

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 2021

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

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 12 от « 14 » 05 20 21 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова  
*подпись*

## Содержание

1	Общие сведения	4
2	Структура и содержание учебной дисциплины	6
3	Условия реализации программы дисциплины	10
4	Контроль результатов освоения учебной дисциплины	11

# 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОП.07 «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА»

## 1.1. Место учебной дисциплины в структуре ППСЗ

Профессиональный учебный цикл

### Требования к результатам освоения учебной дисциплины

#### Базовая часть

В результате освоения дисциплины обучающийся 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;

– 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 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.

#### Вариативная часть – не предусмотрено

Содержание дисциплины должно быть ориентировано на подготовку студентов к освоению профессиональных модулей ППСЗ по специальности 43.02.14 Гостиничное дело, и овладению профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 1.1. Планировать потребности службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале.

ПК 2.1. Планировать потребности службы питания в материальных ресурсах и персонале.

ПК 3.1. Планировать потребности службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале.

ПК 4.1. Планировать потребности службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале.

В процессе освоения дисциплины у студентов должны формировать общие компетенции (ОК):

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

### 1.3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	72
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	60
в том числе:	
лабораторные работы	–
практические занятия	20
контрольные работы	–
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	6
в том числе:	
курсовая работа (проект)	–
<b>Консультации</b>	2
Итоговая аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.07 « ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА»

### 2.1. Тематический план и содержание

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Тема 1</b> Предпринимательство и его роль в экономике	Содержание учебного материала	<b>4</b>	<b>2</b>
	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 деятельности	<b>2</b>	<b>2</b>
	Практические занятия 1. Изучить историю развития предпринимательства в России 2. Представить презентацию коллажа «Что такое предпринимательство?»		
Консультация	не предусмотрено		
Самостоятельная работа обучающихся	не предусмотрено		
<b>Тема 2</b> Формы и виды пред-	Содержание учебного материала	<b>6</b>	<b>2</b>

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
принимательской деятельности (WSR) <sup>1</sup>	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		
	Практические занятия 1. Провести деловую игру: «Портрет современного предпринимателя». Изучить основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя. 2. Оформить заявление на регистрацию ИП 3. Рассмотреть новые бизнес-модели, изучить этапы создания собственного дела	<b>3</b>	<b>2</b>
	Консультация	не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающихся	не предусмотрено	
<b>Тема 3</b> Конкурентная предпринимательская среда (WSR)	Содержание учебного материала 1. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства. Методы анализа внутренней и внешней среды. PEST – анализ и SWOT-анализ организаций сферы гостиничного бизнеса 2. Виды конкуренции и характеристика типов рынка. 3. Конкурентные стратегии	<b>8</b>	<b>2</b>

<sup>1</sup> Содержание разделов бизнес-плана и требования к оформлению его разделов соответствуют требованиям конкурсного задания Национального Чемпионата «Молодые профессионалы» (WSR) по компетенции «Предпринимательство».

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
	Практические занятия 1 Изучить внутреннюю и внешнюю среду предпринимательства, провести PEST-анализ и SWOT-анализ предприятий индустрии гостеприимства 2. Обсудить способы достижения конкурентоспособности предприятий индустрии гостеприимства	3	2
	Консультация	не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Провести SWOT-анализ конкретной организации индустрии гостеприимства/туризма	1	3
<b>Тема 4</b> Предпринимательская идея и ее выбор (WSR)	Содержание учебного материала	6	2
	1. Понятие, сущность предпринимательской идеи. Виды предпринимательских идей. Создание банка идей. Процесс создания предпринимательской идеи. 2. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей. 3. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.		
	Практические занятия 1. Изучить новые конкурентные бизнес-идеи предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом. 2. Применить на практике методы выработки бизнес-идей (использовать ментальную карту, 6 шляп Боно, метод фокальных объектов). 3. Подготовить в мини-группах презентацию идеи бизнеса, товара, услуги, нововведения.		
	Консультация	1	2
	Самостоятельная работа обучающихся	не предусмотрено	
<b>Тема 5</b> Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской еди-	Содержание учебного материала	4	2
	1. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование.		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
ницы (WSR)	Бизнес-ангелы. 2. Показатели деятельности предприятий индустрии гостеприимства.		
	Практические занятия 1. Рассчитать и провести анализ основных показателей предпринимательской деятельности предприятий индустрии гостеприимства	2	2
	Консультация	не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Выполнить индивидуальные домашние задания	1	2
Тема 6 Маркетинг – основной инструмент предпринимательства (WSR)	Содержание учебного материала	8	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		
	Практические занятия 1. Выделить основные целевые аудитории для гостиниц 2. Разработать комплекс маркетинга предприятий (работа в мини группах) и провести презентацию	4	2
	Консультация	1	2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовить презентацию сообщения на тему: Комплекс маркетинга предприятий индустрии гостеприимства.	1	3
Примерная тематика курсовых работ (проектов)		не предусмотрено	
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом)		не предусмотрено	
<b>Всего:</b>		<b>72</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для реализации программы учебной дисциплины требуется наличие кабинета предпринимательской деятельности в сфере гостиничного бизнеса.

Основное оборудование:

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

Программное обеспечение:

1. Microsoft Windows 7 Professional (ООО "Пасифик Компьютеры Групп", ГК №55 от 03.05.2011 г., лицензия №48467770 от 06.05.2011 г.).
2. Microsoft Office ProPlus 2010 Russian Acdmc (ООО "Пасифик Компьютеры Групп", ГК №254 от 01.11.2010 г., лицензия №47549521 от 15.10.2010 г., бессрочно).
3. СПС КонсультантЮрист: Версия Проф (ООО "Базис", договор №2019-596 от 25.12.2019 г., лицензия №2567).
4. Google Chrome (свободное).
5. Adobe Acrobat Reader (свободное)
6. Adobe Flash Player (свободное).

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения (перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы)**

##### **Основные источники:**

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 Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 420 с. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/410835>

3 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>

##### **Дополнительные 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>

6. 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>

7. 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>

8. 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>

9. 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). — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442400>

#### **Интернет-ресурсы:**

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

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

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

<b>Результаты обучения (освоенные умения, знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
В результате освоения дисциплины обучающийся <b>должен знать:</b>	Осуществляется текущий контроль, рубежный и итоговый.
- основные деловые качества предпринимателя	Оценка результатов обучения по темам 1 производится при помощи: - устного опроса; - выполнения аудиторной работы; - участия в деловой игре; - защиты творческого задания; - тестирования; - собеседования
- содержание, сущность пред-	Оценка результатов обучения по темам 2, 3, 4, 6 произ-

<b>Результаты обучения (освоенные умения, знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
принимательской деятельности; объекты, субъекты и цели предпринимательства;	<p>проводится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- участия в деловой игре;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- защиты творческого задания;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере туризма и предоставления гостиничных услуг;	<p>Оценка результатов обучения по темам 1, 2, 3, 5 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- виды предпринимательства, организационно-правовые формы субъектов предпринимательства;	<p>Оценка результатов обучения по темам 2, 3, 4, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- защиты творческого задания;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность;	<p>Оценка результатов обучения по темам 3, 4, 5, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- защиты творческого задания;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- методы выработки предпринимательских идей;	<p>Оценка результатов обучения по темам 4, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ;	<p>Оценка результатов обучения по темам 3, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> </ul>

Результаты обучения (освоенные умения, знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий;	<p>Оценка результатов обучения по теме 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- особенности спроса и предложения в гостиничном деле; методы управления продажами с учетом сегментации;	<p>Оценка результатов обучения по теме 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- основные источники финансирования предприятий;	<p>Оценка результатов обучения по теме 5 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
- каналы и технологии продаж гостиничного продукта; методы максимизации доходов гостиницы.	<p>Оценка результатов обучения по темам 5, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
В результате освоения дисциплины обучающийся <b>должен уметь:</b>	Осуществляется текущий контроль, рубежный и итоговый.
- определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности;	<p>Оценка результатов обучения по темам 2, 4, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- участия в деловой игре;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- защиты творческого задания;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> </ul>

Результаты обучения (освоенные умения, знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления; различать виды предпринимательства и его организационно-правовые формы; выбирать формы бизнеса с учетом особенности бизнес-идеи;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- собеседования</li> </ul> <p>Оценка результатов обучения по темам 1, 2, 5 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие; пользоваться методами анализа конкурентной среды; выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;</li> </ul>	<p>Оценка результатов обучения по темам 3, 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- выполнения контрольной работы</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг; находить и оценивать новые рыночные возможности и формировать бизнес-идею;</li> </ul>	<p>Оценка результатов обучения по темам 3, 4 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- выделять целевой сегмент клиентской базы гостиниц; собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка; ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы;</li> </ul>	<p>Оценка результатов обучения по теме 6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- планировать и прогнозировать продажи индустрии гостеприимства.</li> </ul>	<p>Оценка результатов обучения по темам 5,6 производится при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устного опроса;</li> <li>- кейс-заданий;</li> <li>- выполнения аудиторной работы;</li> <li>- выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</li> <li>- тестирования;</li> <li>- собеседования</li> </ul>

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*

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 РФ от 09.12.2016, №1552, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

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

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 12 от « 14 » \_\_\_\_\_ 05 \_\_\_\_\_ 20 21 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.07 Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.

КОС разработаны на основании:

– основной образовательной программы СПО по специальности 43.02.14 Гостиничное дело.

– рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.

Формой промежуточной аттестации является дифференцированный зачет.

## 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	Промежуточная аттестация
<b>Тема 3</b> Конкурентная предпринимательская среда (WSR). 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)
	У6	Способность выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;	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)
<b>Тема 5</b> Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы (WSR) 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)

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	Промежуточная аттестация
<b>Тема 6</b> Маркетинг – основной инструмент предпринимательства (WSR) CPC 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)

<sup>2</sup> - для формулировки показателей использовать положения Таксономии Блума.

<sup>3</sup> - Однотипные оценочные средства нумеруются, н-р: «Тест №2», «Контрольная работа №4».

<sup>4</sup> - Примеры всех оценочных средств должны быть представлены в разделах 5,6.

<sup>5</sup> - В скобках следует указать пункт разделов 5.6, в котором оно представлено.

### 3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической 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	Промежуточная аттестация
<b>Тема 1</b> Предпринимательство и его роль в экономике Практическое занятие №1	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)
	33	Способность перечислить нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере 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)
	У1	Способность понимать назначение бизнеса и его роль в экономике страны	Контрольная работа №1 (п.5.1); Творческое задание (п.5.2)	Вопросы для собеседования (п.6.1)Тестовое задание (п.6.2)
<b>Тема 2</b> Формы и виды предпринимательской деятельности (WSR). 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)

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	Промежуточная аттестация
	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)
<b>Тема 2</b> Формы и виды предпринимательской деятельности (WSR). Практическое занятие №2	33	Способность перечислить нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в сфере 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)
<b>Тема 3</b> Конкурентная предпринимательская среда (WSR). 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 гостиницы;	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)
	У4	Способность определять внешнюю среду бизнеса, факторы её формирующие;	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)

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	Промежуточная аттестация
<b>Тема 3</b> Конкурентная предпринимательская среда (WSR). 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)
<b>Тема 4</b> Предпринимательская идея и ее выбор (WSR) 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)
<b>Тема 4</b> Предпринимательская идея и ее выбор (WSR) Практическое занятие №2	36	Способность изложить методы выработки предпринимательских идей;	Кейс-задание №1 ч.3 (п.5.4)	Вопросы для собеседования (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)
<b>Тема 5</b> Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы (WSR) Практическое занятие №1	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)
<b>Тема 6</b> Маркетинг – основной инструмент предпринимательства (WSR) 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 задание (п.6.2)

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	Промежуточная аттестация
<b>Тема 6</b> Маркетинг – основной инструмент предпринимательства (WSR) Практическое занятие №2	38	Способность перечислить методы разработки и оценки маркетинговых мероприятий	Кейс-задание № 1 ч.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 № 1 ч.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 четырёх 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: 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. При выполнении творческого задания или участия в деловой игре студент демонстрирует умение работать в команде, совместно решать общие задачи, отлично владеет навыками презентации и самопрезентации.

**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. При выполнении творческого задания или участия в деловой

игре студент демонстрирует недостаточное умение работать в команде, совместно решать общие задачи, владеет навыками презентации и самопрезентации.

**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. При выполнении творческого задания или участия в деловой игре студент не умеет работать в команде, каждый участник команды может решать только частные, а не общие задачи, слабо владеет навыками презентации и самопрезентации.

**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. При выполнении творческого задания или участия в деловой игре команда не сформирована, нет постановки единой цели и задач, студент не владеет навыками презентации и самопрезентации.

### **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. 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 работы, есть ошибки во 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 отсутствуют. Допущено более трех ошибок в расчетной части работы, оформление работы не соответствует требованиям выполнения письменных работ.

### **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 ≥	от 81% до 90,9 %	не менее 70%	менее 70%

### Критерии выставления оценки студенту на зачете

(оценочные средства: устный опрос в форме собеседования)

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

## **5. Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации**

### **5.1 Контрольная работа №1**

#### Вариант 1

1. 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

### **5.2 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

### **5.3 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 социо-психическими 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

#### **5.4 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 Р21001.

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	39743
Полная себестоимость услуг, тыс.руб.	34642	37356
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.

Показатели	План	Факт
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	123540	124652
Полная себестоимость, тыс.руб.	121645	123081
Численность персонала, чел	45	44
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	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 экологического 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**

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. Юридические основания для открытия предпринимательской деятельности.
5. Сущность предпринимательской среды. Внешняя предпринимательская среда. Методы анализа внутренней и внешней среды.
6. Внутренняя предпринимательская среда предприятий индустрии гостеприимства.
7. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.
8. Классификация юридических лиц.
9. Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.
10. Товар/услуга как объект предпринимательской деятельности. Свойства товара/услуги. Потребительская ценность товара/услуги.
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. Новые бизнес-модели. Стратегия достижения успеха.
14. Создание собственного дела. Общие условия и принципы. Правила start-up.
15. Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок регистрации юридических лиц.
16. Порядок создания индивидуальных предпринимателей.

17. Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.
  18. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-акселераторы. Бизнес-ангелы.
  19. Комплекс маркетинга. Классификация маркетинга.
  20. Модели построения бизнеса.
  21. Сегментирование потребителей в сфере гостеприимства.
  22. Реклама и стимулирование продаж гостиничных услуг
- Время выполнения – 30 минут

## **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) 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
- часть рынка, которую способен занять предприниматель
  - процесс изучения и удовлетворения потребностей людей
  - совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений
9. Одним из методов оценки внутренней среды предприятия является
- swot-анализ
  - вертикальный и горизонтальный анализ
  - pest-анализ
  - факторный анализ
10. Взаимодействие гостиницы с поставщиками по вопросам закупки мебели и бытовой техники можно описать с помощью модели
- B2B
  - B2C
  - B2G
  - C2C
11. Укажите основные методы добросовестной конкуренции
- снижение цен на услуги («война цен»)
  - улучшение сервиса и повышение качества услуг
  - сокрытие дефектов и введение потребителей в заблуждение
  - промышленный шпионаж
12. Монополия - это рынок
- с большим числом продавцов и малым числом покупателей
  - где господствует несколько крупных производителей/ продавцов .
  - где присутствует только один продавец
  - с одним покупателем и большим числом продавцов
13. Заемный капитал предприятия включает:
- уставный фонд.
  - резервный фонд.
  - краткосрочные кредиты банков и заемные средства, срок возврата которых еще не наступил.
  - кредиторскую задолженность.
  - Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок.
14. Самым длительным периодом жизненного цикла товара, как правило, является стадия:
- внедрения товара;
  - роста;
  - зрелости товара;
  - спада.
15. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на несколько рынков
- функциональная
  - товарная
  - рыночная
  - региональная
16. Целью данной концепции является обеспечение долговременного благосостояния не только отдельного предприятия, но и общества в целом
- концепция социально-этичного маркетинга
  - концепция совершенствования товара
  - концепция маркетинга
  - 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, 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
- физические лица
  - виды экономической деятельности
  - юридические лица
  - предприниматели
6. Венчурный капитал – это:
- уставной капитал
  - рисковый капитал;
  - основные фонды предприятия.
  - оборотные фонды предприятия
7. Кто может выступать учредителями предприятия?
- Только физические лица
  - Только юридические лица
  - Физические и юридические лица
8. Какие виды ценовой дискриминации могут применять гостиницы?
- дискриминацию первой степени (совершенную дискриминацию)
  - дискриминацию второй степени (по объему потребления)
  - дискриминацию третьей степени (по уровню доходов клиентов)
  - дискриминацию при лояльном отношении клиентов к данной компании
9. Олигополия - это рынок
- с большим числом продавцов и малым числом покупателей
  - где господствует несколько крупных производителей/ продавцов .
  - где присутствует только один продавец
  - с одним покупателем и большим числом продавцов
10. Инфраструктура рынка – это
- современное состояние экономики в целом, отдельной отрасли или конкретного товарного рынка
  - процесс изучения и удовлетворения потребностей людей
  - 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:
- расходы
  - риск
  - убыток
  - урон
12. Что означает кредитоспособность предприятия?
- Возможность платить проценты за кредит.
  - Возможность вернуть кредит.
  - Возможность вернуть кредит и уплатить проценты за него.
  - Возможность получить кредит.
13. Торговая марка - это:
- любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы и отличающие их от товаров конкурентов;
  - упаковка, на которой указано только наименование продукта без обозначения производителя;
  - 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 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

### **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, это:

- 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) развитию специализации и кооперации производства.

5. Субъектом экономической деятельности являются

а) Производство

б) Потребление

в) Юридические лица

г) Физические лица

6. Юридическое лицо считается созданным с момента:

а) Постановки на учет во все фонды

б) Получения свидетельства о государственной регистрации

в) Получения лицензии

7. Документ, который определяет правоспособность предприятия, его правовой статус

– это:

а) учредительный договор

б) устав

в) лицензия

8. PEST-анализ - это,

а) анализ, с помощью которого компания может оценить влияние внешних факторов и риски для бизнеса

б) маркетинговый инструмент для долгосрочного планирования в бизнесе, который позволяет учесть влияние факторов окружающей среды.

в) технология, позволяющая соотнести себестоимость продукта/ услуги и их полезность

г) нет правильного ответа

9 Поставщики и посредники являются частью

а) внутренней среды компании

б) микросреды (непосредственного окружения)

в) макросреды

г) стратегической зоны хозяйствования компании

14 SWOT-анализ - это,

а) анализ, с помощью которого компания может оценить влияние внешних факторов и риски для бизнеса

б) связанная с определением уровня востребованности туристских услуг

в) направленная на продвижение и популяризацию конкретной туристской компании

г) нет правильного ответа

11. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов

а) ущерб

б) риск

в) банкротство

г) ответственность

12. Как определяется рентабельность совокупного капитала?

а) Как произведение плановой рентабельности по товарообороту и совокупного капи-

тала

- б) Как отношение прибыли к совокупному капиталу.
  - в) Как отношение совокупного капитала к прибыли.
  - г) Как отношение собственного капитала к совокупному капиталу.
13. Товарный ассортимент:
- а) все, что может удовлетворить потребность покупателя с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
  - б) вся группа товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность;
  - в) вещь или услуга, удовлетворяющие какую-либо потребность и имеющиеся в ограниченном количестве;
  - г) обособленная целостность, характеризующаяся показателями величины, цены и внешнего вида.
14. К целям продвижения товара относят:
- а) обеспечение сбыта товаров и прибыли рекламодателю;
  - б) информирование покупателя о назначении, качестве, цене и месте приобретения товара;
  - в) установление обратной связи с рынком и потребителем;
  - г) верно все выше перечисленное.
15. К достоинствам прессы как рекламного канала относятся
- а) регулярность выхода
  - б) широкий охват аудитории
  - в) быстрое исполнение рекламы
  - г) верно все выше перечисленное
16. Способ, в соответствии с которым потребители идентифицируют тот или иной товар по важнейшим характеристикам
- а) идентификация товара
  - б) позиционирование товара
  - в) дифференцирование товара
  - г) диверсификация товара
17. 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. Маркетинговая структура предприятия, ориентированная на несколько рынков
- а) функциональная
  - б) товарная
  - в) рыночная
  - г) региональная
20. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является:
- а) административным правонарушением
  - б) признаком незаконной предпринимательской деятельности и подлежит уголовному наказанию
  - в) антисоциальным деянием и подлежит общественному порицанию
  - г) признаком свободных рыночных отношений
  - д) правом физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью

Время выполнения – 25 минут