

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Троицкий педагогический колледж»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

ОП.15 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТРУДОУСТРОЙСТВА

44.02.07 Преподавание в основной школе (по профилям)

Квалификации выпускника

Учитель труда (технологии)

Учитель основ безопасности и защиты Родины

Разработчик: Н.П. Тропникова,
методист

Троицк, 2025

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фонд оценочных средств (далее - ФОС) разработан на основе рабочей программы дисциплины ОП.15 Основы предпринимательства и трудоустройства. ФОС предназначен для проведения промежуточной аттестации по дисциплине ОП.15 Основы предпринимательства и трудоустройства в форме дифференцированного зачета.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

В результате освоения дисциплины ОП.15 Основы предпринимательства и трудоустройства, студент должен обладать следующими умениями, знаниями, ОК:

Код ОК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	<ul style="list-style-type: none">- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части;- определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы;- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	<ul style="list-style-type: none">- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;- структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;- основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте;- методы работы в профессиональной и смежных сферах, порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.	-
ОК 03	<ul style="list-style-type: none">- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;- применять современную научную профессиональную терминологию;- определять и выстраивать траектории профессионального	<ul style="list-style-type: none">- содержание актуальной нормативно-правовой документации;- современная научная и профессиональная терминология;- возможные траектории профессионального развития и самообразования;- основы предпринимательской	-

	<p>развития и самообразования;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определять источники достоверной правовой информации; - составлять различные правовые документы; - находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать; - оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта. 	<p>деятельности, правовой и финансовой грамотности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила разработки презентации; - основные этапы разработки и реализации проекта. 	
ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности. 	-
ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявлять толерантность в рабочем коллективе. 	<ul style="list-style-type: none"> - правила оформления документов; - правила построения устных сообщений; - особенности социального и культурного контекста. 	-
ОК 06	<ul style="list-style-type: none"> - проявлять гражданско-патриотическую позицию; - демонстрировать осознанное поведение; - описывать значимость своей специальности; 	<ul style="list-style-type: none"> - сущность гражданско-патриотической позиции; - традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и 	-

	- применять стандарты антикоррупционного поведения.	межрелигиозных отношений; - значимость профессиональной деятельности по специальности; - стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.	
ОК 09	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности.	-

3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Формы и методы оценивания

Промежуточная аттестация по дисциплине ОП.15 Основы предпринимательства и трудоустройства в форме дифференцированного зачета.

Уровень сформированности знаний, умений и ОК студентов по результатам промежуточной аттестации определяется 4-бальной системой (отлично – 5, хорошо – 4, удовлетворительно – 3, неудовлетворительно - 2).

4. ОЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы предназначены для проведения дифференцированного зачета и оценки результатов освоения дисциплины ОП.15 Основы предпринимательства и трудоустройства 44.02.07 Преподавание в основной школе (по профилям)

4.1. Проверяемые результаты

Уметь:

- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части;
- определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы;

- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- применять современную научную профессиональную терминологию;
- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;
- определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования;
- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;
- определять источники достоверной правовой информации;
- составлять различные правовые документы;
- находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать;
- оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта, составлять план проекта;
- организовывать работу коллектива и команды;
- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;
- проявлять толерантность в рабочем коллективе;
- проявлять гражданско-патриотическую позицию;
- демонстрировать осознанное поведение;
- описывать значимость своей специальности;
- применять стандарты антикоррупционного поведения. - проявлять гражданско-патриотическую позицию;
- демонстрировать осознанное поведение;
- описывать значимость своей специальности;
- применять стандарты антикоррупционного поведения;
- проявлять гражданско-патриотическую позицию;
- демонстрировать осознанное поведение;
- описывать значимость своей специальности;
- применять стандарты антикоррупционного поведения;
- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

Знать:

- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
- структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
- основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
- методы работы в профессиональной и смежных сферах, порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;
- содержание актуальной нормативно-правовой документации;
- современная научная и профессиональная терминология;
- возможные траектории профессионального развития и самообразования;

- основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности;
- правила разработки презентации;
- основные этапы разработки и реализации проекта;
- психологические основы деятельности коллектива;
- психологические особенности личности;
- правила оформления документов;
- правила построения устных сообщений;
- особенности социального и культурного контекста;
- сущность гражданско-патриотической позиции;
- традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений;
- значимость профессиональной деятельности по специальности;
- стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;
- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);
- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;
- особенности произношения, правила чтения текстов профессиональной направленности.

4.2. Условия проведения и задания для дифференцированного зачета

Место проведения: учебный кабинет.

Продолжительность: 6 академических часов.

Вопросы для дифференцированного зачета

1. Рынок труда: понятия, функции, элементы. Конкуренция на рынке труда.
2. Рынок образовательных услуг. Правовое регулирование трудового законодательства в сфере образования. Взаимодействие рынка образования и рынка труда в России.
3. Формулировка проблемы и способы принятия решения. Средства поиска работы. Этапы поиска работы.
4. Способы поиска работы. Возможные «ловушки» или фиктивные предложения.
5. Модели поиска работы для различных категорий соискателей.
6. Выявление вакансий по предложенным вариантам: Государственная служба занятости. Ярмарки вакансий рабочих и учебных мест. Средства массовой информации (СМИ). Коммерческие фирмы, занимающиеся трудоустройством и подбором кадров. Телефонные и другие справочники. Друзья, знакомые, родственники, сотрудники организаций, представляющих для вас интерес, коллеги по бывшей работе.
7. Зарождение предпринимательства. Определения понятий бизнеса и предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. Особенности предпринимательства.
8. Классификация предпринимательства по формам собственности, по охвату территории, по распространению на различных территориях, по составу учредителей, по численности персонала и объему оборота, по темпам роста и уровню прибыльности, по степени использования инноваций в сфере образования.
9. Особенности предпринимательской деятельности в Челябинской области в сфере образования.
10. Внутренняя среда бизнеса и ее основные элементы. Внешняя среда бизнеса, особенности внешних факторов влияния. Классификация факторов среды прямого и косвенного воздействия. Условия и факторы внешней и внутренней среды предпринимательства.

11. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Нормативно – правовые основы предпринимательства в сфере образования.
12. Понятие «спрос». «Рынок услуг» «Дополнительные платные услуги». Спрос на дополнительные образовательные услуги в сфере образования в Челябинской области.
13. Тьютор, репетитор, гувернер. Детский развивающий центр, Студия детского творчества. Клуб раннего развития детей. Детский сад на дому. Проведение пешеходных экскурсий. Курсы скорочтения. Ментальная арифметика. Студия рисования песком. Курсы актерского мастерства.
14. Сущность и назначение бизнес-плана. Требования, предъявляемые к структуре и содержанию бизнес-плана.
15. Методика составления бизнес-плана. Особенности составления отдельных частей бизнес-плана: анализ рынка, финансово-экономический раздел, анализ рисков. Оценка эффективности бизнес-плана. Лицензирование бизнес – плана.
16. Реклама и её роль в бизнесе.
17. Формы ликвидации предпринимательских организаций. Реорганизация предпринимательских организаций.
18. Документы, необходимые для регистрации предпринимательской деятельности. Заявление о государственной регистрации.
19. Нормативно-правовая база, этапы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства в Челябинской области.
20. Понятие лицензирование. Лицензирование отдельных видов деятельности. Порядок получения лицензии. Основания отказа в предоставлении лицензии.
21. Законодательная база в РФ по налогообложению. Общий порядок введения налога. Системы налогообложения. Размер налога. Система ЕНВД. Ставка и расчет величины налога.
22. Структура предпринимательского проекта. Критерии оценки проекта.

Практические задания

Задача 1.

Гражданин РФ Сергей Морозов планирует организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. Сергей, 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.

Задача 2.

Иванов И.И., зарегистрированный как ПБОЮЛ, оказался должником по обязательствам, возникшим в ходе осуществления его предпринимательской деятельности в размере 250000 руб. Денежные средства для погашения задолженности у Иванова И.И. отсутствуют, однако ему принадлежит легковой автомобиль, неиспользуемый в профессиональной деятельности. Может ли быть взыскание для погашения задолженности обращено на легковой автомобиль?

Задача 3. При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников. Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Задача 4. Сидоров нанял бригаду работников для ремонта своей квартиры, подписав трудовой договор с ее бригадиром, в котором для членов бригады было установлено рабочее

время. Члены бригады были обязаны выполнять указания Сидорова по порядку проведения ремонта и для членов бригады определялись трудовые функции. По окончании работ Сидоров расплатился с бригадиром, который по своему усмотрению расплатился с членами своей бригады. Дайте оценку данной ситуации.

Задача 5. Учащийся девятого класса Петров в возрасте 15 лет был трудным подростком, часто не посещал школу и учиться не хотел. Мать попросила директора организации, в которой работала сама, принять его на работу. Но тот сказал ей, что в соответствии с трудовым законодательством не имеет права это сделать. Вправе ли директор отказать в приеме на работу Петрова? Когда физическое лицо приобретает трудовую правосубъектность?

Задача 6. В специальной литературе описываются практические советы к технике ведения переговоров (к примеру, между представителями работников и работодателями). Способность к ведению коллективных переговоров – это умение, которое должно быть выработано и адаптировано к изменениям в различных отраслях экономики и в обществе в целом. Люди, ведущие переговоры от имени профсоюзного движения, должны понимать вызовы времени и отвечать на них, уметь демонстрировать качества лидера.

Выделяют пять отличающихся друг от друга стилей ведения переговоров.

1. **Соревновательный** (сильный напор, низкая готовность к сотрудничеству). Это боевой, "твердолобый" стиль, когда переговоры между администрацией и профсоюзами напоминают «спор мужа с женой», при котором обе стороны отчаянно стремятся достичь своих целей, нередко не проявляя какого бы то ни было стремления к сотрудничеству. Этот стиль может быть оправдан, когда, например, применяются непопулярные шаги, такие, как сокращение затратных статей, или в чрезвычайных случаях, когда отсутствие времени не позволяет использовать другие подходы.

2. **Уклончивый** (слабое давление, слабое сотрудничество). Человек, склонный к использованию этого подхода, скорее всего чувствует себя неуютно перед лицом переговорной ситуации и предпочитает избегать проблем, вместо того чтобы преодолеть различия путем переговоров. В ряде случаев это может оказаться правильным подходом, если возникает ощущение, что угроза столкновения противоречий перевешивает возможные плюсы рассмотрения некоторых вопросов.

3. **Примирительный** (слабое давление, высокая степень сотрудничества). Этот метод заключается в том, что участник переговоров проявляет высокую степень готовности к сотрудничеству с противоположной стороной и нередко готов сдать свои позиции по ряду вопросов, уступая противнику. Данный подход может быть оправдан в случае, если предмет переговоров рассматривается как тривиальный, не имеющий большого значения. Уступка противоположной стороне по такому вопросу может создать кредит доверия, который будет использован в дальнейших переговорах по более важному вопросу.

4. **Компромиссный** (средняя степень давления, средний уровень готовности к сотрудничеству). Это средний стиль, отличающийся тем, что участник переговоров проявляет определенную настойчивость и определенную готовность к сотрудничеству в ходе переговоров с другой стороной. Человек, который использует этот стиль, часто применяет тактику "ты - мне, я - тебе" переговорного процесса с целью достижения компромисса. Однако часто бывает и так, что и другие факторы могут диктовать этот компромиссный стиль. Он может быть использован, если рассматриваемый вопрос не оправдывает более настойчивого подхода, свойственного соревновательному стилю и готовности к сотрудничеству. Если обе стороны обладают более или менее одинаковой силой и статусом, но преследуют противоположные цели, тогда компромиссный подход может быть единственным реалистичным вариантом.

5. **Ориентированный на сотрудничество** (высокая степень давления, высокая готовность к сотрудничеству). Это, похоже, наиболее желательный стиль ведения переговоров, когда наряду с высоким уровнем давления на противоположную сторону и решительностью в достижении своих целей проявляется высокий уровень готовности к

сотрудничеству при поиске решений, приемлемых для обеих сторон. Этот стиль наилучшим образом может быть проиллюстрирован в идеальной ситуации, в которой две стороны, преследующие свои собственные отличные цели и проповедующие различные методы действий, которые можно обозначить как "а" и "б", обсуждают вопросы конструктивно, в духе сотрудничества и вырабатывают новую линию поведения "в", которая позволяет достигать обе группы целей. Хотя, как правило, это наиболее предпочтительный стиль ведения переговоров по основным вопросам, могут возникать ситуации, когда, как отмечено выше, оправдано использование каждого из четырех других стилей ведения переговоров.

Какой из названных стилей ведения переговоров Вам наиболее предпочтительный?

В каком стиле Вы смогли бы вести переговоры?

Следует также учитывать, что для ведения переговоров необходимо иметь как минимум две стороны: должны быть различия в позициях, должна быть готовность к компромиссу, то есть определенная доля гибкости с обеих сторон.

Задача 7. Стоимость оборудования на предприятии – 250 000 тыс. руб. С 1 апреля введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 264 тыс. руб.; с 1 августа вышло оборудование стоимостью 179 тыс. руб.

Определите величину среднегодовой стоимости основных фондов.

Задача 8. В течение года предприятие реализовало продукции на 70 000 тыс. руб., остатки оборотных средств за этот период составили 7 000 тыс. руб.

Определите коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в днях за год.

Задача 9. Определите численность производственных рабочих, обслуживающих 16 станков, если по нормативу каждый из них должен обслуживать три основных и два вспомогательных рабочих. Режим работы в 2 смены.

Задача 10. В первом квартале предприятие реализовало 500 изделий по цене 60 руб. за единицу. Во втором квартале было реализовано 900 изделий. В третьем квартале было реализовано 700 изд. Определите доход предприятия от реализации продукции.

Задача 11. Предприятие, выпускающее бытовую технику, с помощью дорогостоящих исследований, попыталось усовершенствовать один из выпускаемых товаров. Но никакого результата эти исследования не принесли, товар остался без изменений. В то же время надпись «Усовершенствованная новинка» на товаре значительно повысит объем реализованной продукции.

Какое решение Вы примете: сделаете такую надпись или нет? Почему?

Задача 12. Кондитерское предприятие «Конти-п» занимается производством скоропортящихся продуктов со сроком хранения не более трех суток. Руководителю предприятия предложили продавать производимые продукты, в другой области затрачивая время на их перевозку и соответственно уменьшая срок годности.

Должен ли принять руководитель предприятия данное предложение? Почему?

5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Оценка за дифференцированный зачет выставляется с учетом ответа на теоретические вопросы и выполнение практического задания. Наиболее важную роль играет оценка практического задания.

Оценка	Критерии оценки
5 (отлично)	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знания по предмету демонстрируются на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ изложен литературным языком с использованием современной технической терминологии. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа. На вопросы практического задания дан полный ответ, подкрепленный теоретическими знаниями
4 (хорошо)	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной технической терминологии. Могут быть допущены некоторые неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя. Практическое задание выполнено в полном объеме.
3 (удовлетв.)	Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Решение практического задания не подкреплено теоретическими знаниями.
2 (неудовл.)	<p>1) Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь обсуждаемого вопроса по билету с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная, техническая терминология не используется. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента.</p> <p>2) Ответ на вопрос полностью отсутствует.</p> <p>3) Отказ от ответа.</p>