

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Ставропольский медицинский колледж № 1»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по дисциплине
СГЦ.07 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ставрополь, 2024

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

Оценочные материалы предназначены для контроля и оценки знаний, умений, а также компетенций, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка знаний, умений, а также сформированность общих компетенций: ОК 01, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 6.3

Таблица 1 – Результаты освоения учебной дисциплины

Код ПК, ОК	Умения	Знания
OK 01, OK 03, OK 04, OK 05, OK 09, ПК 6.3	<ul style="list-style-type: none">– определять актуальность нормативно–правовой документации в профессиональной деятельности для ведения предпринимательской деятельности;– применять современную научную профессиональную терминологию в сфере предпринимательства;– определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;– презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;– оформлять бизнес–план;– рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;– определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;– презентовать бизнес–идею;– выявлять сильные и слабые стороны бизнес–идей;– грамотно проводить презентацию идеи открытия собственного дела в области профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none">– содержание актуальной нормативно правовой документации в сфере предпринимательства;– современная научная и профессиональная терминология– возможные траектории профессионального развития и самообразования в сфере предпринимательской деятельности;– основы предпринимательской деятельности;– Правила разработки бизнес–планов;– порядок выстраивания презентации;– кредитные банковские продукты.

Формой промежуточной аттестации по учебной дисциплине является дифференцированный зачет

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Предметом оценки служат знания, умения, предусмотренные рабочей программой по дисциплине.

Оценка освоения учебной дисциплины предусматривает проведение дифференцированного зачёта.

В результате изучения студент должен	Задания для проверки
Уметь	Номер практического задания
Определять актуальность нормативно–правовой документации в профессиональной деятельности для ведения предпринимательской деятельности;	1,3, 6
Применять современную научную профессиональную терминологию в сфере предпринимательства;	5, 23
Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;	14, 18
Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;	9, 11, 12, 22
Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;	13, 16
Оформлять бизнес–план;	7, 13,16, 17
Рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;	8, 10, 19
Определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;	24, 25
Презентовать бизнес–идею;	2, 16, 17
Выявлять сильные и слабые стороны бизнес–идеи;	4, 15, 20
Грамотно проводить презентацию идеи открытия собственного дела в области профессиональной деятельности.	2, 16, 17
Знать	
одержание актуальной нормативно правовой документации в сфере предпринимательства;	1, 2, 3,
современную научную и профессиональную терминологию	5, 6, 7, 8, 16, 17, 19, 33
Возможные траектории профессионального развития и самообразования в сфере предпринимательской деятельности;	8, 9, 10, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 23
Основы предпринимательской деятельности;	1,2, 3, 4, 10. 33, 34, 35, 36
вила разработки бизнес–планов;	11, 12 13, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 38, 39, 41, 42
ядок выстраивания презентации;	35, 24
Кредитные банковские продукты.	40

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ:

1. Понятия предпринимательство и предприниматель.
2. Политика и инструменты поддержки малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.
3. Предпринимательская среда.
4. Современные формы предпринимательской деятельности в России.
5. Производственное, коммерческое предпринимательство.
6. Финансовое предпринимательство.
7. Консультационное предпринимательство.

8. Бизнес-идея: понятие и классификация.
9. Источники инновационных бизнес-идей.
10. Методы выработки и адаптации бизнес-идей.
11. Понятие бизнес-планирования и его основные цели.
12. Бизнес-план: процесс планирования и типовое содержание бизнес-плана.
13. Общая типовая структура бизнес-плана.
14. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности.
15. Составление описания проектируемого бизнеса.
16. Целевой рынок.
17. Сегментация рынка.
18. Анализ рынка и отрасли.
19. Целевые потребители.
20. Производственный план: формирование производственной базы предприятия и планирование его производственной деятельности.
21. Организационный план: основные участники проекта, их роль и порядок взаимодействия.
22. Маркетинговый план и стратегия продаж.
23. Общая стратегия маркетинга: рыночная стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта.
24. Прогноз конъюнктуры рынка.
25. Прогноз коммерческой деятельности анализируемых фирм-конкурентов.
26. Анализ продаж за предшествующий период.
27. Определение емкости рынка.
28. Прогноз развития рынка.
29. Планирование ассортимента.
30. Оценка конкурентоспособности товара.
31. Планирование цены.
32. Прогнозирование величины продаж.
33. Реклама и продвижение товара на рынок.
34. Устойчивое развитие бизнеса.
35. Разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.
36. Оценка устойчивости спроса на продукцию и меры по поддержанию его на высоком уровне.
37. Экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.
38. Кадровая политика предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.
39. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели.
40. Способы финансирования проекта.
41. Бюджет проекта.
42. Эффективность проекта, расчет калькуляции продукции/услуг.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ:

1. Используя нормативно-правовую базу, определите, в каких из документов содержится следующая актуальная информация регулирующая вопросы предпринимательской деятельности:

1	Предпринимательская деятельность граждан	А	Конституция Российской Федерации
2	Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.	Б	ФЗ о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
3	Порядок государственной регистрации юридических лиц при их создании	В	Гражданский кодекс РФ
4	Юридические лица	Г	ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности"
5	внесения изменений в сведения об индивидуальном предпринимателе, содержащиеся в едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей		
6	Лицензирование отдельных видов деятельности		

Заполните нижеприведенную таблицу сопоставив левую и правую стороны исходной таблицы

1	2	3	4	5	6

2. Составьте схему открытия собственного бизнеса в сфере оказания медицинских услуг и презентуйте свою бизнес-идею. Обоснуйте ее эффективность с точки зрения: 1) значимости для общества; 2) возможности создания дополнительного собственного дохода; 3) адаптации к внешним экономическим факторам и конкурентам.

3. гр-н Иванов Ю.В. решил заняться предпринимательской деятельностью в сфере оказания медицинских услуг. Разрабатывая свою бизнес-идею он выбирает оптимальную организационно-правовую форму своего будущего бизнеса по следующим критериям:

1. возможность оказывать комплексные медицинские услуги;
2. его ответственность как собственника бизнеса должна быть минимальной.

Используя актуальную нормативно-правовую документации в сфере предпринимательской деятельности, обоснуйте какая форма предпринимательства наиболее подходит гр-н Иванову Ю.В.: юридическое лицо или индивидуальное предпринимательство? Если юридическое лицо, то какая организационно-правовая форма больше подходит? Нужно ли ему получать дополнительно лицензия на занятия бизнесом в сфере оказания медицинских услуг.

4. Затраты коммерческой медицинской организации составили за год 820 тыс. руб. Доход - 1 750 тыс. руб. Определите рентабельность предприятия. Какие факторы влияют на рентабельность (укажите минимум три сильных и слабых фактора).

5. Установите соответствие между организационно-правовыми видами предприятий и их характеристиками.

ХАРАКТЕРИСТИКИ	ВИДЫ
A. управляет общее собрание участников Б. число членов не может быть менее 5 В. исполнительными органами являются правление и председатель Г. уставный капитал образуется из стоимости вклада участников Д. капитал образуется за счет выпуска и размещения акций	. ООО . Кооператив . АО

Результаты занесите в таблицу.

А	Б	В	Г	Д
---	---	---	---	---

--	--	--	--

6. На основе положений, регулирующих предпринимательскую деятельность (ГК РФ, часть I), проведите сравнительный анализ деятельности индивидуального предпринимателя и юридического лица и заполните таблицу.

Форма предпринимательской деятельности	Права	Обязанности	Мера ответственности
Индивидуальный предприниматель			
Юридическое лицо			

7. Разработайте и составьте организационную структуру управления общества с ограниченной ответственностью, для производственного раздела бизнес-плана в котором имеются:

- Генеральный директор;
- Директора: директор по коммерции, директор по общим вопросам, директор по экономике.
- Главный врач.
- Старшая медицинская сестра.
- Служба главного инженера, Служба инженера по технике безопасности, Служба транспортного отдела, Служба начальника отдела снабжения.
- Планово-экономический отдел, Бухгалтерия.

Определить тип организационной структуры управления. Перечислите преимущества и недостатки данной структуры.

8. Медицинская организация получила кредит в банке на сумму 30 000, 00 руб. под 9% годовых. По кредитному договору сумма должна быть возвращена в течении одного года с даты заключения договора. Через шесть месяцев $\frac{3}{4}$ суммы были возвращены, остальная сумма вносится по окончании договора. Рассчитайте сумму процентов, которую необходимо оплатить за пользование заемными средствами? Укажите, что является источником оплаты процентов по кредиту.

9. У вас, как специалиста-медика, возникает идея открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Планируется открыть кабинет по оказанию услуг лечебного массажа. Подумайте, как можно уменьшить отрицательные последствия от возможного наступления рискованных событий в бизнесе. Заполните таблицу «Способы уменьшения отрицательных последствий». Ответ обоснуйте.

Виды рисков	Способы уменьшения отрицательных последствий
1) падение спроса на услуги	
2) неэффективная работа маркетинга	
3) внесение поправок в нормативно-правовую базу, регулирующую данную деятельность	
4) распространение коммерческой тайны	
5) противодействие конкурентов	
6) риск неплатежа за оказанную услугу	

10. Индивидуальный предприниматель, который открыл косметологический кабинет, взял кредит 900 тыс. рублей на 2 года под 13 % годовых. Ожидаемая прибыль через 2 года 1,8 млн. рублей. Хватит ли этих денег выплатить кредит и проценты по нему?

11. Сформулируйте бизнес-идею в области профессиональной деятельности. Определите последовательные действия, предпринимаемые собственником бизнеса в «начале пути». Выявите достоинства и недостатки коммерческой идеи. Раскройте потенциал выбранной вами бизнес-идеи по следующим критериям:

- 1) перспектива завоевания рынка;
- 2) целевая аудитория (потребителей);

- 3) новизна, инновационная направленность бизнес-идеи;
- 4) доступность ресурсов;
- 5) время, необходимое для реализации идеи;
- 6) размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- 7) срок окупаемости бизнеса.

12. Сформулируйте бизнес-идею в соответствии с Вашим направлением подготовки и выберите на ваш взгляд наилучшую:

- 1) самостоятельно запишите 5 примеров своих увлечений;
 - 2) укажите варианты преобразования каждого интереса в способ заработать, через реализацию увлечения в бизнес;
 - 3) проанализируйте все предложения и сделайте выбор бизнес-идеи;
- Оцените выбранную вами бизнес-идею согласно следующим критериям:
- 1) перспектива завоевания рынка;
 - 2) целевая аудитория (потребителей);
 - 3) новизна, инновационная направленность бизнес-идеи;
 - 4) время, необходимое для реализации идеи.

13. Разработка мини бизнес-плана.

1. Определитесь, какой именно продукт (услугу) вы готовы предложить покупателю.
2. Выделить круг ваших потенциальных клиентов. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами.
3. Продумайте месторасположение, организационную структуру своего бизнеса.
4. Представьте план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли.
5. Определитесь с источниками получения средств.
6. Составьте план презентации Вашей бизнес идеи.

14. Гражданин РФ Иванов П. планирует организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. В силу отсутствия опыта в данном деле, не знает, как оформить государственную регистрацию предпринимательской деятельности. Помогите ему составить план действий, указав какие документы необходимо представить и в какие сроки в местные органы власти для регистрации индивидуального предпринимателя.

15. По итогам 2023 года чистая прибыль медицинской организации составила 1510 тыс. руб. Руководитель клиники рассматривает введение новых видов деятельности. Ответьте на вопросы. Какой вид деятельности по ОКВЭД («Общероссийский классификатор видов экономической деятельности») осуществляется предприятием? Какие смежные виды деятельности предприятия можно рассмотреть, для дальнейшего развития бизнеса? Принято решение о вложении денежных средств в обучение нескольких сотрудников. Сумма капитальных вложений составила 1000 тыс. руб. Какие источники финансирования данного проекта могли быть использованы предприятием?

16. Выполните действия по разработке бизнес-плана.

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).
2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Определитесь с источниками финансирования. Какие источники, вы предполагаете использовать?

4. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например, недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

Опишите основные этапы составления презентации и программные продукты, которые используются для презентаций.

17. Сформируйте бизнес-идею собственного дела. Напишите резюме к бизнес-плану, где обязательно выделите пункты:

- Основные задачи бизнес-плана;
- Привлекательность бизнеса;
- Перспективные оценки будущих прибылей и объемов продаж;
- Процедуры возврата займов и кредитов инвесторам;
- Размер требуемого капитала.

Резюме должно содержать следующие данные:

- идеи, цели, суть проекта;
- особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их конкурентные преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
- стратегия и тактика достижения поставленных целей;
- квалификация персонала и особенности ведущих менеджеров.

На основании резюме презентуйте свою идею.

18. Разработайте и составьте организационную структуру управления общества с ограниченной ответственностью, для оказания медицинских услуг в котором имеются:

- Генеральный директор;
- Директора: директор по коммерции, директор по общим вопросам, директор по экономике.
- Главный врач.
- Отдел работы с клиентами: главный менеджер, менеджеры по работе с клиентами; менеджеры по работе с корреспонденцией.
- Служба инженера по технике безопасности, Служба транспортного отдела, Служба начальника отдела снабжения.
- Планово-экономический отдел, Бухгалтерия.

Определить тип организационной структуры управления. Перечислите преимущества и недостатки данной структуры.

19. Медицинская организация взяла кредит 3 млн. рублей на 2 года под 13 % годовых. Ожидаемая прибыль от оказания услуг через 2 года должна составить 3,8 млн. рублей. Определите достаточно ли размера ожидаемой прибыли, что бы выплатить кредит и проценты по нему?

20. Проведите анализ сильных и слабых сторон следующей бизнес-идеи: открытие медицинской клиники рядом с давно существующей и действующей клиникой, определите ее конкурентные преимущества и недостатки, выделив:

- Сильные стороны - преимущества бизнес-идеи;
- Слабости - недостатки бизнес-идеи;
- Возможности - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества для открытия юридической компании;

- Угрозы - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение новосозданной компании.

21. Рассмотрите Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» (ст. 12) с учетом вступивших в силу изменений. Определите, требуют ли следующие виды деятельности, получения лицензии.

Виды деятельности:

- оказание услуг по ремонту автомобилей,
- оказание юридических услуг;
- организация перевозок грузов,
- оказания услуг нотариуса,
- розничная торговля продуктами питания,
- розничная торговля спиртными напитками;
- веб-разработка сайтов;
- проведение кулинарных мастер-классов;
- оказание медицинских услуг;
- обучение в частной школе.

22. При создании медицинской клиники ее владелец вложил сумму 200 тыс. руб. Процесс работы фирмы осуществляется в здании, которое до организации предприятия он сдавал в аренду. Арендная плата составляла 250 тыс. руб./год. До организации собственного бизнеса его учредитель работал в медицинском учреждении с годовой заработной платой 100 тыс. руб. Деятельность созданного предприятия характеризуется следующими показателями:

Показатели	Значение
Объем оказанных услуг, ед.	290
Цена услуги, руб.	3 500,00
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	950,00
Затраты на оказание услуг, тыс. руб.	700,00

Рассчитайте: прибыль от оказания услуг; рентабельность предприятия. Обоснуйте ответ на вопрос о целесообразности создания собственного предприятия. Определите достоинства и недостатки созданного предприятия.

23. Каждому термину подберите соответствующие определение.

Термин	Определение
1. Риск	А) связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности.
2. Производственный риск	Б) возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.
3. Коммерческий риск	В) самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.
4. Предпринимательская деятельность в России регулируется	Г) угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.
5. Предпринимательская деятельность	Д) Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности
6. Гражданский кодекс РФ	Ж) Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, законами и нормативными актами.
7. Конституция РФ	З) комплексно определяет сущность предпринимательской деятельности.

24. Инвестор вложил в бизнес 2,3 млн. руб. в течение года по результатам деятельности была получена чистая прибыль в размере 325 тыс. руб. За это время цены

выросли на 5%, а банки привлекали вклады под 9% годовых.

Оцените:

1. Эффективность инвестиций;
2. Целесообразность инвестиций;
3. Срок окупаемости инвестиций.
4. Обоснуйте, выгоден ли данный вариант инвестиций.

25. Учредители ООО «РЕМ» приняли решение вложить прибыль в высокодоходные инвестиции. Для уменьшения доли риска денежные средства были распределены на части и помещены в три инвестиционных проекта.

Показатель	1	2	3
Объем вложенных средств, тыс. руб.	120 000	145 000	110 000
% доход от вложений	11	11	10

Определите, какой из вариантов наиболее выгоден и стоит ли ООО «РЕМ» менять структуру финансового портфеля.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

«Отлично» – за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором обучающийся легко ориентируется, владение понятийным аппаратом за умение связывать теорию с практикой, решать практические задачи, высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная отметка предполагает грамотное, логичное изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме), качественное внешнее оформление;

«Хорошо» – если обучающийся полно освоил учебный материал, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности;

«Удовлетворительно» – если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определение понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения;

«Неудовлетворительно» – если обучающийся имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определение понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач; за полное незнание и непонимание учебного материала или отказ от ответа.