

**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: Маркетинг**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очно-заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Бизнес-планирование**

**Москва  
2024**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

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

Н.Л. Кетоева

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

|  |                                                    |                                 |
|--|----------------------------------------------------|---------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                 |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                 |
|  | Владелец                                           | Колесникова О.В.                |
|  | Идентификатор                                      | R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20 |

О.В.  
Колесникова

Заведующий  
выпускающей  
кафедрой

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

Н.Л. Кетоева

## 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-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

ИД-1 Выполняет поиск и оценку новых рыночных возможностей и формулирует бизнес-идею

ИД-2 Демонстрирует умение выполнять расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Письменная работа

1. Вводное тестирование по дисциплине "Бизнес-планирование" (Тестирование)

2. Инновационный проект, разработка новых товаров и услуг, конкуренция и маркетинговые исследования (Тестирование)

3. Планирование производства. Организация, управление и кадры (Контрольная работа)

4. Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании (Контрольная работа)

## БРС дисциплины

7 семестр

| Раздел дисциплины                                                       | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                                                                         | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|                                                                         | Срок КМ:                        | 4    | 8    | 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:                                                    | 25 | 25 | 25 | 25 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

### **БРС курсовой работы/проекта**

7 семестр

| Раздел дисциплины                                                                                     | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                                                                                                       | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|                                                                                                       | Срок КМ:                        | 4    | 8    | 12   | 15   |
| Согласование темы работы и содержания. Оформление введения                                            |                                 | +    |      |      |      |
| Сбор и анализ теоретической информации. Оформление первой главы работы                                |                                 |      | +    |      |      |
| Сбор информации и проведение расчётов практической части. Оформление второй главы работы и заключения |                                 |      |      | +    |      |
| Оформление курсовой работы. Подготовка презентации к защите                                           |                                 |      |      |      | +    |
| Вес КМ:                                                                                               |                                 | 25   | 25   | 25   | 25   |

## 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-4              | ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> Выполняет поиск и оценку новых рыночных возможностей и формулирует бизнес-идею                                                                  | Знать:<br>рыночные возможности<br>Уметь:<br>выполнять поиск и оценку новых рыночных возможностей                                                                                                                                                           | Вводное тестирование по дисциплине "Бизнес-планирование" (Тестирование)<br>Планирование производства. Организация, управление и кадры (Контрольная работа)                                  |
| ОПК-4              | ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Демонстрирует умение выполнять расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | Знать:<br>экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов<br>Уметь:<br>выполнять расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | Инновационный проект, разработка новых товаров и услуг, конкуренция и маркетинговые исследования (Тестирование)<br>Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании (Контрольная работа) |

## **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:** 25

**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: рыночные возможности | <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*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

#### **КМ-2. Инновационный проект, разработка новых товаров и услуг, конкуренция и маркетинговые исследования**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

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

**Краткое содержание задания:**

Выполнение теста по разделам “Инновационный проект и разработка новых товаров и услуг” и “Конкуренция и маркетинговые исследования в бизнес-планировании”

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов</p> | <p>1. Бизнес-план имеет следующие два направления</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>внутреннее и внешнее</b></li><li>• долгосрочное и краткосрочное</li><li>• стратегическое и тактическое</li><li>• техническое и экономическое</li></ul> <p>2. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия</li><li>• <b>обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности</b></li><li>• получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности</li><li>• проведение финансового оздоровления</li></ul> <p>3. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>избирательный (специфический) спрос</b></li><li>• общие потребности (общий спрос)</li><li>• первичный спрос</li><li>• потенциальный спрос</li></ul> <p>4. Изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия; прекращение производства товара; вывод товара с рынка как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос – это</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• вариация имиджа товара</li><li>• вариация товара</li><li>• конкурентоспособность товара</li><li>• <b>элиминация</b></li></ul> <p>5. Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>денежных средств</b></li><li>• <b>зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества</b></li><li>• информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом</li></ul> <p>6. Инвестиционный проект</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>может разрабатываться на базе бизнес-плана предприятия и рассматриваться как его составная часть</b></li> <li>• <b>это самостоятельный документ</b></li> </ul> <p>7. Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• нет верного варианта</li> <li>• социальные, организационные, коммерческие</li> <li>• технические, коммерческие, социальные</li> <li>• <b>экономические, социальные, организационные</b></li> </ul> <p>8. Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>дифференцированного</b></li> <li>• концентрированного</li> <li>• недифференцированного</li> <li>• поддерживающего</li> </ul> <p>9. Назначение бизнес-плана состоит в следующем</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>верны все варианты</b></li> <li>• изучить перспективы развития будущего рынка сбыта</li> <li>• обнаружить возможные опасности</li> <li>• определить критерии и показатели оценки бизнеса</li> <li>• оценить затраты для изготовления и сбыта продукции</li> </ul> <p>10. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>восприятие продуктов потребителями</b></li> <li>• намерение потребителей совершить покупку</li> <li>• поведение покупателей после покупки</li> <li>• поведение покупателей при покупке</li> </ul> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 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*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

### КМ-3. Планирование производства. Организация, управление и кадры

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**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:**

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: выполнять поиск и оценку новых рыночных возможностей | 1. Местонахождение организации<br>2. Объем выпуска продукции<br>3. Производственные мощности<br>4. Организационная структура<br>5. Требования к руководящему составу<br>6. Управление и реализация проекта<br>7. Определение численности и отбора кадров<br>8. Мотивация трудовой деятельности и социальная инфраструктура<br>9. Система повышения квалификации сотрудников организации<br>10. Правовые аспекты осуществления проекта |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**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

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

### КМ-4. Финансовые показатели и риски в бизнес-планировании

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**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: выполнять расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | 1. Анализ основных показателей финансового положения<br>2. Планирование основных финансовых показателей<br>3. Определение точки безубыточности<br>4. План управления инвестициями<br>5. Виды потерь и риска<br>6. Классификация рисков<br>7. Показатели риска<br>8. Методы оценки рисков<br>9. Анализ и планирование риска<br>10. 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*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7 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:** ИД-1<sub>ОПК-4</sub> Выполняет поиск и оценку новых рыночных возможностей и формулирует бизнес-идею

#### Вопросы, задания

1. Цель и задачи бизнес-плана
2. Классификация инноваций
3. Конкуренция и её виды
4. Товарная и ассортиментная политика
5. Классификация рисков

#### 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. 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

4. 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

5. 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:** ИД-2<sub>ОПК-4</sub> Демонстрирует умение выполнять расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

### Вопросы, задания

1. Понятие, сущность, структура, назначение и формирование бизнес-плана
2. Новые виды продукции и услуг в результате реализации проекта
3. Производственные мощности
4. Организационная структура
5. Анализ основных показателей финансового положения

### 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

5. 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

6. Как определить емкость рынка

Ответы:

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

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

7. 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 задания: 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 задания: 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 задания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

Оценка: 2

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

### ***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

**Для курсового проекта/работы:**

**7 семестр**

**Форма проведения: Защита КП/КР**

### ***I. Процедура защиты КП/КР***

Курсовая работа должна быть сдана на проверку не позже чем за три дня до предполагаемой защиты. К отчету должен быть приложен PDF-файл с полным текстом КР, а также презентация проекта в формате Power Point. Преподаватель оценивает отчет и презентацию в целом, выставляет балл и сообщает эту оценку обучающемуся. Защита проводится с презентацией не более 5 минут

### ***II. Описание шкалы оценивания***

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 90*

*Описание характеристики выполнения знания:* Во введении указаны актуальность, цель и задачи, предмет и объект, новизна и значимость, методологическая база Тема проекта раскрыта полностью: рассмотрены основные тезисы и определения, методики и правила, теории, в практическом разделе присутствуют выводы и аргументация позиции автора; Оформление соответствует установленным в ВУЗе требованиям Работа прошла проверку на плагиат В заключении подтверждается актуальность и значимость исследования, делаются основные выводы о проделанной работе, сопоставляется изначально поставленная цель и полученные результаты, присутствуют обоснованные умозаключения автора Допускаются незначительные ошибки, которые не отражаются на качестве и результатах исследования

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания:* Студент максимально учел требования ГОСТ, но при этом в работе присутствуют мелкие погрешности в оформительной части Тема раскрыта полностью, материал изложен в научном стиле Не исключены небольшие неточности в формулировках предложений Выводы автора аргументированы, но слишком сжаты Введение и заключение не противоречат друг другу, но имеются некоторые недостатки: слабо подтверждается актуальность, проблема поставлена слишком размыто и пр. Работа прошла проверку на плагиат

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 65*

*Описание характеристики выполнения знания:* Во введении отсутствует один или несколько обязательных элементов (актуальность, значимость, новизна, методология и пр.) В основной части наблюдается несвязность текста, неаргументированные выводы, по большей части пересказ чужих идей без их конкретного анализа, нарушения стиль изложения текста и пр В оформлении работы присутствуют грубые ошибки Требования к плагиату соблюдены

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа содержит явные нарушения: несоответствие структуры и содержания, грубые нарушения в оформлении (несоблюдение ГОСТов и методических рекомендаций) и правил изложения текста, тема раскрыта не полностью, выводы не аргументированы, требования к плагиату не выполнены

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

Оценка за курсовую работу определяется как оценка на защите