

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.07 Предпринимательская деятельность в сфере  
гостиничного бизнеса

программы подготовки специалистов среднего звена  
43.02.14 Гостиничное дело

Форма обучения: *очная*

Владивосток 2022

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.07 «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.14 «Гостиничное дело», утвержденного приказом Минобрнауки России от 09.12.2016, №1552, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Пшеничная Елена Анатольевна, преподаватель первой категории Академического колледжа ВГУЭС  
Ермолович Лилия Олеговна, преподаватель первой категории Академического колледжа ВГУЭС

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии  
Протокол № 9 от «13» мая 2022г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова  
подпись  
подпись

**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1</b>	<b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>

## 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью общепрофессионального цикла программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.14 «Гостиничное дело».

### 1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

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

Код компетенции	Умения	Знания
ПК 1.1. ПК 2.1. ПК 3.1. ПК 4.1. ОК 1. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 10. ОК 11.	Определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности; Оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления; Различать виды предпринимательства и организационно-правовые формы, выбирать формы бизнеса с учетом особенности бизнес-идеи; Определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие; Пользоваться методами анализа конкурентной среды; выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению; Находить и оценивать новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею; осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг; Выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц; собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка; Ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы; Планировать и прогнозировать продажи индустрии гостеприимства.	Основные деловые качества предпринимателя; содержание, сущность предпринимательской деятельности; Объекты, субъекты и цели предпринимательства; нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере туризма и предоставления гостиничных услуг; Виды предпринимательства, организационно-правовые формы субъектов предпринимательства; факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность; методы выработки предпринимательских идей; Способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ; Методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий; особенности спроса и предложения в гостиничном деле; Методы управления продажами с учетом сегментации; Основные источники финансирования предприятий; Каналы и технологии продаж гостиничного продукта; Методы максимизации доходов гостиницы.

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	72
в том числе:	
– теоретическое обучение	40
– практические занятия	20
– лабораторные занятия	-
– курсовая работа (проект)	-
– самостоятельная работа	6
– консультации	6
– промежуточная аттестация – <i>дифференцированный зачет</i>	

**2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.07 «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА»**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Раздел 1. «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса»</b>			
<b>Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		1,2
	1. Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые. 2. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства. 3. Правовое регулирование предпринимательской	4	
	Практическое занятие: 1. Изучить историю развития предпринимательства в России 2. Представить презентацию коллажа «Что такое предпринимательство?»	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Реферат «Сущность и виды предпринимательской деятельности»	1	
<b>Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		1
	1 Типы и виды предпринимательства. 2 Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности. 3 Юридические лица и их классификации 4 Индивидуальное предпринимательство 5 Формы предпринимательства: организационно-правовые, организационно-экономические	6	
	Практическое занятие:	3	

	<p>1. Провести деловую игру: «Портрет современного предпринимателя». Изучить основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.</p> <p>2. Оформить заявление на регистрацию ИП</p> <p>Рассмотреть новые бизнес-модели, изучить этапы создания собственного дела</p>		
	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b></p> <p>1. Выполнить индивидуальные домашние задания</p>	1	
<b>Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>		1
	<p>1. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства. Методы анализа внутренней и внешней среды. PEST – анализ и SWOT-анализ организаций сферы гостиничного бизнеса</p> <p>2. Виды конкуренции и характеристика типов рынка.</p> <p>Конкурентные стратегии</p>	8	
	<p>Практическое занятие:</p> <p>1 Изучить внутреннюю и внешнюю среду предпринимательства, провести PEST-анализ и SWOT-анализ предприятий индустрии гостеприимства</p> <p>2. Обсудить способы достижения конкурентоспособности предприятий индустриигостеприимства</p>	3	
	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b></p> <p>1. Провести SWOT-анализ конкретной организации индустрии гостеприимства/туризма</p>	1	
<b>Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>		2
	<p>1. Понятие, сущность предпринимательской идеи. Виды предпринимательскихидей. Создание банка идей. Процесс создания предпринимательской идеи.</p> <p>2. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработкипредпринимательских идей.</p> <p>Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.</p>	6	
	<p>Практическое занятие:</p> <p>1. Изучить новые конкурентные бизнес-идеи предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом.</p>	4	

	2. Применить на практике методы выработки бизнес-идей (использовать ментальную карту, 6 шляп Боно, метод фокальных объектов). Подготовить в мини-группах презентацию идеи бизнеса, товара, услуги, нововведения.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Выполнить индивидуальные домашние задания	1	
<b>Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		1,2
	1. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы. 2. Показатели деятельности предприятий индустрии гостеприимства.	4	
	Практическое занятие: 1. Рассчитать и провести анализ основных показателей предпринимательской деятельности предприятий индустрии гостеприимства	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Рассмотрение кейс-заданий. Страховые случаи, подлежащие и не подлежащие страховому возмещению при их наступлении. Страхование ответственности туристских организаций при невыполнении контрактных или договорных условий. Государственный надзор за страховой деятельностью.	1	
<b>Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2
	1. Понятие, цель, задачи, концепции маркетинга 2. Комплекс маркетинга в индустрии гостеприимства. Классификация маркетинга. 3. Модели построения бизнеса 4. Сегментирование потребителей в сфере гостеприимства. 5. Реклама и стимулирование продаж гостиничных услуг	8	
	Практическое занятие:	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Выполнить индивидуальные домашние задания	1	

<b>Консультации</b>	6	
<b>Промежуточная аттестация</b> <i>дифференцированный зачет</i>		
<b>Всего:</b>	72	

### 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1 Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной дисциплины осуществляется в мастерской по компетенции «Администрирование отеля» с оборудованием и программным обеспечением согласно стандартам WorldSkills Russia «Администрирование отеля».

**Оборудование и техническое оснащение мастерской по «Администрирование отеля»:**

##### учебно-лабораторное оборудование:

Многофункциональное устройство №2 МФУ Xerox WC3345;

Ноутбук №2 Lenovo V155-15API;

##### учебно-производственное оборудование

Ноутбук №2 Lenovo V155-15API;

Ноутбук №4 Lenovo V155-15API;

Многофункциональное устройство №2 МФУ Xerox WC3345;

ЖК-панель;

Диван офисный;

Счетчик банкнот DoCash 3040 UV;

Терминал ICT 220 Ethernet + клавиатура выносная IPP 220 с Contacless (для ICT 220/250);

Стойка администратора;

Записывающее устройство магнитных карт (энкодер), марка Singular. Модель: SCW LoCo/HiCo usb;

Стол журнальный на металлическом каркасе ;

Комплект кассового оборудования Атол.

##### программное и методическое обеспечение

Office Professional Plus 2019 Russian OLV NL Each AcademicEdition Additional Product Microsoft Ireland Operations Limited;

Система управления гостиницей №2 HRS Oracle Hospitality OPERA;

Система управления гостиницей № 1 Libra Hospitality «Logus HMS»;

Интегрированный пакет программного обеспечения для создания и редактирования растровых и векторных изображений №2 Adobe Creative Cloud.

#### 3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВГУЭС 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: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 417 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/423321>.

2 Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 219 с. — (Профессиональное образование). — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/416116>

3 Николенко, П. Г. Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса : администрирование отеля : учебник и практикум для среднего профессионального

образования / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 451 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13978-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497323>

#### **Дополнительная литература**

1. Баумгартен, Л. В. Основы маркетинга гостиничных услуг: учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Баумгартен. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 338 с. — (Профессиональное образование). — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/430798>
2. Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 370 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/420556>
3. Пилипенко, Н. Н. Словарь предпринимателя / Пилипенко Н.Н., - 6-е изд. - Москва: Дашков и К, 2018. - 580 с.: - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430361>
4. Скобкин, С. С. Экономика организации в гостиничном сервисе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 373 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09811-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442400>

#### **Нормативно-правовые источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. // [ Электронный ресурс ] / Режим доступа: <http://consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. // [ Электронный ресурс ] / Режим доступа: <http://consultant.ru>
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. // [ Электронный ресурс ] / Режим доступа: <http://consultant.ru>
4. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»./ [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
5. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

#### **Электронные ресурсы**

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

#### 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>В результате освоения студент должен знать: основные деловые качества предпринимателя; содержание, сущность предпринимательской деятельности; объекты, субъекты и цели предпринимательства; нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере туризма и предоставления гостиничных услуг; виды предпринимательства, организационно-правовые формы субъектов предпринимательства; факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность; методы выработки предпринимательских идей; способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ; методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий; особенности спроса и предложения в гостиничном деле; методы управления продажами с учетом сегментации; основные источники финансирования предприятий; каналы и технологии продаж гостиничного продукта; методы максимизации доходов гостиницы. <i>Перечень <del>знаний</del>, охватываемых в рамках дисциплины</i></p>	<p>Использует современную научную и профессиональную терминологию. Может назвать возможные траектории профессионального развития и самообразования.</p>	<p>устного опроса; кейс-заданий; выполнения аудиторной работы; выполнения внеаудиторной самостоятельной работы; тестирования; собеседования</p>
<p>В результате освоения студент должен уметь: определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности; оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления; различать виды предпринимательства и организационно-правовые формы, выбирать формы бизнеса с учетом особенности бизнес-идеи; определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие; пользоваться методами анализа конкурентной среды; выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению; находить и оценивать</p>	<p>Демонстрирует способность определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p>	<p>устного опроса; кейс-заданий; выполнения аудиторной работы; выполнения внеаудиторной самостоятельной работы; тестирования; собеседования</p>

новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею; осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг; выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц; собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка; ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы; планировать и прогнозировать продажи индустрии гостеприимства.		
---	--	--

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  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

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

ОП.07 Предпринимательская деятельность в сфере  
гостиничного бизнеса

программы подготовки специалистов среднего звена  
43.02.14 Гостиничное дело

Форма обучения: *очная*

Владивосток 2022

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине *ОП.07 «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса»* разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 43.02.14 «Гостиничное дело», утвержденного приказом Минобрнауки России от 09.12.2016, №1552, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Пшеничная Елена Анатольевна, преподаватель первой категории Академического колледжа ВГУЭС  
Ермолович Лилия Олеговна, преподаватель первой категории Академического колледжа ВГУЭС

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии  
Протокол № 9 от «13» мая 2022г.

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.07 Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.

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

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

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование
ОК 01 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 10 ОК 11 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 3.1 ПК 4.1	31	основные деловые качества предпринимателя;
	32	содержание, сущность предпринимательской деятельности; объекты, субъекты и цели предпринимательства;
	33	нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере туризма и предоставления гостиничных услуг;
	34	виды предпринимательства, организационно-правовые формы субъектов предпринимательства;
	35	факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность;
	36	методы выработки предпринимательских идей;
	37	способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ;
	38	методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий;
	39	особенности спроса и предложения в гостиничном деле; методы управления продажами с учетом сегментации;
	310	основные источники финансирования предприятий;
	311	каналы и технологии продаж гостиничного продукта; методы максимизации доходов гостиницы.
	У1	определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности
	У2	оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления
	У3	различать виды предпринимательства и организационно-правовые формы; выбирать формы бизнеса с учетом особенности бизнес-идеи;
	У4	определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие;
	У5	пользоваться методами анализа конкурентной среды
	У6	выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;
У7	осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг; находить и оценивать новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею;	
У8	выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц; собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка;	
У9	ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы; планировать и прогнозировать продажи индустрии гостеприимства.	

### 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 <sup>2</sup> овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС <sup>3</sup>	
			Текущий контроль <sup>4</sup>	Промежуточная аттестация <sup>4</sup>
<b>Раздел (модуль) 1. «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса»</b>				
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда. СРС по теме 1.3.	32	Способность понимать сущность предпринимательской деятельности; объекты, субъекты и цели предпринимательства;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание (п.5.2); Деловая игра (п.5.3); Кейс-задание №6 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	35	Способность перечислить факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность	Контрольная работа №1 (п.5.1); Кейс-задание №1 ч.1-3; Кейс-задание №6 (п.5.4); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	37	Способность пояснить способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Кейс-задание №1 ч.1-3; Кейс-задание №6 (п.5.4); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У4	Способность определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Кейс-задание №1 ч.1-3; Кейс-задание №6 (п.5.4); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У5	Способность пользоваться методами анализа конкурентной среды	Контрольная работа №1 (п.5.1); Кейс-задание №1 ч.1-3; Кейс-задание №6 (п.5.4); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
			Способность выявлять конкурентоспособность	Контрольная работа №1 (п.5.1);

	У6	гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;	Кейс- задание №1 ч.1-3; Кейс-задание №6 (п.5.4); Творческое задание (п.5.2);	Тестовое задание (п.6.2)
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы СРС по теме 5.	310	Способность перечислить основные источники финансирования предприятий;	Кейс-задание №2 Кейс-задание №6 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	311	Способность пояснить методы максимизации доходов гостиницы	Кейс-задание №2 Кейс-задание №6 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У9	Способность планировать и прогнозировать продажи индустрии гостеприимства.	Кейс-задание №2 Кейс-задание №6 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимателя СРС по теме 6.	38	Способность описать методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий	Кейс-задание №1 ч.4; Кейс-задание №3-5 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	39	Способность перечислить особенности спроса и предложения в гостиничном деле; методы управления продажами с учетом сегментации;	Кейс-задание №1 ч.4; Кейс-задание №3-6 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У7	Способность осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг;	Кейс-задание №3-6(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У8	Способность выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц; собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка;	Кейс-задание №3-6(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)

### 3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<b>Раздел (модуль) 1. «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса»</b>				
	32	Способность сформулировать содержание, сущность предпринимательской деятельности;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)

Тема 1 Предпринимательство и его роль в экономике Практическое занятие №1	33	Способность перечислить нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сферах туризма и предоставления гостиничных услуг;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности. Практическое занятие №1	31	Способность перечислить основные деловые качества предпринимателя;	Деловая игра (п.5.3)	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	32	Способность сформулировать содержание, сущность предпринимательской деятельности;	Деловая игра (п.5.3) Творческое задание(п.5.2)	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У1	Способность определять субъекты предпринимательства и их отличительные признаки	Деловая игра (п.5.3) Творческое задание(п.5.2)	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
Тема 2 Формы и виды предпринимательской деятельности. Практическое занятие №2	33	Способность перечислить нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сферах туризма и предоставления гостиничных услуг;	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание (п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	34	Способность отличать виды предпринимательства, организационно-правовые формы субъектов предпринимательства;	Кейс-задание №1 ч.3(п.5.4); Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У1	Способность определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание(п.5.2);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У2	Способность оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности	Кейс-задание №1 ч.3(п.5.4);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	У3	Способность объяснить преимущества различных организационно-правовых форм бизнеса	Кейс-задание №1 ч.3(п.5.4); Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
Тема 3 Конкурентная предпринимательская среда. Практическое занятие №1	35	Способность назвать факторы внешней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность	Кейс-задание №1 ч.1; Кейс-задание №6 (п.5.4) Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1) Тестовое задание (п.6.2)
	37	Способность перечислить конкурентные преимущества	Кейс-задание №1 ч.1(п.5.4);	Вопросы для собеседования

		гостиницы;	Контрольная работа №1 (п.5.1);	(п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У4	Способность определять внешнюю среду бизнеса, факторы еёформирующие;	Кейс-задание №1 ч.1; Кейс-задание №6 (п.5.4) Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У5	Способность пользоваться методами анализа конкурентной среды	Кейс-задание №1 ч.1; Кейс-задание №6 (п.5.4) Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У6	Способность выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;	Кейс-задание №1 ч.1(п.5.4); Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
Тема 3 Конку- рентная предпринима тельская среда. Практическое занятие №2	35	Способность назвать факторы внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность	Кейс-задание №1 ч.2; Кейс-задание №6 (п.5.4) Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	37	Способность перечислить конкурентные преимущества гостиницы;	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4); Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У4	Способность определять внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие;	Кейс-задание №1 ч.2; Кейс-задание №6 (п.5.4) Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У6	Способность выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;	Кейс-задание №1 ч.2 (п.5.4); Контрольная работа №1 (п.5.1);	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
Тема 4 Предпринима тельская идея и ее выбор Практическое занятие №1	36	Способность изложить методы выработки предпринимательских идей;	Кейс-задание №6(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У3	Способность выбирать формы бизнеса с учетом особенности реализации бизнес-идеи	Кейс-задание №6(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	36	Способность изложить методы выработки	Кейс-задание	Вопросы для собеседования

Тема 4 Предпринимательская идея и ее выбор Практическое занятие №2		предпринимательских идей;	№1 ч.3 (п.5.4)	(п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У7	Способность находить и оценивать новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею;	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
Тема 5 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы Практическое	310	Способность назвать основные источники финансирования предприятий;	Кейс-задание №2(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	311	Способность указать методы максимизации доходов гостиницы.	Кейс-задание №2(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства Практическое занятие №1	39	Способность назвать особенности спроса и предложения в гостиничном деле; методы управления продажами с учетом сегментации;	Кейс-задание №3-6,(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У8	Способность выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц;	Кейс-задание №3-6,(п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства Практическое занятие №2	38	Способность перечислить методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий	Кейс-задание № 1ч.4 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
	У8	Способность собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка;	Кейс-задание № 1ч.4 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)

#### 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: (оценочные средства: кейс-задание, устное сообщение, деловая игра, творческого задания)

**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: кейс-задание, контрольная работа).

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

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

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

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

### Критерии оценивания тестового задания

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	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>	
Количество правильных ответов	91 % и ≥	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

### 4.1 Контрольная работа №1

#### Вариант 1

1. Классификация видов предпринимательской деятельности
2. Индивидуальное предпринимательство. Порядок регистрации ИП.
3. Внутренняя предпринимательская среда: основные элементы и их характеристика

#### Вариант 2

1. Цели, задачи, функции предпринимательства.
2. Юридические лица: понятие, признаки, классификации юр.лиц
3. Организационно-правовая форма предпринимательства: общества с ограниченной ответственностью (особенности, преимущества и недостатки)

#### Вариант 3

1. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности
2. Внешняя среда предпринимательства: основные элементы и их характеристика
3. Порядок регистрации

юридического лица

Время  
выполнения – 60 минут

### 4.2 Творческое задание (коллаж)

На листе бумаги формата А3 необходимо оформить коллаж на тему «Что такое предпринимательство?» или на тему «Бизнес моей мечты». Для оформления коллажа можно использовать готовые рисунки, картинки, взятые из Интернета, журналов, рекламной продукции и т.п. Можно коллаж выполнить в виде рисунка.

Результаты работы над коллажем представляются в виде мини-презентации. Время выполнения – 60 минут

### 4.3 Деловая игра «Портрет успешного предпринимателя»

Студенты распределяются самостоятельно на группы по 3-4 чел., рассаживаются по командам. Придумывают команде название, озвучивают, по какому принципу объединилась команда. Выбирают тим-лидера, хранителя времени, хранителя знаний, хранителя энергии

Преподаватель на слайдах знакомит студентов с основными социопсихическими качествами предпринимателя (по Д. Маклеланду). Формулирует задание для групп: на листах формата А3 (маркеры, стикеры, тематические картинки/рисунки) составить портрет успешного предпринимателя с учетом теории, изученной дома (модель «перевернутый класс»)

При подготовке задания студенты могут использовать различные методы и инструменты фасилитации (мозговой штурм, swot-анализ, дерево целей, визуализацию, storytelling и др.). Затем публичная презентация командами портрета успешного предпринимателя с элементами фасилитации

Хранитель знаний от каждой команды во время выступления других команд отмечает на своем «портрете предпринимателя» те качества, которые совпадают с другими участниками (зеленым цветом), и те качества личности, которые отметила только данная команда (красным цветом)

Команда, у которой будет больше всех оригинальных черт личности предпринимателя, которые не повторились у других участников, получит премиальные баллы

Также студенты сами определяют самую креативную и дружную команды, за это также получают премиальные баллы

Затем преподаватель рассказывает историю про одного из самых успешных предпринимателей XX века, основателя компании ИКЕА Ингвара Кампрада (Storytelling, техника «говори и показывай»).

Команды во время рассказа и демонстрации презентации на своих листах А3 отмечают (синим цветом) какие личные черты, деловые качества И. Кампрада встречаются в составленных ими портретах.

После рассказа обсуждение со всей группой, чем лидер отличается от эффективного менеджера

Команда, у которой будет больше черт личности и деловых качеств предпринимателя И. Кампрада, представленных в составленном командном портрете, получит премиальные баллы

Тим-лидеры команд подводят итоги работы своей группы, отмечают, чему смогли научиться участники команд, что было полезного в изученном материале.

Время выполнения – 60 минут

#### **4.4 Кейс- задания**

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

Проведите PEST-анализ конкретной организации индустрии гостеприимства/ туризма. Составьте матрицу PEST, которая будет включать описание следующих групп факторов: политико-правовые факторы; экономические факторы; социокультурные факторы; технологические факторы. При описании указанных факторов необходимо учитывать особенности местного (регионального) рынка, на котором работает выбранная компания.

Время выполнения – 40 минут

##### **Часть 2**

Проведите SWOT-анализ конкретной организации индустрии гостеприимства/ туризма. Выявите основных конкурентов 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 компании и угрозам, опишите последствия появления потенциальных конкурентов на рынке.

Время выполнения – 40 минут

##### **Часть 3.**

Проведите анализ рынка Приморского края, выявите перспективные направления развития бизнеса и сформулируйте свою бизнес-идею для открытия собственного дела. Нарисуйте ментальную карту бизнес-идеи открытия собственного дела. Оформите заявление формы P21001.

Время выполнения – 90 минут

##### **Часть 4.**

Для бизнес-идеи собственного дела (см. кейс-задание 1 ч.3) разработайте комплекс маркетинга 5P и подготовьте к нему презентацию.

Время выполнения – 60 минут

##### **Кейс- задание №2.**

Вариант 1.

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

Показатели	1й год	21 год
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	37528	3974

		3
Полная себестоимость услуг, тыс.руб.	34642	3735 6
Численность персонала, чел.	33	35
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	8360	8874
Фондоотдача, руб./руб.		
Фондоемкость, руб./руб.		
Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб./чел.		
Затраты на 1 руб. выручки, руб.		
Прибыль от реализации услуг, тыс. руб.		
Рентабельность продаж, %		
Рентабельность услуг, %		

### Вариант 2.

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

Показатель	План	Факт
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	12354 0	124652
Полная себестоимость, тыс.руб.	12164 5	123081
Численность персонала, чел	45	44
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	10640	11823
Фондоотдача, руб./руб.		
Фондоемкость, руб./руб.		
Выработка 1 работающего, тыс. руб./чел.		
Затраты на 1 руб. выручки от реализации услуг, руб.		
Прибыль от продаж, тыс. руб.		
Рентабельность продаж, %		
Рентабельность услуг, %		

Время выполнения – 30 минут

### Кейс- задание №3.

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

Время выполнения – 15 минут

### Кейс- задание №4.

Гостиница предлагает свои услуги такому сегменту потребителей как семьи с детьми до 6 лет. Опишите данную целевую группу (приведите качественные характеристики), на которые нацелена услуга. Должны быть представлены

основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые могут быть включены в бизнес-концепцию. Укажите методы, с помощью которых можно оценить целевые группы для данного бизнеса. Перечислите каналы продвижения гостиничных услуг для данного сегмента потребителей.

Время выполнения – 15 минут

**Кейс- задание №5.**

Гостиница предлагает свои услуги такому сегменту потребителей как любители эко- логического туризма. Опишите данную целевую группу (приведите качественные характеристики), на которые нацелена услуга. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые могут быть включены в бизнес- концепцию. Укажите методы, с помощью которых можно оценить целевые группы для данного бизнеса. Перечислите каналы продвижения гостиничных услуг для данного 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 закусочную неподалеку от колледжа, так как была уверена, что дело пойдет хорошо. Так и случилось. Полгода закусочная Ольги Петровны пользовалась огромным спросом и у нее всегда были клиенты. Но затем Ольга Петровна, как умный предприниматель, поняла, что бизнес нужно расширять. Начать она решила с изменения меню, перед ней стал выбор изменить меню, включая туда полноценные обеды, стоимостью от 200 рублей, или фирменные закуски стоимостью не более 50 рублей. Она понимала, что нужно расширяться, так как у всех хороших закусочных уже были полноценные обеды, поэтому она и решила включить именно их. Изменив меню и бросив все свободные финансовые средства на новые обеды, спустя месяц она поняла, что дела закусочной заметно ухудшились, покупателей стало мало и продукты для обедов быстро портились и пропадали. Еще через 2 месяца Ольга Петровна была вынуждена закрыть свою закусочную.

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

Какие действия нужно было предпринять для спасения бизнеса? Какую продуктовую стратегию выбрали бы вы?

Время выполнения – 20 минут

## **6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

### **6.1 Вопросы для собеседования**

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

1. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства.
2. Типы и виды предпринимательства. Производственное, коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Консультационное предпринимательство.
3. Юридические основания для открытия предпринимательской деятельности.
4. Сущность предпринимательской среды. Внешняя предпринимательская

среда Методы анализа внутренней и внешней среды.

5. Внутренняя предпринимательская среда предприятий индустрии гостеприимства.
6. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.
7. Классификация юридических лиц.
8. Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.
9. Товар/услуга как объект предпринимательской деятельности. Свойства товара/услуги. Потребительская ценность товара/услуги.
10. Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.
11. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.
12. Новые бизнес-модели. Стратегия достижения успеха.
13. Создание собственного дела. Общие условия и принципы. Правила start-up.
14. Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок регистрации юридических лиц.
15. Порядок создания индивидуальных предпринимателей.
16. Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.
17. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес- акселераторы. Бизнес-ангелы.
18. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга.
19. Модели построения бизнеса.
20. Сегментирование потребителей в сфере гостеприимства.
21. Реклама и стимулирование продаж гостиничных услуг  
Время выполнения – 30 минут

## 6.2 Тестовые задания

### Вариант 1

1. форме собственности предприятия делятся на:
  - а) государственные; б) муниципальные; в) строительные;
  - г) коллективные; д) частные;
  - е) сельскохозяйственные.
2. Юридическим лицом признается:
  - а) человек, имеющий юридическое образование;
  - б) организация, имеющая обособленное имущество, отвечающее этим имуществом по своим обязательствам;
  - в) человек, который выступает в качестве ответчика в суде;
  - г) организация, выступающая истцом в судебном разбирательстве.
3. Акционерным обществом является хозяйственное общество: а) с разделенным на доли уставным капиталом;
  - б) разделенным на определенное число акций паевым фондом; в) разделенным на доли складочным капиталом;
  - г) разделенным на определенное число акций уставным капиталом.
4. Установите, какую из следующих функций не выполняют рядовые акционеры акционерного общества открытого типа:

- а) получают часть прибыли в форме дивидендов;
  - б) непосредственно управляют процессом производства; в) выбирают наблюдательный совет;
  - г) несут ответственность по обязательствам корпорации в пределах принадлежащего им пакета акций.
5. За унитарным предприятием имущество закрепляется:
- а) на праве собственности;
  - б) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления; в) передается по договору аренды в бессрочное пользование;
  - г) передается в бессрочное пользование на праве собственности.
6. Контрактная система организации бизнеса посредством продажи крупной компанией права на пользование товарным знаком малым фирмам и предпринимателям называется
- а) корпорация б) франчайзинг в) лизинг;
  - г) аренда.
7. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну:
- а) учредительные документы, сведения о численности работающих, условия труда б) планы внедрения новых технологий и видов продукции
  - в) уровень складских запасов, наличие свободных рабочих мест
  - г) все ответы верны
8. Сегмент рынка – это
- а) часть рынка, которую способен занять предприниматель б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей
  - в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений
9. Одним из методов оценки внутренней среды предприятия является а) swot-анализ
- б) вертикальный и горизонтальный анализ в) pest-анализ
  - г) факторный анализ
10. Взаимодействие гостиницы с поставщиками по вопросам закупки мебели и бытовой техники можно описать с помощью модели
- а) B2B б) B2C в) B2G г) C2C
11. Укажите основные методы добросовестной конкуренции а) снижение цен на услуги («война цен»)
- б) улучшение сервиса и повышение качества услуг
  - в) сокрытие дефектов и введение потребителей в заблуждение г) промышленный шпионаж
12. Монополия - это рынок
- а) с большим числом продавцов и малым числом покупателей
  - б) где господствует несколько крупных производителей/ продавцов . в) где присутствует только один продавец
  - г) с одним покупателем и большим числом продавцов
13. Заемный капитал предприятия включает:
- а) уставный фонд. б) резервный фонд.
  - в) краткосрочные кредиты банков и заемные средства, срок возврата которых еще не наступил.
  - г) кредиторскую задолженность.
  - д) Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок.
14. Самым длительным периодом жизненного цикла товара, как правило, является стадия:
- а) внедрения товара; б) роста;
  - в) зрелости товара; г) спада.
15. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на несколько рынков

а) функциональная

б) товарная в) рыночная

г) региональная

16. Целью данной концепции является обеспечение долговременного благосостояния не только отдельного предприятия, но и общества в целом

а) концепция социально-этичного маркетинга б) концепция совершенствования товара

в) концепция маркетинга

г) концепция совершенствования производства

17. 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) план о доходах и расходах

г) план о движении денежных средств д) балансовый отчёт

е) план производства

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 монополю высокими либо монополю низкими 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) количество участников;

г) стоимость основных фондов; д) величина оборотных фондов.

2. Определите, какая из перечисленных ниже характеристик является достоинством индивидуальной формы предпринимательства:

а) ограниченная ответственность;

б) привлечение крупных сумм капитала; в) большие масштабы производства;

г) мобильность и простота процедуры учреждения.

3. Складочный капитал формируется при создании:

а) общества с ограниченной ответственностью; б) полного товарищества;

в) публичного акционерного общества; г) акционерного общества.

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

а) необходимость разработки учредительных документов;

б) использование средств и предметов труда для производства продукции; в) право

заниматься предпринимательской деятельностью;

г) все перечисленное в вариантах.

5. Объектом экономической деятельности являются а) физические лица

б) виды экономической деятельности в) юридические лица

г) предприниматели

6. Венчурный капитал – это:

а) уставной капитал б) рисковый капитал;

в) основные фонды предприятия г) оборотные фонды предприятия

7. Кто может выступать учредителями предприятия? а) Только физические лица

б) Только юридические лица

в) Физические и юридические лица

8 Какие виды ценовой дискриминации могут применять гостиницы? а)

дискриминацию первой степени (совершенную дискриминацию) б) дискриминацию второй степени (по объему потребления)

в) дискриминацию третьей степени (по уровню доходов клиентов)

г) дискриминацию при лояльном отношении клиентов к данной компании<sup>9</sup>

Олигополия - это рынок

а) с большим числом продавцов и малым числом покупателей

б) где господствует несколько крупных производителей/ продавцов в) где

присутствует только один продавец

г) с одним покупателем и большим числом продавцов

10. Инфраструктура рынка – это

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

б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей

в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм,

обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений

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

а) расходы б) риск

в) убыток г) урон

12. Что означает кредитоспособность предприятия? а) Возможность платить

проценты за кредит.

б) Возможность вернуть кредит.

в) Возможность вернуть кредит и уплатить проценты за него г) Возможность

получить кредит.

13. Торговая марка - это:

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

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

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

14. Небольшая фирма, которая имеет прочное положение на рынке и стремящаяся из- бежать 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 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 длительным 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 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