок.

Сквозной кейс-задание №1 «Создай свой бизнес» Часть 2.

Критерии оценивания:

- Показать владение методами генерации бизнес-идей (мозговой штурм, метод «Автобус-ванна-кровать», метод Уолта Диснея, метод фокальных объектов, шесть шляп Эдварда де Боно, построение ментальных карт и т.д.)
- Умение собирать и анализировать информацию по рынкам, выделять главные признаки конкурентного преимущества бизнес-идеи.
- Умение аргументировано отстаивать свою точку зрения, убедительно отвечать на вопросы оппонентов.
- Владение навыками презентации и самопрезентации.
- Грамотное составление и оформление ментальной карты (изображено не менее 5 характеристик бизнес-идеи).
- Умение работать в команде: распределение и делегирование полномочий, взаимодействие, лидерство, реакция на внештатные ситуации.
- Демонстрация командой креативного и творческого подхода в решении поставленных задач: выбор необычной бизнес-идеи, красиво нарисованная ментальная карта бизнес-идеи, необычная и запоминающаяся подача материала.

Сквозной кейс-задание №1 «Создай свой бизнес» Часть 3.

Критерии оценивания:

- Знание теории маркетинга организации, умение применять ее на практике
- Полное и точное описание элементов комплекса маркетинга: знание продукта /услуги и их конкурентных преимуществ; точное описание целевых аудиторий; методов продвижения; грамотный выбор места нахождения для бизнеса.
- Понимание отраслевых особенностей создаваемого бизнеса
- Отсутствие ошибок и неточностей по существу рассматриваемых вопросов и грамматических ошибок.
- Правильность подачи материала для лучшего восприятия: построение таблицы, акцент на примеры для своего бизнеса.

Кейс- задание №2.

Решение задачи для варианта 1.

1) Рассчитаем размер ежемесячного платежа по кредиту по аннуитетной схеме:

$$X = 1\,600\,000 \times (0,0183 + 0,0183 / ((1 + 0,0183)^4 - 1)) = 418\,465,9 \text{ руб.}$$

$$2) P = 22/12/100 = 0,0183$$

Месяц	Сумма ежемесячного взноса (х),руб.	Погашение процентов (I), руб.	Основной долг	Остаток основного долга на конец периода (Sn)
январь	418 465, 9	$1\,600\,000 \times 0,0183 = 29\,280$	$418\,465,9 - 29\,280 = 389\,185,9$	$1\,600\,000 - 389\,185,9 = 1\,210\,814,1$
февраль	418 465, 9	$1\,210\,814,1 \times 0,0183 = 22\,157,9$	$418\,465,9 - 22\,157,9 = 396\,308$	$1\,210\,814,1 - 396\,308 = 814\,506,1$
март	418 465, 9	$814\,506,1 \times 0,0183 = 14\,905,5$	$418\,465,9 - 14\,905,5 = 403\,560,4$	$814\,506,1 - 403\,560,4 = 410\,945,7$
апрель	418 465, 9	$410\,945,7 \times 0,0183 = 7\,520,2$	$418\,465,9 - 7\,520,2 = 410\,945,7$	$410\,945,7 - 410\,945,7 = 0$
Итого	1 673 863,6	73 863,7	1 599 599,9	—

Решение задачи для варианта 2.

Методы анализа: сравнительный метод, использование абсолютных и относительных величин

Показатели	1й год	2й год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Выручка от грузоперевозок, тыс. руб.	79645	118771	39126	149,13
Стоимость ОПФ на начало года, тыс.руб.	16348	17050	702	104,29
Стоимость ОПФ на конец года, тыс. руб.	17050	17648	598	103,51
Себестоимость грузоперевозок, тыс. руб.	76272	114514	38242	150,14
Численность персонала, чел	173	185	12	109,64
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3373	4257	884	126,21
Фондоотдача, руб./руб.	4,77	6.85	2,08	143,61
Фондоемкость, руб./руб.	0,21	0.15	-0,06	71,43
Фондовооруженность, руб./чел.	96,53	93,78	-2,75	97,15
Рентабельность основных фондов, %	20,2	24,54	4,34	121,49
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	16699	17349	650	103,89

Кейс- задание №3.

Критерии оценивания:

- Знание теории маркетинга организации, умение применять ее на практике.
- Грамотный и аргументированный выбор целевых аудиторий конкретного банка; их описание по признакам сегментации (географический, социально-экономический, поведенческий и др.)
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение применять на практике модель «РАМ, ТАМ, САМ, СОМ» для определения емкости рынка.
- Умение применять на практике методику Профайлинга для описания поведения целевых покупателей и выявления их ценностных характеристик на примере составления портрета типичного клиента банка.
- Умение делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения.
- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения материала.

Кейс- задание №4.

Критерии оценивания:

- Знание теории маркетинга организации, умение применять ее на практике.
- Грамотный и аргументированный выбор целевых аудиторий среди корпоративных клиентов в сфере B2B; их описание по признакам сегментации.
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение применять на практике модель «РАМ, ТАМ, САМ, СОМ» для определения емкости рынка.
- Обоснование каналов продвижения логистических услуг для каждого сегмента потребителей.
- Умение делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения.

- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения материала.

Кейс- задание №5.

Критерии оценивания:

- Знание теории маркетинга организации, умение применять ее на практике.
- Грамотный и аргументированный выбор целевых аудиторий конкретного банка; их описание по признакам сегментации (географический, социально-экономический, поведенческий и др.)
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение применять на практике модель «РАМ, ТАМ, САМ, СОМ» для определения емкости рынка.
- Умение применять на практике методику Профайлинга для описания поведения целевых покупателей и выявления их ценностных характеристик на примере составления портрета типичного клиента банка.
- Знание каналов продвижения кредитных карт для каждого сегмента потребителей.
- Умение делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения.
- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения материала.

Кейс- задание №6.

Критерии оценивания:

- Знание теории маркетинга организации, умение применять ее на практике.
- Грамотный и аргументированный выбор целевых аудиторий для сферы общественного питания (закусочная); их описание по признакам сегментации (географический, социально-экономический, поведенческий и др.)
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение применять на практике методику Профайлинга для описания поведения целевых покупателей и выявления их ценностных характеристик на примере составления портрета типичного клиента закусочной.
- Знание продуктовых стратегий для каждого сегмента потребителей.
- Умение делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения.
- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения материала.

5.4 Бизнес-проект «Бизнес-план создания (развития) предприятия».

Критерии оценивания:

- Структура и содержание разделов бизнес-плана соответствует заданию.
- Знание теории бизнес-планирования, умение применять ее на практике
- Показано владение методами генерации бизнес-идей (мозговой штурм, метод «Автомобус-ванна-кровать», метод Уолта Диснея, метод фокальных объектов, шесть шляп Эдварда де Боно, построение ментальных карт и т.д.)
- Умение собирать и анализировать информацию по рынкам, выделять главные признаки конкурентного преимущества бизнес-идеи.
- Грамотно выбраны целевые группы для реализации продукта /услуги, подробно описаны их характеристики.
- Выбор маркетинговых инструментов отражает отраслевую специфику бизнеса.
- Команда проекта демонстрирует умение аргументировано отстаивать свою точку зрения, убедительно отвечать на вопросы оппонентов.
- Владение навыками презентации и самопрезентации.

- Умение работать в команде: распределение и делегирование полномочий, взаимодействие, лидерство, реакция на внештатные ситуации.
- Демонстрация командой креативного и творческого подхода в решении поставленных задач: выбор необычной бизнес-идеи, красиво нарисованная ментальная карта бизнес-идеи, необычная и запоминающаяся презентация бизнес-проекта.

Ключи к оценочным средствам для проведения промежуточной аттестации

6.1 Вопросы для собеседования

Критерии оценивания:

- Владение теоретическим материалом по изучаемой предметной области.
- Глубина и полнота раскрытия вопроса/темы.
- Умение пользоваться профессиональной терминологией.
- Умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, аргументировано отстаивать свою точку зрения, убедительно отвечать на вопросы преподавателя.
- Степень владения монологической речью; логичность и последовательность изложения теоретического материала.
- Умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

6.2 Тестовые задания.

Вариант 1

1. а), б), г), д)
2. б), г)
3. г)
4. б)
5. б)
6. в)
7. б)
8. а)
9. б)
10. г)
11. г)
12. г)
13. в), г)
14. в)
15. б), в), г)
16. а)
17. б)
18. а), б), д)
19. д)
20. б)

Вариант 2

1. в)
2. а), г)
3. б)
4. а)
5. б)
6. б)
7. в)
8. в)

- 9. в)
- 10. а)
- 11. б)
- 12. в)
- 13. в)
- 14. в)
- 15. а)
- 16. а)
- 17. г)
- 18. а)
- 19. а), в), д)
- 20. г)

Вариант 3

- 1. в)
- 2. а)
- 3. б)
- 4. а), б), в)
- 5. в), г)
- 6. б)
- 7. в)
- 8. в)
- 9. а)
- 10. а), б), д)
- 11. б)
- 12. б)
- 13. г)
- 14. г)
- 15. а), б)
- 16. г)
- 17. б), г)
- 18. а)
- 19. б), в), г)
- 20. б)