

*Министерство образования и науки Челябинской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Южно-Уральский государственный технический колледж»*

***Контрольно-измерительные материалы  
по профессиональному модулю ПМ.06 «Основы  
предпринимательства и трудоустройства на работу»  
по специальности СПО***

*38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)*

*г. Челябинск*

*2021 г.*

## **СОСТАВ КОМПЛЕКТА**

### *1. Паспорт комплекта оценочных (контрольно-измерительных) материалов*

#### *1.1. Область применения*

#### *1.2. Описание процедуры оценки и системы оценивания*

##### *1.2.1. Общие положения об организации оценки*

##### *1.2.2. Текущий контроль*

##### *1.2.3. Промежуточная аттестация*

### *2. Оценочные (контрольно-измерительные) материалы для текущего контроля*

### *3. Оценочные (контрольно-измерительные) материалы для промежуточной аттестации*

## **1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ (КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ) МАТЕРИАЛОВ**

### ***1.1. Область применения***

Комплект оценочных (контрольно-измерительных) материалов предназначен для оценки результатов освоения вида профессиональной деятельности «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» в рамках изучения профессионального модуля ПМ.06 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

Комплект оценочных (контрольно-измерительных) материалов позволяет оценить уровень сформированности следующих общих и профессиональных компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;

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

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

ПК 6.1 Применять нормы законодательства в области создания, развития и поддержки предпринимательской деятельности

ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности

ПК 6.3 Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия

ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

ПК 6.5 Составлять резюме по заданной теме

ПК 6.6 Вести диалог с работодателем в модельных условиях

Комплект оценочных (контрольно-измерительных) материалов позволяет оценить практический опыт:

- регистрации различных типов предприятий;
- разработки разделов бизнес-плана предприятия
- формирования портфолио;

Комплект оценочных (контрольно-измерительных) материалов позволяет следующие освоенные умения:

- работать с документацией предпринимательской деятельности;
- оформлять документы для открытия собственного предприятия;
- составлять резюме, сопроводительные письма

Комплект оценочных (контрольно-измерительных) материалов позволяет следующие усвоенные знания:

- предмет, цели, задачи предпринимательской деятельности;
- сущность, виды и формы предпринимательства;
- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;
- порядок создания субъектов предпринимательской деятельности;
- нормативно-правовое регулирование предпринимательства;
- порядок государственной регистрации предпринимательства;
- порядок прекращения деятельности субъекта предпринимательского права;
- виды планирования предпринимательской деятельности;
- порядок и правила ведения учета и отчетности;
- налогообложение предпринимательства; типовую структуру бизнес-плана;
- требования к разработке бизнес-плана;
- источники и факторы возникновения предпринимательских рисков, их виды;
- стратегию и тактику управления рисками;
- факторы конкурентоспособности фирмы;
- механизм нейтрализации предпринимательских рисков.
- принципы составления портфолио;
- типы резюме, рекомендательных и сопроводительных писем;
- принципы составления портфолио;
- основные требования, предъявляемые работодателем при собеседовании;

## ***1.2. Описание процедуры оценки и системы оценивания по программе***

### **1.2.1 Общие положения об организации оценки**

Система оценивания по программе профессионального модуля включает в себя текущий контроль. Текущий контроль проводится в соответствии с действующим в колледже нормативным локальным актом – Положение о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся ГБПОУ «Южно-Уральский государственный технический колледж», обучающихся по ФГОС по ТОП-50 и актуализированным ФГОС СПО.

### 1.2.2 Текущий контроль

Текущий контроль по профессиональному модулю ПМ.06 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» включает:

а) по МДК 06.01: *устные и письменные опросы, выполнение индивидуальных заданий*

б) по МДК 06.02.: *устные и письменные опросы, тестирование, выполнение индивидуальных заданий*

в) по УП.06: выполнение учебно-производственных работ, заданий на учебную практику, составление бизнес-плана

Текущий контроль проводится системно с целью получения своевременной и достоверной информации об уровне освоения программного содержания и при необходимости своевременных корректив реализации программы.

Оценивание осуществляется по пятибалльной шкале.

Формы и методы текущего контроля по МДК:

Освоенные умения, усвоенные знания	Формы и средства контроля
МДК 06.01 «Способы поиска работы, трудоустройство»	
<b>Освоенные умения:</b>	
составлять резюме, сопроводительные письма	Индивидуальное задание № 1-6
<b>Усвоенные знания:</b>	
- принципы составления портфолио;	Индивидуальное задание №1-6
- типы резюме, рекомендательных и сопроводительных писем;	Индивидуальное задание №1-6
- принципы составления портфолио;	Индивидуальное задание №1-6
- основные требования, предъявляемые работодателем при собеседовании;	Индивидуальное задание №1-6
МДК 06.02 «Основы предпринимательства, открытие собственного дела»	
<b>Освоенные умения:</b>	
работать с документацией предпринимательской деятельности;	Индивидуальное задание №1
оформлять документы для открытия собственного предприятия;	Индивидуальное задание №2
<b>Усвоенные знания:</b>	
предмет, цели, задачи предпринимательской деятельности;	Тест № 1-3
- сущность, виды и формы предпринимательства;	Тест № 1-3
- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;	Тест № 1-3
- порядок создания субъектов предпринимательской деятельности;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №2
нормативно-правовое регулирование предпринимательства;	Тест № 1-3

- порядок государственной регистрации предпринимательства;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №1
- порядок прекращения деятельности субъекта предпринимательского права;	Тест № 1-3
- виды планирования предпринимательской деятельности;	Тест № 1-3
- порядок и правила ведения учета и отчетности;	Тест № 1-3
- налогообложение предпринимательства; типовую структуру бизнес-плана;	Тест № 1-3
- требования к разработке бизнес-плана;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №3
- источники и факторы возникновения предпринимательских рисков, их виды;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №3
- стратегию и тактику управления рисками;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №3
- факторы конкурентоспособности фирмы;	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №4
- механизм нейтрализации предпринимательских рисков.	Тест № 1-3 Индивидуальное задание №4

1.2.3 Промежуточная аттестация (условия, цель и время проведения в структуре учебного года) Указываются наименования элементов программы, по которым предусматриваются процедуры промежуточной аттестации и формы их проведения

<i>Шифр</i>	<i>Наименование элемента программы</i>	<i>Вид промежуточной аттестации</i>	<i>Прим.</i>
<i>МДК06.01</i>	<i>Способы поиска работы, трудоустройство</i>		
<i>МДК06.02</i>	<i>Основы предпринимательства, открытие собственного дела</i>		
<i>УП.06</i>	<i>учебная практика</i>	<i>Зачет</i>	
<i>ПМ.06</i>	<i>Основы предпринимательства и трудоустройства на работу</i>	<i>Экзамен по модулю</i>	<i>8 часов</i>

Инструменты оценки для теоретического материала по профессиональному модулю (Эм)

<b>Наименование знания (умения), проверяемого в</b>	<b>Критерии оценки</b>	<b>Формы и методы</b>	<b>Тип заданий</b>	<b>Проверяемые результаты</b>
---	------------------------	-----------------------	--------------------	-------------------------------

<i>рамках компетенции (-ий)</i>		<i>оценки</i>		<i>обучения (Шифр и наименование ПК)</i>
- предмет, цели, задачи предпринимательской деятельности;	Оценка «5» ставится, если: 1) обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;	<i>Устный опрос</i>	<i>Теоретические вопросы,</i>	ПК 6.1 Применять нормы законодательства в области создания, развития и поддержки предпринимательской деятельности
- сущность, виды и формы предпринимательства	2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности
- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;	3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка. «4» – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности
- порядок создания субъектов предпринимательской деятельности; нормативно-правовое регулирование предпринимательства ;	«3» – студент обнаруживает знание и			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих

	понимание основных положений данной темы, 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;			субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности
- порядок государственной регистрации предпринимательства ;	2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности
- порядок прекращения деятельности субъекта предпринимательского права;	3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого. Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса,			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности
виды планирования предпринимательской деятельности;	допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным			ПК 6.3 Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия
порядок и правила ведения учета и отчетности;				ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности



- налогообложение предпринимательства ;	препятствием к успешному овладению последующим материалом.			ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности
- типовую структуру бизнес-плана;				ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности
- требования к разработке бизнес-плана;				ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности
- источники и факторы возникновения предпринимательских рисков, их виды;				ПК 6.3 Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия
- стратегию и тактику управления рисками;				ПК 6.3 Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия
- факторы конкурентоспособности фирмы;				ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности
- механизм нейтрализации предпринимательских рисков.				ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществления

				предпринимательской деятельности
- принципы составления портфолио;				ПК 6.5 Составлять резюме по заданной теме
- типы резюме, рекомендательных и сопроводительных писем;				ПК 6.5 Составлять резюме по заданной теме
- принципы составления портфолио;				ПК 6.5 Составлять резюме по заданной теме
- основные требования, предъявляемые работодателем при собеседовании;				ПК 6.6 Вести диалог с работодателем в модельных условиях

*Инструменты для оценки практического этапа аттестации по профессиональному модулю (Эм)*

<b>Наименование действия (умения), проверяемого в рамках компетенции</b>	<b>Критерии оценки</b>	<b>Методы оценки</b>	<b>Место проведения оценки</b>	<b>Проверяемые результаты обучения (Шифр и наименование ПК)</b>
- работать с документацией предпринимательской деятельности;	-оценка «отлично» выставляется обучающемуся за работу, выполненную безошибочно, в полном объеме с учетом рациональности и выбранных решений;  - оценка «хорошо» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в	<i>Задание на выполнение практических действий в реальных или модельных условиях</i>	<i>Учебная аудитория</i>	ПК6.1 Применять нормы законодательства в области создания, развития и поддержки предпринимательской деятельности  ПК 6.4 Оценивать экономические и социальные условия осуществлени

	полном объеме с недочетами; - оценка «удовлетворительно»			я предпринимательской деятельности
- оформлять документы для открытия собственного предприятия;	выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (не менее 51% правильно выполненных заданий от общего объема работы); - оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (менее 51% правильно выполненных заданий от общего объема работы).			ПК 6.2 Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности ПК 6.3 Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия
- составлять резюме, сопроводительные письма				ПК 6.5 Составлять резюме по заданной теме ПК 6.6 Вести диалог с работодателем в модельных условиях

## **2. ОЦЕНОЧНЫЕ (КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ) МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

### **МДК 06.01 Способы поиска работы, трудоустройства**

#### *Индивидуальное задание №1*

**Составление плана поиска работы с учетом разработки последовательности выполняемых действий**

№ п/п	Дата мероприятия	Название мероприятия	Планируемый результат

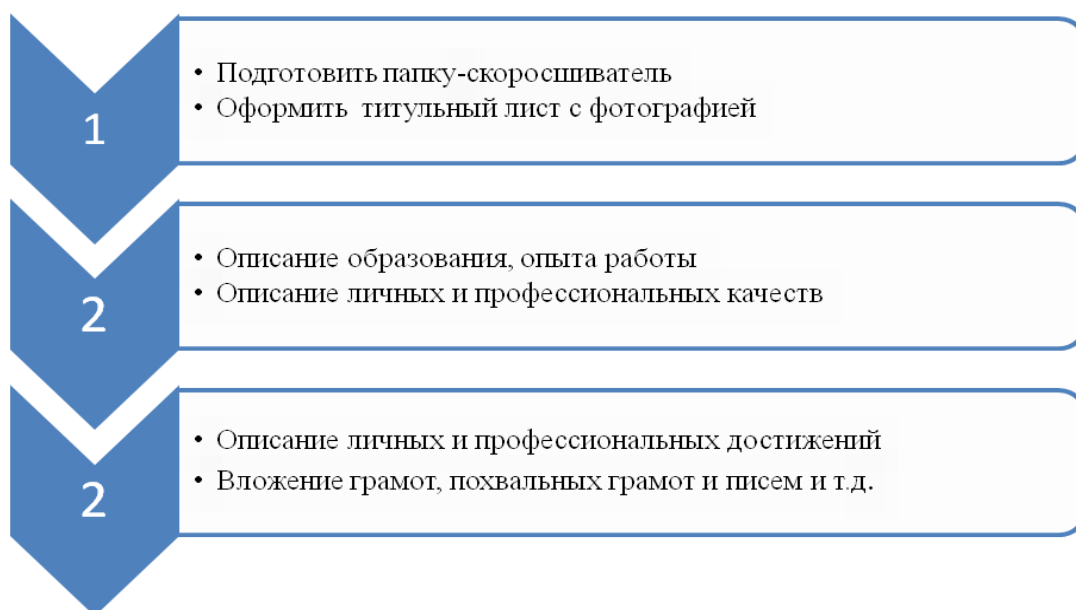
#### *Индивидуальное задание №2*

**Составить список специализированных изданий по трудоустройству**

№ п/п	Газеты, сборники	Интернет-сайты

#### *Индивидуальное задание №3*

**Собрать портфолио используя примерную схему:**



#### *Индивидуальное задание №4*

**Выбрать вакансии по профессии, используя всевозможные методы поиска**

№ п/п	Название вакансии	Название организации	Заработная плата	Условия

#### *Индивидуальное задание №5*

### **Составление правил телефонного диалога работодателем:**

- Этапы телефонного разговора;
- Возможные ошибки при телефонном разговоре (слова, действия и т.д.)
- Слова, выражения, интонация, которые должны присутствовать при телефонном разговоре

### *Индивидуальное задание №6*

#### **Решение ситуационных задач**

1. Вы – руководитель подразделения и к Вам пришел молодой сотрудник без опыта работы.

- Какие факторы могут отрицательно влиять на профессиональную адаптацию?
- Какие факторы могут положительно влиять на профессиональную адаптацию?
- Что будет свидетельствовать о том, что сотрудник успешно прошел профессиональную адаптацию?

Полученные данные оформить в таблицу.

2. Вы – руководитель подразделения и к Вам пришел молодой сотрудник, имеющий огромный опыт работы.

- Какие факторы могут отрицательно влиять на профессиональную адаптацию?
- Какие факторы могут положительно влиять на профессиональную адаптацию?
- Что будет свидетельствовать о том, что сотрудник успешно прошел профессиональную адаптацию?

Полученные данные оформить в таблицу.

### **МДК 06.02 Основы предпринимательства, открытие собственного дела**

#### **Тест №1**

#### **1. Подберите определения для следующих понятий:**

- |                    |  |
|--------------------|--|
| 1 – Налог          | а) продукт труда, произведенный для продажи и удовлетворения спроса на рынке;                            |
| 2 – Товар          | б) самостоятельный объект рыночных отношений действующий на свой страх и риск в целях получения прибыли; |
| 3 – Услуга         | в) экономическая величина, получаемая в результате превышения доходов над расходами;                     |
| 4 – Прибыль        | г) установленный государством обязательный сбор, уплачиваемый учреждениями и населением;                 |
| 5– Предприниматель | д) результат непроеизводственной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей.              |

**Ответ: 1-г, 2-а, 3-д, 4-в, 5-б**

**2. Впишите пропущенное слово.** Свод правил и положений, устанавливающих порядок деятельности предприятия – это \_\_\_\_\_.

**Ответ: устав**

#### **3. Подберите определения основным понятиям маркетинга:**

- |                 |   |
|-----------------|---|
| 1 – Нужда       | а) денежная сумма, уплачиваемая за единицу товара или услуги;   |
| 2 – Обмен       | б) ощущение человеком нехватки чего-либо;   |
| 3 – Сделка      | в) акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен;                          |
| 4 – Цена        | г) коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами;   |
| 5 – Потребность | д) необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. |

**Ответ: 1-б, 2-в, 3-г, 4-а, 5-д**

**4. Определяет цели, намечает планы, контролирует их выполнение, руководит работниками:**

- а) менеджер;
- б) хозяин;
- в) коммерсант;
- г) маркетолог;
- д) финансист.

**Ответ: а**

**5. Закончите предложение**

Финансовая несостоятельность, сопровождающаяся прекращением хозяйственной деятельности и выплат по долговым обязательствам, а также последующее объявление судом несостоятельности называется ...

**Ответ: банкротство**

**6. Из приведенного перечня выберите, что не обязательно для отражения в уставе предприятия:**

- а) владельцы предприятия;
- б) юридический статус предприятия;
- в) юридический адрес предприятия;
- г) предмет деятельности предприятия;
- д) штатное расписание предприятия.

**Ответ: д**

**7. К каждому понятию подберите определения:**

- |                   |  |
|-------------------|--|
| 1 – Аренда        | а) собственность предприятия, представляющая стоимость выпущенных им акций или стоимость основных и оборотных средств;                           |
| 2 – Договор       | б) имущественный наем, договор, по которому одна сторона предоставляет другой стороне имущество во временное пользование, за определенную плату; |
| 3 – Устав         | в) свод правил, прав и обязанностей, регулирующих деятельность организации, взаимоотношения с другими организациями и частными лицами;           |
| 4 – Капитал       | г) права владельца имущества, принадлежащие одному или нескольким лицам, организации или государству;  |
| 5 – Собственность | д) соглашение между двумя или большим количеством лиц или организаций, направленное на установление, изменение или                               |

прекращение прав и обязанностей.

**Ответ: 1-б, 2-д, 3-в, 4-а, 5-г**

**8. Самостоятельная инициативная деятельность граждан или их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под собственную имущественную ответственность с целью получения прибыли, называется:**

менеджмент;

- а) производство;
- б) маркетинг;
- в) коммерция;
- г) предпринимательство.

**Ответ: д**

**9. Налогом не облагаются:**

- а) пенсии;
- б) пособия по уходу за ребенком;
- в) прибыль предприятия;
- г) средства выделенные на благотворительные цели;
- д) выигрыши в лотерею;
- е) алименты.

**Ответ: а, б, г, д, е**

## **Тест №2**

**1. Какое определение понятия предприниматель дал Питер Друнер:**

- а) **Предприниматель – энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска**
- б) Предприниматель – это тот, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям
- в) Предприниматель – это центральная фигура в бизнесе
- г) Предприниматель – это центральная фигура в бизнесе, он ставит своей задачей соединение всех факторов производства в единый хозяйственный процесс

**2. Предпринимательская деятельность, согласно Гражданскому Кодексу РФ, это:**

а) **инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от получения имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке**

б) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

в) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли

**3. Какую ответственность несут члены товарищества на вере по его обязательства:**

- а) полные товарищи и коммандитисты несут полную ответственность
- б) полные товарищи и коммандитисты несут ответственность в пределах своего вклада

в) **полные товарищи несут полную ответственность по делам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандитисты — в пределах вклада в имущество товарищества**

**4. Согласно какому автору доход предпринимателя – это плата за риск:**

- а) **Р. Кантильон**
- б) А. Каминка
- в) П. Друнер
- г) М. Алле

**5. Что из перечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела:**

- а) **накопленные личные сбережения**
- б) возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время
- в) продолжение семейных традиций
- г) стремление к личной независимости
- д) желание раскрыть свои способности

**6. Что из перечисленного не является коммерческой организацией:**

- а) хозяйственные товарищества и общества
- б) государственные или муниципальные унитарные предприятия
- в) производственные кооперативы
- г) **потребительские кооперативы**

**7. По определению А. Тюрго предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и:**

- а) **капиталом**
- б) уметь налаживать конфликты
- в) интеллектом
- г) расчетливостью

**8. Выберите верное определение некоммерческой организации:**

а) **это юридическое лицо, для которого получение прибыли и ее распределение между учредителями не выступает в качестве основной цели; получаемая прибыль используется для саморазвития, достижения уставных целей организации**

б) это юридическое лицо, основной целью которого выступает получение прибыли и ее распределение между учредителями (физическими и юридическими лицами)

в) это юридическое лицо, основной целью которого является привлечение крупных денежных средств для осуществления личных проектов учредителей

**9. Минимальное количество учредителей ООО:**

- а) 5
- б) 10
- в) **1**
- г) 2

**10. За унитарным предприятием имущество закрепляется:**

- а) передается по договору аренды
- б) на праве собственности
- в) **на праве хозяйственного ведения или оперативного управления**



### Тест №3

1. **Что не выражает проявления предпринимательских возможностей:**
  - а) **умение оценить выгодность и перспективность дела**
  - б) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей
  - в) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей
2. **Выберите наиболее полное определение юридического лица:**
  - а) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, обладающая трудовым и производственным потенциалом, необходимым объемом документов для ведения хозяйственной деятельности
  - б) **организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, способная от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанность, быть истцом и ответчиком в суде и имеющие самостоятельный баланс или смету**
  - в) организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, способная от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанность, быть истцом и ответчиком в суде
3. **По принадлежности капитала выделяют:**
  - а) государственные, муниципальные, производственные кооперативы, частные предприятия
  - б) государственные, национальные, унитарные предприятия
  - в) **национальные, иностранные и совместные предприятия**
4. **Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:**
  - а) социальная удовлетворенность работников
  - б) **получение прибыли**
  - в) соблюдение законодательства
5. **Вид и способ структурного построения предприятия или корпорации, предусмотренный законами и другими правовыми нормами страны:**
  - а) товарищество с ограниченной ответственностью
  - б) **организационно-правовая структура организации**
  - в) акционерное общество
  - г) структура организации
6. **Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:**
  - а) **нарушения установленного Законом порядка создания предприятия**
  - б) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
  - в) экономической нецелесообразности производства данного продукта

7. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- а) ресурсная функция
- б) контрольная функция**
- в) общеэкономическая функция
- г) творческо-поисковая (инновационная) функция

8. К некоммерческим организациям не относятся:

- а) потребительские кооперативы**
- б) учреждения, финансируемые собственником (учредителем) полностью или

частично

ассоциации или союзы

- в) финансово-промышленные группы**
- г) благотворительные и иные фонды

9. Отличительной чертой индивидуального предпринимателя является:

- а) имущественная ответственность лишь в пределах внесенного пая
- б) обязанность представления устава предприятия и внесения вклада на

расчетный счет

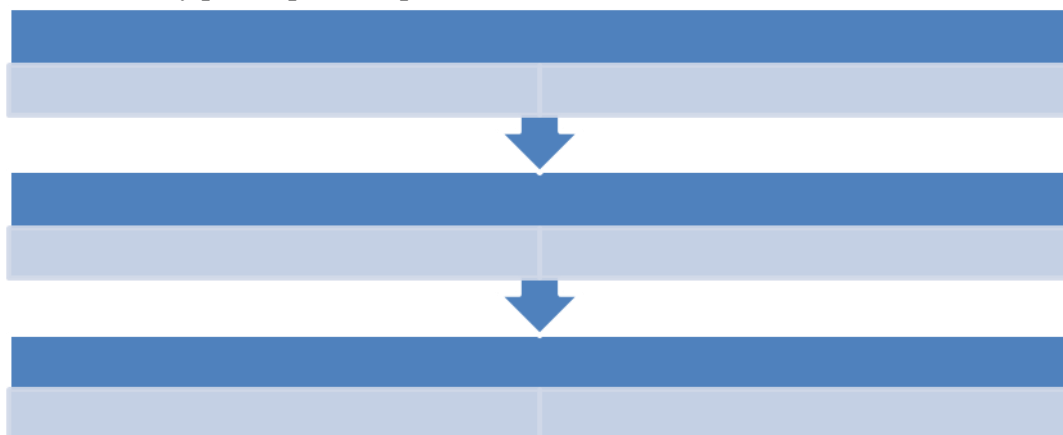
- в) ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом**

10. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:

- а) в месячный срок**
- б) в течении 30 дней
- в) в 15-ти дневный срок
- г) в 45-ти дневный срок

*Индивидуальное задание №1*

Составить схему регистрации юридического лица



*Индивидуальное задание №2*

Заполнить документы:

- форма № Р11001 «Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании»

- форма № Р21001 «Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя»
- форма № Р21002 «Заявление о государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства»

### *Индивидуальное задание №3*

#### **Решение ситуационных задач**

Создание модели (образа) бизнеса и разработка стратегии поведения фирмы на рынке, осмысление преимуществ и недостатков бизнеса в сравнении с конкурентами.

Необходимо разработать модель собственного бизнеса, последовательно ответив на все поставленные вопросы. Игра рассчитана на несколько занятий и требует дополнительного сбора информации. По окончании разработки модели бизнеса участникам предстоит провести презентацию своей фирмы, компании и публично защитить все позиции по этой игре.

#### **1. Общая информация о бизнесе**

**1. Название фирмы (предприятия)** \_\_\_\_\_

**2. Организационно- правовая форма** \_\_\_\_\_

#### **3. Цель предприятия:**

- основная \_\_\_\_\_

- дополнительная \_\_\_\_\_

- перспективная \_\_\_\_\_

**4. Примерные годовые объемы производства** (предоставления услуг, проведения работ), ед. \_\_\_\_\_

**5. Примерная численность работников, чел.** \_\_\_\_\_

**6. Необходимая площадь помещений для ведения бизнеса, м<sup>2</sup>**

- производственная \_\_\_\_\_

- офисная \_\_\_\_\_

**7. Примерный капитал для становления бизнеса (стартовый капитал), тыс. руб.** \_\_\_\_\_

#### **2. Продукт (услуги, работы)**

**1. Объем производства** (предоставление услуг, проведение работ, продажи товаров)

- годовой \_\_\_\_\_

- месячный \_\_\_\_\_

- дневной \_\_\_\_\_

**2. Ассортимент** (ассортиментная политика) \_\_\_\_\_

**3. Расширение ассортимента** (ближайшие перспективы) \_\_\_\_\_

**4. Качественные характеристики** \_\_\_\_\_

**5. Отличие от конкурентов** \_\_\_\_\_

**6. Жизненный цикл товара** (назовите стадию цикла вообще) \_\_\_\_\_

**7. Оценка предпочтительности товара** \_\_\_\_\_

**8. Конкурентоспособность** (расчет конкурентоспособности) \_\_\_\_\_

#### **3. Потребители** (целевая аудитория)

Необходимо определить «портрет» потребителя товаров, услуг или работ вашей фирмы.

Проведите анализ потребителей по следующей форме.

#### Анализ потребителей

	Структурный состав		
Численность потенциальных потребителей			
Возраст			
Пол			
Национальность (если имеет значение)			
Примерный денежный доход, руб.(годовой, месячный)			
Реальные потребности потребителей в месяц, ед.			
Реальные потребности потребителей в год, ед.			

#### 4. Спрос и предложение

Необходимо определить размеры предполагаемого спроса и предполагаемого предложения на первый год освоения бизнеса по следующей форме.

#### Анализ спроса и предложения

	Товар 1 (услуги работы)	Товар 2 (услуги работы)	Товар 3 (услуги работы)
1. Емкость рынка, ед.			
2. Тенденции рынка			
3. Соотношение спроса и предложения на рынке			
4. Прогноз объема продаж с учетом конкурентов			
5. Сегмент потребителя / прирост на период			
6. Тенденции изменений спроса, ед.			
7. Изменение тенденций факторов спроса (назовите несколько)			
8. Оценка эластичности спроса			

#### 5. Фирменный стиль

Для более полного осмысления имиджа вашей фирмы попробуйте обозначить ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

6. Название фирмы
7. Девиз фирмы
8. Логотип (нарисуйте)
9. Фирменный цвет (цвета)
10. Рекламный блок:
  - а. цели рекламы:
    - агрессивная;
    - информационная;
    - привентивая;

- создайте скетч для радио;
- напишите сценарий видеоролика для телевидения.

## **6. Конкуренция**

Необходимо определить позиции конкурентов на рынке и в том числе по отношению к вашему бизнесу. Проведите анализ конкурентов по следующей форме (при наличии информации). Дополнительно проведите SWOT-анализ.

Анализ конкуренции

	Конкурент № 1	Конкурент № 2	Конкурент № 3
1. Объемы производимой продукции, предоставленных услуг, проведенных работ			
2. Уставной капитал, тыс. руб.			
3. Получаемая прибыль, тыс. руб.			
4. Количество клиентов, чел.			
5. Группы обслуживаемых потребителей, ед.			
6. Доля рынка, %			
7. Стратегия развития (виды предоставляемого товара, услуг, в том числе перспективные)			
8. Цены на товары, услуги, работы			
9. Скидки на товары и их периодичность (перечислить)			
10. Мероприятия по продаже товаров и их продвижению			
11. Преимущества конкурентов			
12. Недостатки конкурентов			
13. Прогноз развития конкуренции			

Дополнительно можно провести расширенный SWOT-анализ (сильные, слабые стороны конкурентов) в ценовой политике, ассортиментной политике, технологий, продвижению товаров на рынке.

При анализе используйте все доступные источники информации: СМИ (местные, региональные), интернет, личный контакт под видом потребителя, статистические данные, иную информацию.

## **7. Организация продаж**

Попытайтесь предположить каковы будут условия продаж вашего бизнеса – организовать реализацию товара, ответив последовательно на поставленные вопросы.

Таблица № 4

Организация продаж

Условия продаж	Вариант 1	Вариант 2
1. Объемы продаж, ед., в том числе: - собственная торговая точка;		

- другие источники реализации;		
2. Численность продавцов, чел.		
3. Посменность продавцов, см.		
4. Каналы распространения товаров услуг		
5. Посредники		
6. Кто осуществляет транспорт (доставка, погрузка, партнеры по бизнесу)		
7. Уровень обслуживания, %		
8. Складские запасы		
7. Нестандартные варианты продаж: - персональная продажа; - продажа по заявкам; - выставка продажи; - организация демонстрационного зала; - гарантийное и постгарантийное обслуживание; - сервисные центры;		

#### *Индивидуальное задание №4*

#### **Ситуационная задача «Анализ бизнес-идей»**

Вы обратились в фирму, которая консультирует клиентов, готовых начать свое дело, за информацией для принятия решения о вложении средств в тот или иной бизнес. Учитывая ваши финансовые возможности, фирма предоставила вам информацию о трех бизнесах.

Внимательно прочитайте источник. Ответьте на представленные вопросы, изложив их в связном тексте объемом 150-180 слов. Определите возможные причины провала бизнес-идеи:

1. Суть идеи
- 2.Преимущества
- 3.Перспектива
4. Риски
5. Конкуренты
6. Расчеты

Источник информации:

#### **Обслуживание автомобилей**

Какой бы надежной не была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес на обслуживании автомобилей (автосервис, магазин запчастей, мойка) стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль.

Состояние и структура рынка. Ситуация на рынке обслуживания автомобилей напрямую зависит от тенденций развития отечественного автопарка. За последние 10 лет он увеличился в 2,5 раза и в настоящее время состоит более чем из 30 млн. машин. Ежегодно этот показатель повышается на 8 – 8,5 %. Российский автопарк в ближайшее

время ожидает рост, причем достаточно активный. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура – устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг (5 – 7 машин в сутки).

Что же касается самих автосервисов, то их число неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается. Структура рынка техобслуживания пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях. В то же время крайне мало узнаваемых брендов: один и тот же автосервис может работать и с «Мерседесами», и с ВАЗовской продукцией. Сейчас выделяют четыре уровня рынка. Авторизованные сервисы. Работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на обслуживании какой-то одной конкретной марки. Войти в этот бизнес очень непросто. Максимальную прибыль – 10 тыс. долларов в месяц – способны приносить сервисы, расположенные в крупных городах, где продается много новых иномарок. Сетевые автосервисы. Этот сегмент в России до сих пор недостаточно развит: нет ни одной сети технического обслуживания, которая развивалась бы в национальном масштабе (чаще всего охватывается не более пяти регионов). Западные сети на российском рынке представлены слабо. Кроме того, в нашей стране имеются «псевдосети», образующиеся, когда западные компании, желая увеличить сбыт продукции, позволяют использовать свое название. Но никакого контроля за качеством оказываемых услуг с их стороны не ведется. Средняя прибыль одного входящего в сеть автосервиса с несколькими боксами составляет 5 – 7 тыс. долларов в месяц.

Одиночные сервисные пункты. Они не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным компаниям: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20- 30 % меньше. Прибыль такого автосервиса редко опускается ниже 2 тыс. долларов в месяц. Индивидуальное оказание услуг технического обслуживания. Данный вид деятельности только с большей долей условности можно назвать бизнесом – это, скорее, самозанятость. Однако услуги индивидуальных, ремонтирующих автомашины в собственных гаражах или по вызову, пользуются стабильным спросом, принося 800 – 1200 долларов чистой прибыли в месяц.

И вот предприятие готово к открытию. Для привлечения клиентов стоит потратить 500 – 1000 долларов на рекламу. Кроме «наружки», объявления полезно разместить в газетах и журналах, расклеить в гаражных массивах. Стоит также распространить листовки.

В среднем создание автосервиса обойдется в 130 – 150 тыс. долларов. Хотя возможно и более дешевое решение: небольшой автосервис будет стоить 35 – 50 тыс. долларов, а шиномонтаж – 8 – 12 тыс. долларов.

Автосервис, оказывающий широкий спектр услуг, приносит своему владельцу доход от 4 тыс. долларов в месяц, шиномонтаж – от 0,7 тыс. долларов. До сих пор речь шла о стационарном автосервисе. Существует и другая модель организации бизнеса – по индивидуальному вызову в гараж автовладельца. Таким образом, снижаются траты на аренду помещения и закупку дорогостоящего оборудования, но повышаются расходы на рекламу. В этом случае можно обойтись небольшим офисным помещением с телефоном, несколькими автомобилями (а лучше нанять механиков с личным автомобилем). Склад

запчастей не обязателен: закупайте их под конкретный заказ, воспользовавшись услугами одной из многочисленных служб доставки.

### **Автомойка**

Автомойка – наиболее популярный бизнес среди тех, кто, не обладая какими-то специальными знаниями, желает начать доходное дело. Причем эту точку зрения нельзя назвать неверной: если вы сможете подобрать участок земли, расположенный рядом с автотрассой, получить права аренды на него, решить многочисленные бюрократические формальности и найти средства для покупки оборудования, то вам останется только своевременно подбирать моющие средства и обогащаться. Получила широкое распространение практика, когда предприниматели создают автомойку и получают прибыль от 5 тыс. долларов.

Принципиально шаги по созданию автомойки и автосервиса мало чем отличаются. Разве что для первой потребуется приобрести оборудование по очистке сточных вод или заключить с этой целью специальный договор с горводоканалом. Зато услуги мойки подлежат сертификации, а к персоналу не надо предъявлять повышенные требования. Исключением являются, пожалуй, только сотрудники, занимающиеся химчисткой салонов автомобилей.

Что касается затрат на открытие автомойки на один пост, то вам понадобится хотя бы 100 кв. м земли. О единых арендных ставках в этой сфере трудно говорить: во многих городах мойки в рамках муниципальных программ работают на льготных условиях.

Стандартный комплект оборудования: аппарат высокого давления без подогрева воды (от 1,5 до 2,5 тыс. долларов); аппарат высокого давления с подогревом воды (от 2,5 до 5 тыс. долларов); пылеводосос (200 – 500 долларов); моющий пылесос (от 600 до 1300 долларов); аппарат для очистки и рециркуляции воды (от 4,5 до 8 тыс. долларов);

Стандартные услуги автомойки: мойка кузова с наружи; полировка кузова; мойка двигателя; сухая и влажная уборка салона; химчистка салона. В зависимости от того, сколько машин вы планируете обслуживать (для небольшой мойки оптимальным показателем будет 20 – 35 машин в сутки), стоит выбирать и мощность оборудования. Основная проблема для химчистки салона – необходимость последующей сушки. Лучше проводить эту операцию в отдельном сухом и теплом помещении.

Сейчас популярно совмещать автомойки с небольшим кафе. Но тогда потребуются дополнительные затраты на получение разрешительной документации и возведение павильона. Можно построить на территории мойки бокс автосервиса с подъемником, а потом сдавать его в аренду. Это будет приносить от 500 до 1000 долларов дополнительной прибыли ежемесячно. Кроме того, увеличится поток клиентов.

### **Столовая быстрого обслуживания**

#### **1. Суть идеи:**

- для открытия столовой необходимо от 50 тыс. долларов;
- продаются только комплексные обеды с 12 до 22 часов;
- постоянная фиксированная стоимость обеда – 150 руб.;
- два обеда на выбор: обычный и вегетарианский;
- каждый день недели – свое меню;
- посетители покупают карточки (как на метро) и проходят через турникет.

#### **2. Преимущества:**

- приготовление комплексных обедов существенно дешевле, чем блюд на заказ:



- оптимизация закупок продуктов и процессов приготовления;
- значительно сокращается время на обед: не надо ждать, пока принесут меню,
- пока примут заказ, пока приготовят и принесут, пока принесут чек, сдачу;
- отсутствие посетителей, которые тратят мало денег, но долго занимают стол;
- следствие: увеличение пропускной способности зала, уменьшение очереди в часы пик (с 13 до 15 часов);
- минимум обслуживающего персонала (1 кассир/бармен, продающий многоразовые карточки + повар + помощник + посудомойщица/уборщица).

### **3. Перспектива:**

- развитие сети столовых по схеме франшизы, карты работают в любой столовой сети;
- головной офис представляет технологии, рецепты, обучение персонала, аудит качества, продвижение бренда.

### **4. Риски:**

- трудности технической реализации схемы с турникетами и карточками;
- низкая посещаемость в необеденное время;
- возможны сложности в обеспечении низкой себестоимости «здорового» обеда.

### **5. Конкуренты:**

- McDonalds, РОСТИКС – быстрое питание, а значит «нездоровая» пища;
- бизнес – ланч в ресторанах/барах – медленное обслуживание (1 час), отсутствие
- вечернего бизнес – ланча.

### **6. Расчеты:**

- расчет для столовой 50 мест.

### **7. Прогнозы:**

#### **1. оптимистический:**

- 800 обедов в день;
- стоимость обедов \$ 6 при себестоимости продуктов \$ 3;
- выручка \$ 4800, прибыль \$ 2400 в день.
- \$ 8000/мес. персонал + \$ 3000 аренда;
- \$ 6100/мес. прибыль;

#### **2. пессимистический:**

- 3000 обедов в день – стоимость обеда \$ 5 при себестоимости продуктов \$ 4\$;
- выручка \$1500, прибыль \$ 300 /день;
- \$ 5000/мес. + \$ 3000 аренда;
- \$ 1000/мес. прибыль.

### **Ситуационная задача «Проникновение на зарубежный рынок»**

Фирма X.GmbH (Германия) более 20 лет специализируется на производстве арматуры и принадлежностей для ванных комнат и водопроводной системы (краны, узлы, крепежные детали, душевое оборудование). Фирма предлагает свою продукцию как для домашних хозяйств, так и для различных организаций. Доля фирмы на внутреннем рынке – 32%, на рынке Франции – 8%, Бельгии – 3%, США – 5%. Общий ежегодный оборот компании превышает 40 млн. евро, а по указанным рынкам – 25 млн.

Дифференциация продукции производится фирмой по размеру, цвету, стилю, отделке (металлической и пластиковой). Недавно фирма заказала исследование рынка

России. Обнадеживающие результаты побудили компанию к активному внедрению на российский рынок, наметив срок внедрения один год.

**Вопросы:**

1. Рассмотрите различные пути внедрения на рынок России и выявите потенциальные трудности и основные преимущества.
2. Выберите оптимальный путь проникновения на рынок России.

**Учебная практика УП.06**

1. Формирование портфолио, составление резюме.  
Составление рекомендательного, сопроводительного писем.
2. Решение ситуационных задач: прохождение собеседования, подготовка к нестандартным вопросам, психологическое тестирование, профессиональное тестирование.
3. Государственная регистрация фирмы: оформление документов для открытия собственного предприятия:

*Индивидуальный предприниматель:*

- заявление о государственной регистрации физического лица
- копия основного документа физического лица
- документ об оплате государственной пошлины.

4. *Общество с ограниченной ответственностью:*

- заявление о государственной регистрации ООО
  - устав общества
  - протокол общего собрания учредителя
  - договор об учреждении общества
  - квитанция об оплате гос.пошлины
  - гарантийное письмо от собственника помещения, на адрес которого регистрируется организация
  - уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения
5. Разработка разделов бизнес- плана предприятия:
- резюме бизнес – плана и описание предприятия
  - описание продукции, оценка рынка сыта товаров
  - конкуренция, маркетинговый план
  - план производства и организационный план

**3. ОЦЕНОЧНЫЕ (КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ) МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**3.1. ОЦЕНОЧНЫЕ (КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ) МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Эм)**

**3.1.1. Оценочные (контрольно-измерительные) материалы теоретического этапа промежуточной аттестации по профессиональному модулю \***

<b>Задания № 1</b>	
<b>Проверяемые знания, умения</b>	<b>Критерии оценки</b>

<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предмет, цели, задачи предпринимательской деятельности;</li> <li>- сущность, виды и формы предпринимательства;</li> <li>- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;</li> <li>- порядок создания субъектов предпринимательской деятельности;</li> <li>- нормативно-правовое регулирование предпринимательства;</li> <li>- порядок государственной регистрации предпринимательства;</li> <li>- порядок прекращения деятельности субъекта предпринимательского права;</li> <li>- виды планирования предпринимательской деятельности;</li> <li>- порядок и правила ведения учета и отчетности;</li> <li>- налогообложение предпринимательства; типовую структуру бизнес-плана;</li> <li>- требования к разработке бизнес-плана;</li> <li>- источники и факторы возникновения предпринимательских рисков, их виды;</li> <li>- стратегию и тактику управления рисками;</li> <li>- факторы конкурентоспособности фирмы;</li> <li>- механизм нейтрализации предпринимательских рисков.</li> <li>- принципы составления портфолио;</li> <li>- типы резюме, рекомендательных и сопроводительных писем;</li> <li>- принципы составления портфолио;</li> <li>- основные требования, предъявляемые работодателем при собеседовании;</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с документацией предпринимательской деятельности;</li> <li>- оформлять документы для открытия собственного предприятия;</li> <li>- составлять резюме, сопроводительные письма</li> </ul>	<p>«5» - ответ полный, правильный, понимание материала глубокое;</p> <p>«4» - материал усвоен хорошо, но изложение недостаточно систематизировано, отдельные умения недостаточно устойчивы, в терминологии, выводах и обобщениях имеются отдельные неточности;</p> <p>«3» - ответ обнаруживает понимание основных положений темы, однако, наблюдается неполнота знаний; умения сформированы недостаточно, выводы и обобщения слабо аргументированы, в них допущены ошибки;</p> <p>«2» - речь непонятная, скудная; ни один из вопросов не объяснен, навыки обобщения материала и аргументации отсутствуют.</p> <p>- оценка «отлично» выставляется обучающемуся за работу, выполненную безошибочно, в полном объеме с учетом рациональности выбранных решений;</p> <p>- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в полном объеме с недочетами;</p> <p>- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (не менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы);</p> <p>- оценка «неудовлетворительно»</p>
--	--

	выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы).
<p><i>Условия выполнения задания</i></p> <p><i>1. Максимальное время выполнения заданий_45__</i></p> <p><i>Перечень теоретических вопросов</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. В чем состоит сущность предпринимательства?</li> <li>2. Раскройте содержание современных форм предпринимательской деятельности в России.</li> <li>3. Какие, на ваш взгляд, проблемы развития предпринимательства на современном этапе вы могли бы еще добавить?</li> <li>4. Какова роль предпринимательской среды в становлении и развитии предпринимательства?</li> <li>5. Какова роль идеи в предпринимательстве?</li> <li>6. Каковы источники формирования идей и виды идей?</li> <li>7. Чем отличаются зарубежные холдинги от отечественных?</li> <li>8. С какой целью создаются финансово-промышленные группы в России?</li> <li>9. В чем заключается суть предпринимательского союза?</li> <li>10. Какова роль малых предприятий в формировании рыночной экономики?</li> <li>11. В чем состоят преимущества малого предпринимательства?</li> <li>12. Назовите формы малого бизнеса в России.</li> <li>13. Каковы проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления?</li> <li>14. Чем руководствуется предприниматель при выборе организационно-правовой формы вновь созданного предприятия?</li> <li>15. Перечислите инстанции, где должен побывать предприниматель при регистрации нового предприятия.</li> <li>16. Какой перечень документов необходимо иметь для регистрации предприятия?</li> <li>17. Каков процесс ликвидации предприятия?</li> <li>18. Сущность и виды коммерческих сделок (операций). Основные, вспомогательные, бартерные, компенсационные, внутренние и международные складки.</li> <li>19. Формы контрактов (купли-продажи, арендный, страхование, поставки, хранение и др.). Методы проведения коммерческих сделок. Особенности заключения контрактов на реализацию продукции. Выбор партнеров в условиях конкуренции.</li> <li>20. Организация коммерческой деятельности зарубежных предпринимателей.</li> <li>21. Поиск информации о вакансиях (в различных источниках, включая Интернет)</li> <li>22. Классификация профессий</li> <li>23. Профессиональная направленность личности. 10.</li> <li>24. Методы поиска вакансий</li> <li>25. Источники информации о вакансиях</li> <li>26. Основные правила подготовки и оформления резюме</li> <li>27. Техника ведения телефонных переговоров с потенциальным работодателем.</li> <li>28. Внешний вид соискателя вакансии, манера поведения и речи.</li> <li>29. Методы отбора персонала.</li> <li>30. Техника заполнения анкет и опросников.</li> <li>31. Подготовка к собеседованию с потенциальным работодателем.</li> <li>32. Учет индивидуальных психологических особенностей личности в</li> </ol>	

профессиональной деятельности.

33. Понятие «адаптация». Профессиональная адаптация, ее виды.
34. Планирование и реализация профессиональной карьеры.
35. Социальное партнерство: понятие, сущность, формы.
36. Коллективный договор.
37. Трудовой договор: понятие, виды, содержание.

### **3.1.2 Оценочные (контрольно-измерительные) материалы для практического этапа промежуточной аттестации по профессиональному модулю\***

**ЗАДАНИЕ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В РЕАЛЬНЫХ ИЛИ МОДЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ по ПМ.06 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу»**

*Формулировка задания, на базе которого конкретизируются варианты путем видоизменения предмета, материалов, технологий и прочих условий задачи*

<i>Предмет оценки</i>	<i>Критерии оценки</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- оценка «отлично» выставляется обучающемуся за работу, выполненную безошибочно, в полном объеме с учетом рациональности выбранных решений;</li><li>- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в полном объеме с недочетами;</li><li>- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (не менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы);</li><li>- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы).</li></ul>

*Условия выполнения задания*

- 1. Место (время) выполнения задания: учебная аудитория*
- 2. Максимальное время выполнения задания: \_1 час 30 минут\_ мин./час.*
- 3. Вы можете воспользоваться (указать используемое оборудование (инвентарь), расходные материалы, литературу и другие источники, информационно-коммуникационные технологии и проч.)*

**Перечень заданий практической части экзамена по модулю**

## 1. Составить резюме по шаблону

### Шаблон резюме

... (ФИО)

Дата рождения: .... (число/месяц/год)

Адрес проживания: ... (город, улица, дом, квартира)

Телефон: моб. ..., дом. ...

e-mail: ...

Фото

Цель: получение работы ... (указываете должность, на которую претендуете)

Ожидаемый уровень заработной платы (указываете по желанию): от \$ ...

Профессиональная деятельность:

... (сфера деятельности):

- ... (достижение);

- ... (достижение);

... (сфера деятельности):

- ... (достижение);

- ... (достижение);

Опыт работы:

... (месяц, год) – ... (месяц, год) - ... (указываете должность), ... (наименование компании),  
... (сфера деятельности компании), ... (город месторасположения компании)

... (месяц, год) – ... (месяц, год) - ... (указываете должность), ... (наименование компании),  
... (сфера деятельности компании), ... (город месторасположения компании)

Образование:

... (полное название учебного заведения, факультет, специальность)

... (присвоенная квалификация - указываете по желанию)

... (награды)

Дополнительное образование:

... (месяц/год начала – месяц/год окончания)

... (название курсов, семинаров, тренингов, стажировок)

Профессиональные навыки:

... (степень владения ПК: новичок, опытный пользователь, системный; программы, с которыми работали)

... (знание иностранных языков: название языка, уровень знания)

Личные качества: ... (5-10 штук)

Дополнительная информация (указывается по мере необходимости):

- ... (семейное положение, наличие детей);

- ... (наличие водительского удостоверения, собственного автомобиля);

- ... (готовность к командировкам);

- ... (наличие загранпаспорта);
- ... (готовность к ненормированному рабочему дню);
- ... (отношение к переезду в другой город);
- ... (наличие вредных привычек - лучше указывать, если они отсутствуют: вредных привычек не имею);
- ... (хобби);
- ... (наличие рекомендаций).

## 2. Прохождение собеседования. Вопросы для ситуационного интервью:

Рольевые компетенции	
Работа в команде	1. Что такое хорошая команда? Что главное в успешном бизнесе?
	2. Кто прав: спортсмен, который стремится прийти первым, но при этом в командном зачете команда не получит первого места или тот, кто придет вторым, но при этом выигрывает вся команда?
	3. Почему одни стремятся работать в команде, а другим более комфортна самостоятельная работа?
	4. * Представьте себе, что ваш коллега на совещании высказывает идею, которая, с Вашей точки зрения, абсолютно неверна и может нанести ущерб бизнесу. К коллеге вы относитесь очень хорошо и не хотите портить отношения.
Взаимодействие	5. Почему у некоторых складываются очень конструктивные взаимоотношения с коллегами из других отделов, а у других возникают проблемы?
	6. Сравните понятия внешний и внутренний клиент
	7. Кейс по конкретной должности: кто ваш внутренний клиент и что вы должны ему предоставлять и чей вы внутренний клиент и какую информацию вы должны получать
	8. Один из тех людей в компании, который должен вам предоставлять определенную информацию, часто вас подводит по срокам или качеству работы. Ваши действия
Профессиональные знания	9. Что такое настоящий профессионал?
	10. Как часто вы читаете профессиональную литературу в своей сфере? Внедрение, использование
	11. Почему одни люди стремятся постоянно повышать квалификацию, а другие рассчитывают преимущественно на свой опыт? Что правильно, с Вашей точки зрения
	12. Приведите пример ситуации (конкретно), когда вы выступили в роли эксперта и ваше предложение было использовано. Какую выгоду это дало организации (конкретно)
Понимание бизнеса	13. Что важнее: обладать лучшими продуктами и

	технологиями, но при этом уменьшать прибыльность бизнеса, или выбрать не самый топовый продукт, но оптимальный с точки зрения затрат и прибыли
	14. В какой ситуации может быть оптимальным решение осуществлять продажи с нулевой прибыльностью?
	15. Какую роль в достижении бизнес результатов играет Е(должность или подразделение) - опишите максимально подробно в бизнес терминах
Инновативность	16. Почему одни люди предпочитают работать по четким постоянным схемам, а другим нравятся изменения?
	17. Приведите пример ситуации, в которой вы инициировали изменения в существующих рабочих процессах, к чему это привело
	18. Представьте себе ситуацию, в которой вы видите, что могут быть внесены позитивные изменения в рабочие процессы, но ваше предложение может не понравиться другим сотрудникам. Ваши действия
	19. Мышление вне рамок: кейс из другой сферы, кейс на нестандартное мышление
	20. Абсурдная продажа: приведите как можно больше аргументов пользу покупки такого продукта, как антивиагра ИЛИ убедить в абсурдном утверждении (типа "Почему не надо умыться")
Гибкость	21. Полезна ли подстройка при общении?
	22. Как вы считаете, в чем будет разница между убеждением человека, который привык самостоятельно принимать решения, и тем, кто привык в большей степени следовать советам и инструкциям?
	23. Почему одни позитивно относятся к переменам, а другие их не любят?
	24. Всегда ли полезны изменения?
	25. Убедите меня, что красный цвет лучше, чем синий. Убедил. А теперь убедите, что синий лучше, чем красный
Стрессоустойчивость	26. Из-за чего люди испытывают стресс?
	27. Вы прилетели на важную встречу с партнером в другой город. Выходите из самолета, до встречи, которая назначена в офисе в центре города, остался час. Вдруг вы обнаруживаете, что у вас пропали все деньги. Предложите как можно больше выходов из этой ситуации
	28. Почему одни люди в стрессовых ситуациях достигают успеха, а другие нет?
	29. В какой ситуации человек более эффективен: в условиях



		стресса или в спокойной рабочей ситуации? Многозадачность и цейтнот - это хорошо или плохо для результативности?
Лидерство		30. Почему одни люди стремятся сделать карьеру, а другие нет?
		31. Зачем нужна карьера?
		32. Что такое эффективный лидер?
		33. Сотрудник часто приходит к вам и переспрашивает, как выполнять ту или иную задачу, хотя вы знаете, что он мог бы работать более самостоятельно. При этом работу он в итоге выполняет. Приведите как можно больше объяснений этой ситуации и варианты ваших действий
		34. Зачем нужно мотивировать сотрудников? Предложите как можно больше вариантов эффективного мотивационного воздействия
		35. Чем и как может руководитель завоевать авторитет у подчиненных?
Наставничество и развитие других		36. Сотрудник допустил по неопытности (не по халатности или злему умыслу) достаточно серьезную ошибку, исправление которой потребовало большого времени и усилий. Ваши действия как руководителя
		37. Ваш сотрудник недостаточно корректно общается с коллегами. Проведите беседу с ним, представьте себе, что я этот сотрудник
		38. Кто несет ответственность за развитие сотрудников компании? От кого в большей степени зависит рост эффективности сотрудника в организации?
		39. Почему в одних отделах люди развиваются профессионально и карьерно, а в других нет?
		40. *Может ли быть целесообразным взять на работу на рядовую позицию в ваш отдел человека, у которого был ранее руководящий опыт работы? В каких случаях?
Старательность		41. Руководитель дал вам указание, как и что делать, но вы не понимаете, зачем это надо. Ваши действия
		42. Почему одни склонны соблюдать принятые процедуры и правила, а другие часто стремятся внести изменения?
		43. Почему одни часто опаздывают, а другие редко? Что такое допустимое опоздание?
Планирование и организованность		44. Кейс на расстановку приоритетов с адаптацией к должности
		45. Почему одни люди предпочитают четко планировать свой день, неделю, месяц, а другие действуют по обстоятельствам?

		46. Кейс по расчету ресурсов разного типа с адаптацией к должности
		47. Сколько времени стоит в день "закладывать" на непредвиденные обстоятельства?
Нацеленность на результат		48. Опишите свою работу за последний квартал (процесс или результат)
		49. Что самое главное в работе по вашей специальности? (процесс - результат)
		50. Почему одни люди предпочитают в сложных ситуациях обращаться за советом, а другие действовать самостоятельно?
		51. Кейс на стрессоустойчивость (деньги пропали)
		52. Какая планка целей является оптимальной: завышенная или средняя?
		53. Что лучше: точно спрогнозировать и выполнить план или перевыполнить?
		54. В какой ситуации можно сказать, что ты всего достиг?
Ориентация на качество		55. Необходимо ли соблюдать технологии работы тогда, когда, отказавшись от них, ты можешь добиться более быстрого результата?
		56. Назовите основные показатели качества и технологичности в работе (ваша специальность)
		57. Найти ошибку в действиях человека или в документе (с адаптацией к должности)
		58. Вы выполнили определенную работу, после ее сдачи вы поняли, что допустили несущественную ошибку, которая, скорее всего, не приведет к каким-то последствиям. Ваши действия
Принятие решений		59. Почему одни люди способны принимать решения самостоятельно, а другим нужен совет?
		60. Кейс на принятие решения или расстановку приоритетов в ситуации, когда не можешь посоветоваться (с адаптацией к конкретной должности)
		61. Почему одни люди добиваются успеха, а другие нет?
		62. Представьте себе ситуацию: у вас в подразделении работает сотрудник, к которому все очень хорошо относятся. Но он недостаточно эффективен в работе и остановился в своем профессиональном развитии. Ваши действия как руководителя
		63. Почему бывает необходима критика сотрудника?
Организация контроля	и	64. Почему одни руководители склонны многое делегировать, а другие предпочитают все важные задачи решать самостоятельно?

		65. Почему одни руководители поощряют больше инициативность, а другие ждут только исполнительности?
		66. Кейс: описание задач, который стоят перед подразделением. Что вы полностью возьмете на себя, что полностью делегируете, что делегируете частично и почему?
		67. Один из сотрудников постоянно уклоняется от ответственности и его работу приходится брать на себя другим. Ваши действия
		68. Вы можете в данный момент времени выполнить задачу рядового сотрудника лучше, чем это сделает он. Ваши действия
		69. Кейс про отношение к ошибках (в разделе Наставничество)
Стратегическое мышление		70. Оцените состояние отрасли и тенденции ее развития (адаптировано к специальности)
		71. Что вы считаете оптимальным развитием компании на таком-то рынке (или внутренней службы)
		72. Опишите место и роль вашей службы в стратегическом развитии организации
		73. Предложите три ключевые задачи вашей службы в ситуации, когда она формируется с нуля в современной рыночной ситуации
		74. Покажите три сценария развития событий в такой-то службе или бизнесе (адаптировано к должности)
Коммуникация и умение убеждать		75. Убедите меня, что (абсурдное отрицание - типа "Почему надо переходить дорогу на красный цвет" или что-то подобное)
		76. Вам необходимо убедить аудиторию, состоящую из мужчин, приобрести губную помаду ярких нестандартных цветов, стоимостью 50 долларов за тюбик, в очень красивом футляре. Пожалуйста, проведите презентацию
		77. Вам необходимо убедить руководство в необходимости проведения для вашего отдела тренинга по командообразованию, который стоит достаточно дорого. Пожалуйста, приведите как можно больше аргументов
		78. Почему одним нравится общаться с новыми незнакомыми людьми, а другие предпочитают постоянный круг общения?
		79. В чем будет разница в убеждении человека, для которого более важен процесс и для которого более значим результат?
Фокус на клиенте		80. Сравните понятия внешний и внутренний клиент
		81. Что такое хороший клиент?
		82. Что является критерием успешности выполнения вашей

	работы?
	83. Вы можете убедить клиента принять выгодное для вас решение, в котором он впоследствии несколько разочаруется, но не сможет предъявлять формальных претензий. Ваши действия
	84. Я клиент. Осуществите мне продажу (оцениваем, будет ли выявлять потребности или просто сделает презентацию)
	85. Можно ли сформировать дополнительные потребности у клиента. Приведите пример из вашей практики с конкретными техниками убеждения
	86. Клиент настроен агрессивно. Почему и ваши действия
	87. Кейс соотнесения потребностей клиента, которые вы описали, с конкретными продуктами
Работа с информацией	88. Дать релевантную для бизнеса и должности информацию и попросить проанализировать
<b>Ценности</b>	
Приверженность бизнесу	89. Зачем человек работает?
	90. Почему одни люди с готовностью задерживаются на работе, а для других это проблема?
	91. Почему одни люди сильно стремятся добиться успехов в бизнесе, а у других другие приоритеты?
	92. Руководитель отсутствует, а люди работают хорошо. Почему?
Честность и открытость	93. В каких случаях допустим обман?
	94. Вы допустили небольшую ошибку в работе, которая, вероятнее всего, не приведет к серьезным последствиям, а работа уже сдана. Ваши действия
	95. Почему в одних компаниях часты случаи нечестности сотрудников, а в других нет?
	96. Вы случайно узнали, что равный вам коллега, который никак не зависит от вас и вы не зависите от него, нелоялен к компании и совершает негативные поступки по отношению к организации. Ваши действия
	97. Ваш сотрудник просит вас оценить его работу. Вы понимаете, что он не очень успешен. Ваши действия
	98. Стоит ли открыто объяснять подчиненному, почему он был поощрен или наказан?
	99. Вы можете убедить клиента принять решение, выгодное для вас и компании, но не выгодное для него в долгосрочной перспективе. Ваши действия

### 3. Защита бизнес-плана, написанного период прохождения учебной практики (УП.06)

Примерная тематика для бизнес-идей:

- Услуги частного инструктора по вождению;
- Проведение ярмарок в интернете;
- Организация кинотуризма;
- Изготовление и продажа светящегося мрамора;
- Спектакль в грузовике;
- Антираемонт;
- Недвижимость в аренду свыкупом;
- Шоколадный бутик;
- Организация полетов на воздушном шаре;
- Открытие тыквенной фирмы;
- Бизнес по производству шлакоблоков и тротуарной плитки;
- Продажа картонных коробок б/у;
- Полировка автомобильных фар;
- Продажа спиральных чипсов;
- Одежда для экстремалов.

#### 3.2 ЭКСПЕРТНЫЕ ЛИСТЫ ЭКЗАМЕНАТОРОВ

Критерии оценки выполнения практического задания

Критерий оценки	Отметка о выполнении
<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка «отлично» выставляется обучающемуся за работу, выполненную безошибочно, в полном объеме с учетом рациональности выбранных решений;</li> <li>- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в полном объеме с недочетами;</li> <li>- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (не менее 51% правильно выполненных заданий от общего объема работы);</li> <li>- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (менее 51% правильно выполненных заданий от общего объема работы).</li> </ul>	
Общее количество выполненных критериев _____ Оценка выполнения задания _____	

Критерии оценки выполнения теоретического задания

Критерий оценки	Отметка о выполнении
Оценка «5» ставится, если: 1) обучающийся полно излагает материал, дает правильное	

<p><i>определение основных понятий;</i></p> <p><i>2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;</i></p> <p><i>3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения литературного языка.</i></p> <p><i>«4» – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки</i></p> <p><i>«5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.</i></p> <p><i>«3» – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы,</i></p> <p><i>1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;</i></p> <p><i>2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;</i></p> <p><i>3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.</i></p> <p><i>Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.</i></p>	
<p><i>Общее количество выполненных критериев _____</i></p> <p><i>Оценка выполнения задания _____</i></p>	