

**ОЦЕНОЧНЫЕ материалы  
по промежуточной аттестации**

**«Бизнеспланирование»**

Квалификация выпускника	<b>бакалавр</b>
Направление подготовки	<b>42.03.01</b> <b>Реклама и связи с общественностью</b>
Направленность (профиль)	<b>Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере</b> <i>наименование</i>
Форма обучения	<b>очная</b>
Кафедра разра- ботчик	<b>Психологии развития</b> <i>наименование</i>
Выпускающая кафедра	<b>Психологии развития</b> <i>наименование</i>

## Типовые контрольные задания

### *Контрольная работа*

Для выполнения контрольной работы студент выбирает одну из предложенных тем и готовит по ней выступление.

Темы контрольных работ:

1. Основные субъекты российского бизнеса.
2. Специфика бизнеса в экономике современной России.
3. Социально-экономический суверенитет субъектов бизнеса и консенсус их интересов.
4. Оптимальный бизнес – основные условия существования.
5. Реальные возможности создания собственного предприятия в условиях вашего города.
6. Альтернативная конкуренция – домыслы и реальная угроза.
7. Предпринимательская деятельность некоммерческих организаций: перспективы, возможности, трудности.
8. Возможные направления предпринимательской деятельности для некоммерческих организаций.
9. Первые шаги в бизнесе, их особенность и последовательность.
10. Личностные качества предпринимателя.
11. Структура управления в малом бизнесе.
12. Недобросовестная конкуренция.
13. Приемы и способы конкурентной борьбы.
14. Креативный тип конкурентного поведения.
15. Современные маркетинговые технологии.
16. Теоретические и практические возможности сегментирования рынков.
17. Показатели качества товара (услуги) как основной фактор конкурентоспособности в условиях современного рынка.
18. Психология потребителя.
19. Процесс принятия решения потребителем.
20. Потенциальные потребители как основной источник доходов.
21. Организация производства – первые шаги.
22. Поиск и приобретение необходимого оборудования.
23. Амортизация оборудования.
24. Основные расходы предприятия связанные с производственным процессом.
25. Взаимосвязь между квалификацией кадров, качеством и количеством произведенной продукции и уровнем заработной платы.
26. Формы и виды стимулирования сбыта.
27. Фирменный стиль.
28. Задачи коммуникационной политики и PR.
29. Персональные продажи.
30. Спонсорство, организация выставочных экспозиций и ярмарок.
31. Каналы распределения и товародвижения.
32. Показатели эффективности маркетинга.
33. Сравнительная характеристика затратной и доходной частей производственной сферы и сферы услуг.
34. Быстро окупаемые сферы бизнеса – перспективность и риски.
35. Машиностроительное производство – основные проблемы организации.
36. Проблемы налогообложения в современном малом бизнесе.
37. Процентная ставка рефинансирования в сфере услуг.
38. Амортизационные расходы производственных предприятий и предприятий сферы услуг.

39. Определение оптимального объема производства и реализации (сбыта) продукции в условиях жесткой конкуренции.

Контрольная работа считается защищенной при условии устного публичного выступления по выбранной теме. Оценка за контрольную работу не выставляется.

**Этап: проведение промежуточной аттестации по дисциплине (экзамен)**

Результаты промежуточной аттестации включают следующие уровни сложности заданий:

Задание для показателя оценивания дескриптора «Знает»	Вид задания
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коммерческая и предпринимательская деятельность – сходство и различие.</li> <li>2. Мониторинг современного Российского рынка.</li> <li>3. Виды и типы предприятий.</li> <li>4. Сходство и различие плановой и рыночной экономики.</li> <li>5. Экономика малого предприятия.</li> <li>6. Бизнес в стиле «шоу» – утопия или будущее?</li> <li>7. Перспективные направления экономической политики предприятия.</li> <li>8. Система менеджмента качества.</li> <li>9. Экономика и управление на промышленном предприятии.</li> <li>10. Документообеспечение малого бизнеса.</li> <li>11. Подготовительный этап создания предпринимательской фирмы.</li> <li>12. Цели создания предприятий.</li> <li>13. Возможности некоммерческих предприятий в выборе видов предпринимательской деятельности.</li> <li>14. Понятия предложения, спроса и цены.</li> <li>15. Виды и типы сегментирования рынка.</li> <li>16. Формы и виды конкуренции.</li> <li>17. Стратегический и тактический маркетинг.</li> <li>18. Понятие позиционирования фирмы.</li> <li>19. Особенности производственного процесса.</li> <li>20. Формы и виды производственных процессов.</li> <li>21. Налоги и налогообложение.</li> <li>22. Методики ценообразования с учетом себестоимости продукции.</li> <li>23. Возможности перехода предприятия на выпуск новой продукции.</li> <li>24. Слияния и объединения промышленных предприятий.</li> <li>25. Возможности кооперации при выпуске той или иной продукции.</li> <li>26. История развития и значение маркетинга в современных условиях.</li> <li>27. Понятие и эволюция концепций маркетинга.</li> <li>28. Задачи, методы, функции, виды маркетинга.</li> <li>29. Маркетинговые исследования и задачи управления ими.</li> <li>30. Способы организации маркетинговых исследований.</li> <li>31. Комплексное исследование рынка.</li> <li>32. Понятие товара.</li> <li>33. Стратегическое и тактическое планирование в маркетинге.</li> <li>34. Программы автоматизированных расчетов баланса денежных расходов и поступлений.</li> <li>35. Различные методики расчета стоимости проекта.</li> <li>36. Определение прибыльности проекта в современных социально-экономических условиях.</li> <li>37. Лизинг или кредитование – определение преимуществ финансовых вливаний.</li> <li>38. Финансовый аудит: технологии, возможности и необходимость.</li> </ol>	Теоретическое
<p align="center">Задание для показателя оценивания дескриптора «Умеет»</p>	Вид задания
<p>Самостоятельно подготовьте проектную документацию (бизнес-план) по данному направлению деятельности, с учетом всех требований, предъявляемым к проектной документации.</p>	Теоретико-практическое

Задание для показателя оценивания дескриптора «Владеет»	Вид задания
Публично защитите свой проект, ответьте на поставленные вопросы, аргументированно докажите свою точку зрения и правильность сделанных выводов.	Теоретико-практическое