

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 25.06.2026 14:02:13  
Уникальный программный ключ:  
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**  
**Приложение к рабочей программе по дисциплине**

**«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 разработчик	<b>Психологии развития</b> <i>наименование</i>
Выпускающая кафедра	<b>Психологии развития</b> <i>наименование</i>

### ***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.

**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
Задание для показателя оценивания дескриптора «Умеет»	Вид задания
Самостоятельно подготовьте проектную документацию (бизнес-план) по заданному направлению деятельности, с учетом всех требований, предъявляемым к проектной документации.	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

