

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Фурсов Владимир Алексеевич

Должность: И.о. директора Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 08.06.2026 15:23:04

Уникальный программный ключ:

1c378726a41fd0143ae5bccc8ba81860b00daab7

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

И. о. директора Пятигорского института
(филиал) СКФУ

Канд. юрид. наук, доцент В.А. Фурсов

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине	ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса
Специальность	43.02.16 Туризм и гостеприимство
Форма обучения	<u>очная</u>

Пятигорск, 2026

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (далее - ФОС) предназначен для оценивания знаний, умений, уровня сформированности компетенций студентов, обучающихся по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство по дисциплине ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса

ФОС составлен на основе ФГОС и рабочей программы дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине предусмотрена в форме дифференцированного зачета с выставлением отметки по системе «отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно».

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

ФОС позволяет оценить знания, умения, сформированность общих компетенций в соответствии с требованиями ФГОС и рабочей программой дисциплины.

Планируемые результаты освоения (знания и умения) и перечень осваиваемых компетенций (общих) указываются в соответствии с ФГОС, ОП и рабочей программой учебной дисциплины.

умения:

У.1 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;

У.2 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;

У.3 правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;

У.4 составлять план действия;

У.5 определить необходимые ресурсы;

У.6 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;

У.7 реализовать составленный план;

У.8 оценивать результат и последствия своих действий;

У.9 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;

У.10 выстраивать траектории профессионального и личностного развития;

У.11 организовывать работу коллектива и команды;

У.12 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;

У.13 излагать свои мысли на государственном языке;

У.14 оформлять документы

У.15 применять на практике правовые и нормативные документы в контексте своих профессиональных обязанностей;

У.16 составлять договорную документацию в соответствии со своими профессиональными функциями;

У.17 использовать хозяйственно-экономические положения профессиональной документации, регламентирующей деятельность технических работников и специалистов;

У.18 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;

У.19 презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;

У.20 оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования

У.21 планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами

У.22 планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с

особенностями сегментации гостей и установленными нормативами

У.23 планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;

У.24 определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами

У.25 планировать потребность службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале;

У.26 планировать и прогнозировать продажи.

знания:

3.1 актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;

3.2 основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;

3.3 алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана;

3.4 структура плана для решения задач;

3.5 порядок оценки инвестиционной привлекательности разработанных бизнес-идей;

3.6 содержание актуальной нормативно-правовой документации;

3.7 современная научная и профессиональная терминология;

3.8 возможные траектории профессионального развития и самообразования;

3.9 психология коллектива психология личности;

3.10 основы проектной деятельности;

3.11 особенности социального и культурного контекста;

3.12 правила оформления документов;

3.13 хозяйственно-экономические основы нормативного регулирования гостиничного дела;

3.14 содержание профессиональной документации, определяющее экономику и бухгалтерский учет гостиничного предприятия;

3.15 характеристику документального оформления договорных отношений в гостинице, место и роль в этих отношениях технических работников и специалистов;

3.16 основы предпринимательской деятельности;

3.17 основы финансовой грамотности;

3.18 правила разработки бизнес-планов;

3.19 порядок выстраивания презентации;

3.20 кредитные банковские продукты;

3.21 методы планирования труда работников службы приема и размещения; структуру и место службы приема и размещения в системе управления гостиничным предприятием;

3.22 принципы взаимодействия службы приема и размещения с другими отделами гостиницы;

3.23 методика определения потребностей службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале;

3.25 методы планирования труда работников службы питания;

3.26 структуру и место службы питания в системе управления гостиничным предприятием;

3.27 принципы взаимодействия службы питания с другими отделами гостиницы;

3.28 методика определения потребностей службы питания в материальных ресурсах и персонале;

3.29 методы планирования труда работников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда;

3.30 структуру и место службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в системе управления гостиничным предприятием;

3.31 принципы взаимодействия службы обслуживания и эксплуатации номерного

фонда с другими отделами гостиницы;

3.32 методика определения потребностей службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале;

3.33 структура и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиничным предприятием, взаимосвязь с другими подразделениями гостиницы;

3.34 рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка;

3.35 виды каналов сбыта гостиничного продукта.

Общие компетенции:

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

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

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

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.3. Формы контроля и оценивания

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по (учебной) дисциплине, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Таблица 1 Контроль и оценка освоения (учебной) дисциплины по темам (разделам)

Элементы учебной дисциплины	Формы контроля и оценивания			
	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Методы оценки (заполняется в соответствии с разделом 4 рабочей программы)	Проверяемые ПК, ОК, У, З	Методы оценки	Проверяемые ПК, ОК, У, З
Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности			Указываются в соответствии с учебным планом	Указываются в соответствии с рабочей программой
Тема 1.1. Содержание предпринимательской деятельности	Практические занятия Выполнение работы «100 идей, которые потрясли мир. Товары с	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, З.1. – З.12.	Дифференцированный зачет	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.26, З.1. – З.39.

	коротким жизненным циклом. Товары, которые никогда не уйдут с рынка. Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее			
Раздел 2. Предпринимательская идея и ее выбор				
Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Практические занятия Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.15, 3.1. – 3.16.		
Тема 2.2. Основные стадии жизненного цикла товара	Практические занятия Товарные характеристики. Позиционирование товара. Тестирование.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.15, 3.1. – 3.16.		
Раздел 3. Создание собственного дела				
Тема 3.1. Создание собственного дела	Практические занятия Деловая игра. Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.20, 3.1. – 3.22.		
Раздел 4. Технология бизнес-планирования				
Тема 4.1. Технология бизнес- планирования.	Практические занятия Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства. Презентация идеи открытия	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.26, 3.1. – 3.35.		

	собственного дела в профессиональной деятельности. Тестирование			
Тема 4.3. План маркетинга	1. Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Тестирование. 2. Разработка маркетингового и финансового планов 3. Подготовка инвестиционного предложения. Дифференцированный зачет в 3 семестре.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.26, 3.1. – 3.35		

2. Оценочные средства текущего контроля успеваемости и критерии оценки

Вопросы для собеседования

Тема 1.2. Товар как объект предпринимательской деятельности.

1. Свойства товара.
2. Потребительская ценность товара.
3. Понятие уникального торгового предложения уникального торгового предложения.
4. Закономерности создания новых товаров.

Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор

1. Предпринимательская идея и её выбор.
2. Источники формирования предпринимательских идей.
3. Методы выработки предпринимательских идей.

Тема 2.2. Основные стадии жизненного цикла товара

1. Генерирование деловой идеи
2. Экспертная оценка идей
3. Сбор и анализ рыночной информации
4. Экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи
5. Принятие предпринимательского решения
6. Разработка товарной модификации, ввод товара.

Тема 3.2. Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.

1. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские

и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг.

2. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы.

Тема 4.2. Методики разработки бизнес-плана

1. Разработка концепции бизнес-плана. Основные направления и характеристики планируемой деятельности.
2. Характеристика предприятия, планирующего производство (продажу) продукции (услуг).
3. Определение миссии (философии) предприятия.
4. Цели бизнеса. Функции целей бизнеса. Определение целей разработки бизнес-плана

Комплект заданий для контрольного среза

Контрольный срез за 3 семестр

Вариант 1

1) составить глоссарий из следующих терминов:

- брендинг – _____
- гостиничные цепи – _____
- позиционирование бренда – _____
- товарная политика – _____
- торговая марка – _____

2) заполнить таблицу «Элементы бренда и выполняемые ими функции» данными:

Элементы бренда	Функции, выполняемые элементами бренда для производителя (гостиницы)	Функции, выполняемые элементами бренда для потребителя (гостя)
Идентификатор (марочное название, марочный символ)		
Атрибуты гостиницы (функциональные характеристики, качество услуг)		
Комплекс ассоциаций потребителей (гостей)		
Удовлетворение потребителей		

Вариант 2

1) составить глоссарий из следующих терминов:

- торговая марка – _____
- фирменный стиль – _____
- франчайзинг – _____
- целевая аудитория – _____
- элементы фирменного стиля – _____

2) разработайте фирменный стиль следующих предприятий и оформите данные в виде сравнительной таблицы:

Предприятие сферы сервиса	Слоган	Фирменный цвет	Логотип	Описание интерьера	Описание униформы сотрудников
гостиница для отдыха					

турфирма					
----------	--	--	--	--	--

Критерии оценивания компетенций

Оценка «5» (отлично) выставляется в случае полного выполнения контрольной работы, отсутствия ошибок, грамотного текста, точность формулировок и т.д.;

Оценка «4» (хорошо) выставляется в случае полного выполнения всего объема контрольной работы при наличии несущественных ошибок, не повлиявших на общий результат работы и т.д.;

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется в случае недостаточно полного выполнения всех разделов контрольной работы, при наличии ошибок, которые не оказали существенного влияния на окончательный результат, при очень ограниченном объеме используемых понятий и т.д.;

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется в случае, если допущены принципиальные ошибки, контрольная работа выполнена крайне небрежно и т.д.

Фонд тестовых заданий

Установить правильность последовательности ответов:

1. Какие бывают формы предпринимательства:

- а) Частное;
- б) Общее;
- в) Государственное;
- г) Индивидуальное;
- д) Партнерское;
- е) Корпоративное;
- ж) Индивидуальное;
- з) Совместное.

2. Кого относят к юридическим лицам:

- а) Фирмы;
- б) Работников;
- в) Безработных;
- г) Предприятия;
- д) Организации.

3. Предпринимательство выполняет следующие функции:

- а) Социально-экономическую;
- б) Организаторскую;
- в) Экономическую;
- г) Политическую;
- д) Правовую;
- е) Общеэкономическую;
- ж) Ресурсную;
- з) Социальную;
- и) Творческую.

Выбрать один правильный ответ:

1. К основным функциям маркетинга относится:

- а) прямая;
- б) производственная;
- в) косвенная.

2. К основным функциям маркетинга относится:

- а) сбытовая;
- б) зависимая;
- в) независимая.

3. К основным функциям маркетинга относится:

- а) частная;
- б) управления и контроля;
- в) государственная.

4. Резюме бизнес-плана:

- а) это краткий, ясный, захватывающий, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях;
- б) заключительная часть бизнес-проекта;
- в) содержит инвестиционные расчеты;
- г) учитывает интересы общества, государства.

Задание с выбором нескольких ответов

1.Способом создания юридического лица является:

- а) разрешительный;
- б) распорядительный;
- в) явочно-нормативный;
- г) пригласительный.

2.Основные понятия отражающие сущность маркетинга, - это:

- а) Нужда, потребность;
- б) Запрос, товар;
- в) Обмен, сделка;
- г) Рынок;
- д) Продажа.

3.Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

- а) Риск;
- б) Прибыль;
- в) Потребности;
- г) Конкуренция;
- д) Инициатива;
- е) Инновации.

3. Оценочные средства для промежуточной аттестации и критерии оценки:

Процедура дифференцированного зачета как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

Таблица 2. Ключи к вопросам фонда оценочных средств

№	Компетенция	Содержание вопроса	Правильный ответ
Установить правильность последовательности ответов			
1.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, З.1. – З.12.	1. Какие бывают формы предпринимательства:	г,д,е,з

2.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	2. Кого относят к юридическим лицам:	а,г,д
3.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	3. Предпринимательство выполняет следующие функции:	б,е,ж,з,и
Выбрать один правильный ответ:			
4.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	1. К основным функциям маркетинга относится:	б
5.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	2. К основным функциям маркетинга относится:	а
6.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	3. К основным функциям маркетинга относится:	б
7.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	4. Резюме бизнес-плана:	а
Задание с выбором нескольких ответов			
8.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	1.Способом создания юридического лица является:	а,б,в
9.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	2.Основные понятия отражающие сущность маркетинга, - это:	а,б,в,г

10.	ОК 01, ОК 03-05, ОК 09 У.1. – У.10, 3.1. – 3.12.	3.Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:	а,б,д,е