

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент**

**Наименование образовательной программы: Логистические системы в экономике и управлении**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Бизнес-планирование**

**Москва  
2022**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

|                                                                                   |                                                    |                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                 |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                 |
|                                                                                   | Владелец                                           | Суворова Е.В.                   |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Rc9bbaba6-SuvorovaYeIV-6fa8e338 |

(подпись)

Е.В.

Суворова

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Епифанов В.А.                  |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Rad930396-YerifanovVA-60810d98 |

(подпись)

В.А.

Епифанов

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                               |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                               |
|                                                                                   | Владелец                                           | Кетоева Н.Л.                  |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c5 |

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка  
подписи)

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ОПК-5 владением навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем
2. ОПК-6 владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций
3. ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Письменная работа

1. Вводное тестирование по дисциплине "Бизнес-планирование" (Тестирование)
2. Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг (Тестирование)
3. Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании (Тестирование)
4. Планирование производства. Организация, управление и кадры (Контрольная работа)
5. Риски в бизнес-планировании (Контрольная работа)
6. Финансовые показатели в бизнес-планировании (Контрольная работа)

### БРС дисциплины

10 семестр

| Раздел дисциплины                                       | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                                                         | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 | КМ-5 | КМ-6 |
|                                                         | Срок КМ:                        | 3    | 5    | 8    | 10   | 12   | 14   |
| Бизнес-планирование                                     |                                 |      |      |      |      |      |      |
| Общая концепция бизнес-планирования                     | +                               |      |      |      |      |      |      |
| Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг |                                 |      |      |      |      |      |      |

|                                                                         |    |    |    |    |    |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|
| Определение инновационного проекта                                      |    | +  |    |    |    |    |
| Бизнес-план как эффективный инструмент разработки новых товаров и услуг |    | +  |    |    |    |    |
| Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании          |    |    |    |    |    |    |
| Роль конкуренции в бизнес-планировании                                  |    |    | +  |    |    |    |
| Маркетинговые исследования в бизнес-планировании                        |    |    | +  |    |    |    |
| Планирование производства. Организация, управление и кадры              |    |    |    |    |    |    |
| Планирование производства                                               |    |    |    | +  |    |    |
| Организация, управление, кадры в бизнес-планировании                    |    |    |    | +  |    |    |
| Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании                     |    |    |    |    |    |    |
| Финансовые показатели организации в бизнес-планировании                 |    |    |    |    | +  |    |
| Учёт фактора риска в бизнес-планировании                                |    |    |    |    |    | +  |
| Вес КМ:                                                                 | 10 | 20 | 20 | 20 | 15 | 15 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

| Индекс компетенции | Индикатор          | Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Контрольная точка                                                                                                                                                     |
|--------------------|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК-5              | ОПК-5(Компетенция) | <p>Знать:</p> <p>методы и способы финансового учета, современные методы обработки деловой информации и корпоративные информационные системы</p> <p>Уметь:</p> <p>составлять финансовую отчетность с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем</p> | <p>Вводное тестирование по дисциплине "Бизнес-планирование" (Тестирование)</p> <p>Планирование производства. Организация, управление и кадры (Контрольная работа)</p> |
| ОПК-6              | ОПК-6(Компетенция) | <p>Знать:</p> <p>методы принятия решений</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг (Тестирование)</p>                                                                                         |

|      |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                              |
|------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                   | <p>в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций</p> <p>Уметь:</p> <p>применять методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций</p>                                                                                                                                                                                        | <p>Финансовые показатели в бизнес-планировании (Контрольная работа)</p>                                                                      |
| ПК-7 | ПК-7(Компетенция) | <p>Знать:</p> <p>методику поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов</p> <p>Уметь:</p> <p>координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p> | <p>Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании (Тестирование)</p> <p>Риски в бизнес-планировании (Контрольная работа)</p> |

## **II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания**

### **КМ-1. Вводное тестирование по дисциплине "Бизнес-планирование"**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 10

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 20 минут

#### **Краткое содержание задания:**

Выполнение теста по разделу 1 "Бизнес-планирование"

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: методы и способы финансового учета, современные методы обработки деловой информации и корпоративные информационные системы | <ul style="list-style-type: none"><li>1. Товарная политика предприятия включает в себя<ul style="list-style-type: none"><li>а) создание и запуск в производство новых товаров и исключение из производственной программы товаров, потерявших потребительский спрос +</li><li>б) ценовую политику</li><li>в) экономическую политику</li></ul></li><li>2. Ресурсы, полученные и контролируемые субъектом в результате событий прошлых периодов, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем<ul style="list-style-type: none"><li>а) пассивы</li><li>б) активы +</li><li>в) доход</li></ul></li><li>3. Страховой случай наступает после<ul style="list-style-type: none"><li>а) оценки ущерба</li><li>б) страхового возмещения</li><li>в) страховой оценки объекта страхования +</li></ul></li><li>4. Товарное предложение представляет собой<ul style="list-style-type: none"><li>а) сумму денежных средств, которую население может предъявить для покупки товаров и оплаты услуг</li><li>б) вынесенную на рынок платежеспособную потребность населения</li><li>в) продукт, который уже находится на рынке или может быть на него доставлен +</li></ul></li><li>5. Скорость превращения различных ресурсов фирмы в денежную форму, которая оказывает непосредственное влияние на ее ликвидность, платежеспособность и рентабельность<ul style="list-style-type: none"><li>а) оборачиваемость +</li><li>б) оборотность</li><li>в) оборот</li></ul></li><li>6. Нижний предел цены определяется<ul style="list-style-type: none"><li>а) как сумма себестоимости и затрат на оплату труда</li><li>б) на уровне себестоимости</li><li>в) как сумма издержек и минимальной прибыли +</li></ul></li></ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>7. Вид маркетинга, направленный на снижение чрезмерного спроса на товар или услугу</p> <p>а) премаркетинг<br/>б) демаркетинг +<br/>в) послемаркетинг</p> <p>8. Убеждающее средство информации о товаре или фирме, коммерческая пропаганда потребительских свойств товара и достоинств деятельности фирмы, готовящая активного и потенциального покупателя к покупке</p> <p>а) реклама +<br/>б) маркетинг<br/>в) представление</p> <p>9. Покупательский спрос на продукцию (услуги) на рынке в целом и по отдельным товарам, продавцам, регионам характеризуют такой показатель, как</p> <p>а) потребительский потенциал +<br/>б) соотношение спроса и предложения<br/>в) товарная структура товарооборота</p> <p>10. Возможной функцией упаковки конкретного товара, которые необходимо привести в бизнес-плане, является</p> <p>а) обеспечение качества самого товара<br/>б) создание возможности обзора содержащегося в упаковке товара +<br/>в) обеспечение качества эксплуатации товара</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 55*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

**КМ-2. Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 20 минут

**Краткое содержание задания:**



Выполнение теста по разделу “Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг”

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций</p> | <p>1.Бизнес-план имеет следующие два направления<br/> <b>внутреннее и внешнее</b><br/>         долгосрочное и краткосрочное<br/>         стратегическое и тактическое<br/>         техническое и экономическое</p> <p>2.В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта<br/>         выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия<br/> <b>обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности</b><br/>         получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности<br/>         проведение финансового оздоровления</p> <p>3.Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на<br/> <b>избирательный (специфический) спрос</b><br/>         общие потребности (общий спрос)<br/>         первичный спрос<br/>         потенциальный спрос</p> <p>4.Изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия;<br/>         прекращение производства товара; вывод товара с рынка как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос – это<br/>         вариация имиджа товара<br/>         вариация товара<br/>         конкурентоспособность товара<br/> <b>элиминация</b></p> <p>5.Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов)<br/> <b>денежных средств</b><br/> <b>зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества</b><br/>         информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом</p> <p>6.Инвестиционный проект<br/> <b>может разрабатываться на базе бизнес-плана предприятия и рассматриваться как его составная часть</b><br/> <b>это самостоятельный документ</b></p> <p>7.Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом<br/>         нет верного варианта<br/>         социальные, организационные, коммерческие</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>технические, коммерческие, социальные<br/> <b>экономические, социальные, организационные</b></p> <p>8.Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами<br/> <b>дифференцированного</b><br/> концентрированного<br/> недифференцированного<br/> поддерживающего</p> <p>9.Назначение бизнес-плана состоит в следующем<br/> <b>верны все варианты</b><br/> изучить перспективы развития будущего рынка сбыта<br/> обнаружить возможные опасности<br/> определить критерии и показатели оценки бизнеса<br/> оценить затраты для изготовления и сбыта продукции</p> <p>10.Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта<br/> <b>восприятие продуктов потребителями</b><br/> намерение потребителей совершить покупку<br/> поведение покупателей после покупки<br/> поведение покупателей при покупке</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 55*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

### КМ-3. Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 20 минут

#### Краткое содержание задания:

Выполнение теста по разделу “Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании”

#### Контрольные вопросы/задания:

|                            |                                               |
|----------------------------|-----------------------------------------------|
| Знать: методику поэтапного | 1.Какая стратегия маркетинга требует от фирмы |
|----------------------------|-----------------------------------------------|

|                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов</p> | <p>организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами</p> <p><b>дифференцированного</b><br/>концентрированного<br/>недифференцированного<br/>поддерживающего</p> <p>2.Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта</p> <p><b>восприятие продуктов потребителями</b><br/>намерение потребителей совершить покупку<br/>поведение покупателей после покупки<br/>поведение покупателей при покупке</p> <p>3.Важнейшими показателями конкурентоспособности продукции являются<br/>проникновение на рынок<br/>профессионализм персонала и социальная ответственность<br/>технический уровень и качество</p> <p><b>экономическая эффективность продукции</b><br/>разработка товаров и изменение цен</p> <p>4.Товары повседневного спроса характеризуются <b>отсутствием необходимости в дополнительных консультациях продавцов</b><br/>распространением через посредников<br/>приобретением на большую сумму денег<br/>распространением через сеть специальных магазинов</p> <p>5.Производственная программа предприятия должна соответствовать<br/>норме амортизационных отчислений</p> <p><b>его производственной мощности</b><br/>спросу потребителей<br/>рыночным условиям</p> <p>6.Что из перечисленного ниже не должно содержаться в разделе «Маркетинг» бизнес-плана<br/>описание целевого рынка потребителей<br/>ценовая политика</p> <p><b>кадровый состав предприятия или фирмы</b><br/>описание конкурентов</p> <p>7.Товарная марка предназначена для того, чтобы <b>дифференцировать товар на рынке среди себе подобных</b><br/>определить емкость рынка<br/>обосновать перед потребителем более высокую цену на товар<br/>компенсировать недостающее товару качество</p> <p>8.При каком состоянии спроса производитель может не использовать рекламу<br/>при снижающемся спросе</p> <p><b>при чрезмерном спросе</b><br/>при отрицательном спросе<br/>при негативном спросе</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>9.В маркетинге товар понимается как продукт, произведенный для обмена<br/><b>набор свойств, позволяющих решить проблемы потребителя</b><br/>физический объект</p> <p>10.Функциональная схема организации служб маркетинга на предприятии формируется по типам рынков<br/>группам товаров<br/>географическим регионам<br/><b>функциям</b></p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 55*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

#### **КМ-4. Планирование производства. Организация, управление и кадры**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС: 20**

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 40 минут

#### **Краткое содержание задания:**

Контрольная работа по разделу “Планирование производства. Организация, управление и кадры”. Дать развернутый ответ на вопросы в письменном виде

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: составлять финансовую отчетность с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Местонахождение организации</li> <li>2.Объем выпуска продукции</li> <li>3.Производственные мощности</li> <li>4.Организационная структура</li> <li>5.Требования к руководящему составу</li> <li>6.Управление и реализация проекта</li> <li>7.Определение численности и отбора кадров</li> <li>8.Мотивация трудовой деятельности и социальная инфраструктура</li> <li>9.Система повышения квалификации сотрудников организации</li> <li>10.Правовые аспекты осуществления проекта</li> </ol> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

**КМ-5. Финансовые показатели в бизнес-планировании**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 15

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 40 минут

**Краткое содержание задания:**

Контрольная работа по разделу “Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании”. Дать развернутый ответ на вопросы в письменном виде

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: применять методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций | 1.Анализ основных показателей финансового положения<br>2.Планирование основных финансовых показателей<br>3.Определение точки безубыточности<br>4.План управления инвестициями<br>5.Финансовый план в бизнес-плане<br>6.Экономическая эффективность бизнес-плана |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

## КМ-6. Риски в бизнес-планировании

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 15

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Задание выполняется индивидуально, время на выполнение 40 минут

### Краткое содержание задания:

Контрольная работа по разделу “Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании”. Дать развернутый ответ на вопросы в письменном виде

### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ | 1.Виды потерь и риска<br>2.Классификация рисков<br>3.Показатели риска<br>4.Методы оценки рисков<br>5.Анализ и планирование риска<br>6.Бизнес-планирование в антикризисном управлении |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

10 семестр

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Пример билета

|                                                                                                                 |                                                                                |                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| МЭИ                                                                                                             | ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1<br>Кафедра менеджмента в энергетике и промышленности | Утверждаю<br>Зав. кафедрой<br><br>«    »    201    г. |
|                                                                                                                 |                                                                                | Дисциплина «Бизнес-планирование»                      |
|                                                                                                                 |                                                                                | Инженерно - экономический институт                    |
| 1. Особенности планирования в условиях рыночных отношений<br>2. Стратегия маркетинга<br>3. Практическое задание |                                                                                |                                                       |

## Процедура проведения

Экзамен проводится по билетам в устной форме. Время на подготовку к ответу - 45 минут

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

#### 1. Компетенция/Индикатор: ОПК-5(Компетенция)

#### Вопросы, задания

- 1.Цель и задачи бизнес-плана
- 2.Классификация инноваций
- 3.Новые виды продукции и услуг в результате реализации проекта

#### Материалы для проверки остаточных знаний

- 1.Группа товаров, тесно связанных между собой в силу схожести их функционирования, называется

Ответы:

- a) товарным ассортиментом
- b) сегментом рынка
- c) маркировкой
- d) штриховым кодированием

Верный ответ: a) товарным ассортиментом

- 2.Концепция, которая описывает сбыт товара с момента поступления его на рынок и до момента снятия с продаж, определяет

Ответы:

- a) коммуникацию продукта
- b) стимулирование сбыта
- c) жизненный цикл товара
- d) позиционирование товара

Верный ответ: c) жизненный цикл товара

### 3.Маркетинг начинается

Ответы:

- a) с разработки и производства товара
- b) с изучения рынка и запросов потребителей
- c) с информационной рекламной кампании

Верный ответ: b) с изучения рынка и запросов потребителей

4.На какие рынки предпочтительнее выходить фирмам, продукция которых уступает аналогичной продукции конкурентов по качеству, степени наукоемкости, условиям обслуживания

Ответы:

- a) на рынки с высокой эластичностью спроса
- b) на рынки с низкой эластичностью спроса

Верный ответ: b) на рынки с низкой эластичностью спроса

## 2. Компетенция/Индикатор: ОПК-6(Компетенция)

### Вопросы, задания

- 1.Конкуренция и её виды
- 2.Товарная и ассортиментная политика
- 3.Производственные мощности
- 4.Организационная структура

### Материалы для проверки остаточных знаний

1.Период медленного роста сбыта, по мере выхода товара на рынок – это этап

Ответы:

- a) зрелости
- b) выведения на рынок
- c) упадка

Верный ответ: b) выведения на рынок

2.Совокупность лиц и организаций, закупающих товары и услуги, которые используются при производстве других товаров и услуг называется рынком

Ответы:

- a) производителей
- b) производительных услуг
- c) потребителей
- d) товаров промышленного назначения

Верный ответ: d) товаров промышленного назначения

3.При характеристике покупателя к факторам социального порядка относятся

Ответы:

- a) тип личности
- b) статус
- c) этап жизненного цикла семьи
- d) усвоение

Верный ответ: b) статус

4.Потребность, подкрепленная покупательской способностью – это

Ответы:

- a) товар
- b) нужда
- c) запрос
- d) услуга

Верный ответ: c) запрос



### 3. Компетенция/Индикатор: ПК-7(Компетенция)

#### Вопросы, задания

- 1.Понятие, сущность, структура, назначение и формирование бизнес-плана
- 2.Анализ основных показателей финансового положения
- 3.Классификация рисков

#### Материалы для проверки остаточных знаний

- 1.Все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается на рынке для обмена называется

Ответы:

- a) товаром
- b) запросом
- c) обменом
- d) сделкой

Верный ответ: a) товаром

- 2.Акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен называется

Ответы:

- a) сделкой
- b) рынком
- c) обменом
- d) потребностью

Верный ответ: c) обменом

- 3.Как определить емкость рынка

Ответы:

- a) объем национального производства  $v$  + экспорт  $э$  + импорт  $и$
- b)  $v+э — u$  — разница объема запасов (запасы возросли)
- c)  $v+э — u$  — разница объема запасов (запасы возросли)
- d)  $v — э + u$  — разница объема запасов (запасы возросли)
- e)  $v — э + u$

Верный ответ: d)  $v — э + u$  — разница объема запасов (запасы возросли)

- 4.Какую систему представляет из себя маркетинг

Ответы:

- a) производственную
- b) сбытовую
- c) производственно-сбытовую

Верный ответ: c) производственно-сбытовую

### II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 75

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой и экзаменационной составляющих