

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

**Бизнес-планирование в сфере рекламной и публичных отношений
деятельности**

<i>Направление подготовки</i>	Реклама и связи с общественностью
<i>Код</i>	43.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Рекламные и маркетинговые коммуникации, PR
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

**Москва
2025 г.**

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-5
	-	ПК-6

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-5	Способен использовать результаты исследований для планирования рекламных и PR-кампаний и реализовывать типовые алгоритмы проектов при создании коммуникационного продукта	ПК-5.1 Применяет методы исследований в области СМИ для создания алгоритмов проектов ПК-5.2 Организует маркетинговые исследования в области СМИ и разрабатывает маркетинговую стратегию для коммуникационных продуктов ПК-5.3 Организует мероприятия, способствующие увеличению продаж продукции СМИ ПК-5.4 Осуществляет контроль и проведение оценки эффективности результатов продвижения продукции СМИ
ПК-6	Способен применять в профессиональной деятельности основные технологические решения, технические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	ПК-6.1 Применяет технологии медиарилейшнз и медиапланирования в онлайн и офлайн среде ПК-6.2 Использует при подготовке текстов рекламы и (или) связей с общественностью основные приёмы и методы копирайтинга ПК-6.3 Применяет различные технические средства в организации специальных мероприятий

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-5		
	- базовые системные программные продукты и пакеты прикладных программ по бизнес-планированию	- использовать современные информационно-коммуникационные технологии, в том числе интернет-технологии и специализированные программные продукты для планирования рекламных и PR-компаний	- способность инициировать типовые алгоритмы проектов при создании коммуникационного продукта
Код компетенции	ПК-6		
	- основные приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	- ориентироваться в процессах онлайн и офлайн коммуникаций	- способность инициировать в профессиональной деятельности основные технологические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций; - инициировать навыки обоснования и выбора технических решений в профессиональной деятельности

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-планирование в сфере рекламной и публичных отношений» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана ОПОП.

Дисциплина находится в логической взаимосвязи с дисциплиной «Оценка эффективности рекламной и публичных отношений».

Изучение дисциплины позволит обучающимся реализовывать профессиональные компетенции в профессиональной деятельности.

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: авторский, проектный, маркетинговый, организационный, технологический.

Профиль (направленность) программы установлена путем её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Рекламные и маркетинговые коммуникации, PR

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Формы обучения</i>			
	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>	<i>Заочная</i>	<i>Заочная с применением ДОТ</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	5/180	5/180	5/180	5/180
Контактная работа:				
Занятия лекционного типа	20	8	4	2
Занятия семинарского типа	20	12	4	4
Промежуточная аттестация: зачет с оценкой	0,15	0,15	4	4
Самостоятельная работа (СРС)	139,85	159,85	168	170

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самос- тоятель- ная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Прак- ти- ческие занятия	Семи- нары	Лабо- ратор- ные раб.	Иные заня- тия	
1.	Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	2		2				10
2.	Общая концепция бизнес-планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	2		2				15
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	2		2				15
4.	Бизнес-план, его	2		2				15

6.2.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)							
		Контактная работа						Самос- тоя- тельная работа	
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа					
		Лекции	Иные учебные занятия	Прак- тиче- ские занятия	Семи- нары	Лабо- ратор- ные работы	Иные		
1.	Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности			1					10
2.	Общая концепция бизнес-планирования	1		1					10
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		1					20
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.	1		1					20
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		1					20
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		1					20

7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		2				20
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		2				20
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1		2				19,85
	Итого	8		12				159,85
	Промежуточная аттестация	0,15						

6.1.3. Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос- тоя- тельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Прак- тичес- кие занятия	Семи- нары	Лабо- ратор- ные работы	Иные	
1.	Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1						10
2.	Общая концепция бизнес- планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности			1				20

3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования в сфере рекламной и публичных отношений деятельности							20
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.	1		1				20
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и публичных отношений деятельности							20
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и публичных отношений деятельности			1				20
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании в сфере рекламной и публичных отношений деятельности							20
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании в сфере рекламной и публичных отношений деятельности	1		1				20
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования,							18

	методы оценки стоимости бизнеса в сфере рекламной и публичных отношений деятельности	1						
	Итого	4		4				168
	Промежуточная аттестация	4						

6.1.4. Заочная форма обучения ДОТ

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос- тоя- тельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Прак- тичес- кие занятия	Семи- нары	Лабо- ратор- ные работы	Иные	
1.	Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	1						10
2.	Общая концепция бизнес- планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности			1				20
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности							20
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес- среды и его применение в деятельности фирмы.	1		1				20
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных							20

	проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности							
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности			1				20
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности							20
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности			1				20
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности							20
	Итого	2		4				170
	Промежуточная аттестация	4						

6.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Бизнес: основные правила игры бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Сущность бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Бизнес и его участники. Бизнес как система. Основные правила игры и эволюция форм бизнеса.

2.	Общая концепция бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Определение и необходимость планирования. Общенаучное понимание планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Планирование как антипод механизма цен. Управленческое понимание планирования. Увеличение размеров фирмы и усложнение форм ее деятельности. Подвижность внешней среды. Новый стиль руководства персонала.
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Типы планирования. Степень неопределенности в планировании. Временная ориентация идей планирования. Горизонт планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Стратегическое и оперативное планирование. Процесс планирования в экономической организации.
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.	Назначение и математическая модель бизнес-плана. Содержание разделов бизнес-плана. Показатели эффективности использования капитала фирмы бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Бизнес диагностика и реинжиниринг бизнес-процессов.
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвес бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Финансирование инвестиционных проектов. Общие вопросы финансирования проекта. Структура и характеристика необходимых инвестиций. Способы и формы финансирования инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Применение заемных средств для инвестиционной и инновационной деятельности отечественных предприятий.
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Денежные потоки инвестиционного проекта бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Выбор нормы дисконтирования. Методы оценки эффективности инвестиций. Метод срока окупаемости инвестиций (РР).
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Учет налогообложения и амортизации. Учет инфляции. Сравнение проектов с разными сроками действия. Нормирование капиталовложений бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик	Понятие и функции организационной культуры. Структура и объекты планирования организационной культуры. Многообразие организационных культур бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности

	рилейшнз деятельности	
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Сущность, причины возникновения, функции и задачи контроллинга. Виды и основные инструменты контроллинга бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности

6.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Бизнес: основные правила игры бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Виды моделей, применяемых при бизнес-планировании. Модели бизнеса и их отличие от стратегий бизнеса. Цель бизнес-анализа, оценка целей, предпосылок ресурсов. Период планирования. Миссия фирмы бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2.	Общая концепция бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Пределы планирования. Неопределенность рыночной среды. Издержки бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Масштабы деятельности фирмы бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Специфика российского рынка. Причины неудач внутрифирменного планирования. Принципы планирования в экономической организации: принцип единства, принцип участия, непрерывности, гибкости, точности.
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Система планов фирмы в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Схемы планирования в экономической организации. Схемы планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Организационные структуры планирования. Стратегические хозяйственные центры бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Функции и структура плановой команды. Личные качества плановика.
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы	Типы прогнозов бизнес-среды. Методы прогнозирования. Технологическое прогнозирование. Инновации как инструмент бизнес-планирования. Понятие и классификация инноваций. Организационные формы инновационных бизнес-

		фирм бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Инвестиционный проект и цикл его реализации Технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Проектный анализ, его содержание и назначение Основные принципы оценки эффективности инвестиционных проектов Схема оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Метод простой бухгалтерской нормы прибыли (расчетной нормы прибыли) (AROR). Дисконтный метод срока окупаемости инвестиций (DPP). Метод чистой текущей стоимости проекта (NPV, ЧДД) бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Метод индекса рентабельности (доходности) проекта (PI). Метод внутренней нормы прибыли проекта (IRR, ВНД).
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Неопределенность и риск: общие понятия и методы учета. Укрупненная оценка устойчивости инвестиционного проекта. Премия за риск. Методы установления нормы дисконта, учитывающей риск. Определение RRR через стоимость привлечения капитала: средневзвешенная стоимость капитала Учет риска при определении RRR: ценовая модель фондового рынка (CAPM). Упрощенный подход к определению RRR с учетом риска. Альтернативные подходы к оценке риска инвестиций в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Определение вероятностей исходов. Моделирование в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Анализ чувствительности в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Теория игр.
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик	Конкуренция и ее виды. Как вести конкурентную борьбу в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Как побеждать на рынке: конкурентная стратегия фирмы в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.

	релейшнз деятельности	
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности	Оценка бизнеса: предмет, цели, практические ситуации, стандарты. Затратный подход к оценке стоимости предприятия. Доходный подход к оценке стоимости предприятия. Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности.

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Бизнес: основные правила игры бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности	Сущность бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности. Бизнес и его участники. Бизнес как система. Основные правила игры и эволюция форм бизнеса.
2.	Общая концепция бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности	Определение и необходимость планирования. Общенаучное понимание планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности Планирование как антипод механизма цен. Управленческое понимание планирования. Увеличение размеров фирмы и усложнение форм ее деятельности. Подвижность внешней среды. Новый стиль руководства персонала.
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности	Типы планирования. Степень неопределенности в планировании. Временная ориентация идей планирования. Горизонт планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности Стратегическое и оперативное планирование. Процесс планирования в экономической организации.
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.	Назначение и математическая модель бизнес-плана. Содержание разделов бизнес-плана. Показатели эффективности использования капитала фирмы бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности Бизнес диагностика и реинжиниринг бизнес-процессов.
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности бизнеса в сфере рекламной и паблик релейшнз деятельности	Финансирование инвестиционных проектов. Общие вопросы финансирования проекта. Структура и характеристика необходимых инвестиций. Способы и формы финансирования инвестиционных

	инвестиционных проектов	проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности Применение заемных средств для инвестиционной и инновационной деятельности отечественных предприятий.
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Денежные потоки инвестиционного проекта бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Выбор нормы дисконтирования. Методы оценки эффективности инвестиций. Метод срока окупаемости инвестиций (PP).
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Учет налогообложения и амортизации. Учет инфляции. Сравнение проектов с разными сроками действия. Нормирование капиталовложений бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Понятие и функции организационной культуры. Структура и объекты планирования. организационной культуры. Многообразие организационных культур бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Сущность, причины возникновения, функции и задачи контроллинга. Виды и основные инструменты контроллинга бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

7.1 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Бизнес: основные правила игры бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз	Опрос, проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект, эссе

	деятельности	Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
2.	Общая концепция бизнес-планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование, эссе Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
3.	Содержание и организация внутрифирменного планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, проблемно-аналитическое задание, информационный проект Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
4.	Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы	Опрос, проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
5.	Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, тестирование, информационный проект, мини-пресс-конференция, эссе Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
6.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, проблемно-аналитические задания, тестирование. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
7.	Учет различных факторов в инвестиционном проектировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, проблемно-аналитическое задание, информационный проект, эссе. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
8.	Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, вопросы к контрольной работе, тестирование, исследовательский проект Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
9.	Контроллинг в системе бизнес-планирования, методы оценки стоимости бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности	Опрос, проблемно-аналитическое задание Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.

7.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы

1. Сущность бизнес-планирования в сфере рекламной и публичных отношений деятельности
2. Бизнес и его участники.
3. Бизнес как система.
4. Основные правила игры и эволюция форм бизнеса.
5. Определение и необходимость планирования.
6. Общенаучное понимание планирования.
7. Планирование как антипод механизма цен в сфере рекламной и публичных отношений деятельности.
8. Управленческое понимание планирования в сфере рекламной и публичных отношений деятельности.
9. Увеличение размеров фирмы и усложнение форм ее деятельности.
10. Подвижность внешней среды.
11. Новый стиль руководства персонала.

Типовые тесты

1. Что такое бизнес-план в сфере рекламной и публичных отношений деятельности:
 - а) инструмент управления;
 - б) бюрократический барьер;
 - в) динамический прогноз развития;
2. Бизнес-план в сфере рекламной и публичных отношений деятельности предназначен для:
 - а) инвесторов;
 - б) кредиторов;
 - в) предпринимателей;
 - г) партнеров;
 - д) всех выше перечисленных.
3. С чего начинается инвестиционный проект в сфере рекламной и публичных отношений деятельности:
 - а) вложение средств;
 - б) предпринимательская идея;
 - в) накопление капитала (появление свободных средств);
 - г) что такое восстановительная стоимость основных средств.
4. Нормативная стоимость:
 - а) стоимость объекта, который после его купли-продажи будет функционировать и приносить доход;
 - б) стоимость воспроизводства в современных ценах.
5. Отметьте составляющие оборотного капитала:
 - а) запасы сырья и материалов;
 - б) незавершенное производство;
 - в) затраты на машины и оборудование;
 - г) стоимость складских запасов готовой продукции;
 - д) дебиторская задолженность.
6. Что такое «Чистый денежный поток» (NCF):

- а) финансовый результат за период;
- б) разница между притоками и оттоками средств за период;
- в) время, за которое окупаются инвестиции;

7. При определении объема инвестиций следует ли учитывать потребность предприятия в создании запасов сырья и материалов?

- а) нет;
- б) да;
- в) да, исходя из их оборачиваемости.

8. Какой показатель характеризует «вертикальную структуру капитала»

- а) доля собственного капитала в совокупных пассивах.
- б) коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом
- в) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

9. Какие виды затрат увеличиваются пропорционально увеличению объемов производства:

- а) условно-постоянные;
- б) переменные.

10. Как определяется динамический срок окупаемости инвестиционного проекта?

- а) как отношение выручки от реализации к объёму инвестиций;
- б) как отношение объёма инвестиций к прибыли;
- в) по положительному значению финансового результата NCF, рассчитанного нарастающим итогом.

11. Что необходимо для привлечения внешних источников финансирования

- а) реальный бизнес-план;
- б) соблюдение правил финансирования;
- в) обеспечение эффективности инвестиций;
- г) мероприятия по предотвращению риска;
- д) все вышеперечисленное.

12. Какой показатель свидетельствует о соблюдении «золотого правила финансирования»?

- а) оборачиваемость оборотных активов.
- б) коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом;
- в) коэффициент покрытия внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования.

13. Бизнес-планирование отражает потребность ...

- а) предпринимателей в упорядочивании своей и фирмы деятельности
- б) инвесторов обосновании эффективности проекта
- в) банкиров в представлениях, на что могут быть израсходованы кредиты

14. К какому виду планирования следует отнести инвестиционный бизнес-план в сфере рекламной и публичной деятельности:

- а) краткосрочный;
- б) среднесрочный;
- в) долгосрочный.

15. Какую главную цель преследуют при разработке инвестиционной стратегии в сфере рекламной и публичной деятельности:

- а) привлечение дополнительных средств для хозяйственной деятельности;

- б) получение прибыли;
- в) увеличение стоимости бизнеса.

Темы исследовательских, информационных, проектов

Подготовка исследовательских проектов по темам:

1. Целеполагание в планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2. Роль и значение бухгалтерского учета в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
3. Необходимость оценки внешней среды в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
4. Анализ внутренней среды фирмы как часть планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
5. Неопределенность и риск: механизм взаимосвязи.
6. Взаимосвязи тактического плана с бизнес-планом предприятия. Прогноз развития рынка: необходимость и этапы.

Информационный проект

Подготовьте информационный проект (презентацию) по теме:

1. Содержание и организация внутрифирменного планирования.
2. Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
3. Учет различных факторов в инвестиционном проектировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.

Подготовка творческих проектов по темам

1. Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2. Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.
3. Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
4. Перспективное планирование и прогнозирование: особенности и взаимосвязь.

Типовые проблемно-аналитические задания

1. Проблемно-аналитическое задание:

Задание 1.

В фирме «Санда» предусмотрен выпуск нового продукта Д в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Рассчитайте по вариантам следующие виды прибыли: валовую, от продаж, до налогообложения, чистую. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Таблица - Исходные данные по проекту производства продукта Д в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности

Показатели по продукту Д	Ед. измерения	1-й вариант оптимистический	2-й вариант консервативный	3-й вариант пессимистический
Производственная	шт.	60 000	40 000	20 000

программа выпуска продукта				
Цена за единицу продукта	руб.	1200	1050	900
Сумма условно-переменных затрат на единицу продукции	руб.	73	740	750
Сумма условно-постоянных расходов	тыс. руб.	2500		
Прочие доходы	тыс. руб.	800	680	520
Прочие расходы	тыс. руб.	180	200	330

Задание 2.

Построить график критического объема производства по консервативному варианту практического задания № 4. Покажите графически:

- 1) размер выручки, затрат, прибыль от продаж в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности;
- 2) точку безубыточности, порог рентабельности, запас финансовой прочности, маржу безопасности.

Произведите расчет, проанализируйте, сравните полученные результаты с показателями графика.

Задание 3.

1. Какие ключевые области необходимо охватить при презентации бизнес-плана в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности? Как можно повысить эффективность презентации?

2. В таблице представлена последовательность выполнения работ по составлению бизнес-плана. Укажите разделы бизнес-плана в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.

Таблица

Последовательность выполнения работ	Разделы бизнес-плана
1. Оформление титульного листа	
2. Сбор и анализ информации о продукте	
3. Сбор и анализ информации о рынке сбыта	
4. Анализ состояния конкуренции на рынке сбыта	
5. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	
6. Разработка стратегии маркетинга, товарной, ценовой и сбытовой политики	
7. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, сырьем и материалами, кадрами и другими ресурсами, определение затрат	
8. Разработка организационной структуры, штатного расписания, способов стимулирования персонала	
9. Расчет необходимого капитала, анализ и планирование основных финансовых	

показателей в сфере рекламной и публичной деятельности	
10. Определение источников финансирования, направленности и масштабов проекта, расчет эффективности	
11. Решение вопроса рисков и гарантий в сфере рекламной и публичной деятельности	
12. Решение вопросов правового обеспечения	
13. Разработка графика реализации проекта	
14. Составление резюме на проект в сфере рекламной и публичной деятельности	

Типовые задания к интерактивным занятиям

Мини-пресс-конференция на тему:

«Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и публичной деятельности».

Вопрос:

«Применение заемных средств для инвестиционной и инновационной деятельности отечественных предприятий»

После изучения данной темы (вопроса) студент должен получить *представление*:

- о сущности венчурного финансирования как специфической формы проектного финансирования;
- о способах оценки эффективности привлечения и предоставления венчурного финансирования;
- о роли оценки бизнеса и управления стоимостью предприятия в реализации схемы венчурного финансирования;

Цель занятия: выявить и обосновать наиболее эффективные (или рискованные) формы финансирования в сфере рекламной и публичной деятельности.

В процессе проведения мини-пресс-конференции преподавателю и выступающим, необходимо дать определение следующим *ключевым понятиям*: венчурное финансирование, инновационный проект в сфере рекламной и публичной деятельности, молодая проектная компания, венчурные инвесторы, дивести́рование средств венчурным инвестором, рост стоимости молодой компании, оценка стоимости молодой компании, чистая текущая стоимость инвестиционного проекта венчурного инвестора, инвестиционный кредит, инновационный кредит, порядок расчета процентных платежей и платежей по погашению инвестиционного кредита, выпуск целевых облигаций, целевая дополнительная эмиссия акций, кредитная линия по проекту, привлечение долевого финансирования в проектные компании.

Возможные вопросы и задания для обсуждения.

1. Что такое венчурное инвестирование и венчурное финансирование?
2. Как можно охарактеризовать типы венчурных инвесторов в сфере рекламной и публичной деятельности?
3. Чем отличается венчурное финансирование от обычного долевого проектного финансирования?
4. Что такое «молодая проектная компания» и ее инновационный (инвестиционный) проект? Охарактеризуйте основные типы инновационных проектов в сфере рекламной и публичной деятельности.

5. Зачем предприятию – инициатору инновационного проекта нужна оценка эффективности венчурного финансирования для предоставляющего его инвестора?
6. В чем в привлечении венчурного финансирования состоит роль оценки бизнеса и управления стоимостью предприятия?
7. В каких отраслях и почему наиболее вероятно привлечение венчурного финансирования?

Типовые вопросы к зачету с оценкой

1. Анализ бизнес среды фирмы при бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2. Совершенствование внутрифирменного планирования предприятия.
3. Организация планирования деятельности фирмы.
4. Сущность планирования в рыночных условиях.
5. Методологические основы планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
6. Долгосрочное, стратегическое планирование в организации.
7. Разработка и формирование стратегии фирмы в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
8. Планирование ресурсного обеспечения фирмы.
9. Финансовое планирование в бизнес-плане в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
10. Позитивный имидж фирмы как фактор ее конкурентоспособности.
11. Бизнес – план инвестиционного проекта в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
12. Бизнес – план как инструмент стратегического управления в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
13. Бизнес – план оказания услуги.
14. Бизнес – план создания новой фирмы в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
15. Планирование стратегии развития фирмы в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.

7.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1. Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «хорошо» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка «удовлетворительно» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если не выполнены никакие требования.

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

При реализации программы с применением ДОТ:

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «выполнено» ставится в случае, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи, а именно, когда обучающийся в целом выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «не выполнено» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра как правило имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «отлично» ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения,

выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

При реализации программы с применением ДОТ:

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«выполнено»* ставится в случае, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи, а именно, когда обучающийся в целом выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«не выполнено»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы,

определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация):

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

- лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;
- смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;
- смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий.

Оценка *«хорошо»* ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий.

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и, по существу, излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная учебная литература

1. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. Л. Горбунов. — 3-е изд. — Москва, Саратов: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 422 с. — ISBN 978-5-4497-0306-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/89423.html>

2. Орлова, П. И. Бизнес-планирование: учебник для бакалавров / П. И. Орлова; под редакцией М. И. Глухой. — 4-е изд. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 285 с. — ISBN 978-5-394-04354-3. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102270.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Молокова, Е. И. Бизнес-планирование: монография / Е. И. Молокова. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 117 с. — ISBN 978-5-4487-0375-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79747.html>

3. Леонов, С. А. Бизнес-планирование. Управление конкурентоспособностью продукции предприятия: учебное пособие / С. А. Леонов, Ю. А. Попов. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2020. — 86 с. — ISBN 978-5-7937-1809-7. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102898.html>

8.3. Периодические издания

1. Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. ISSN: 1990-536X. - <http://vestnik.volbi.ru/>

2. Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. - <http://www.iprbookshop.ru/17112>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Операционная система Windows.
2. Интернет-браузер Internet Explorer (или любой другой).
3. Офисный пакет Microsoft Office 2007 и выше.
4. «Гарант». – <http://www.garant.ru>
5. Официальный сайт Президента РФ - <http://www.kremlin.ru>
6. Правительство Российской Федерации: (официальный сайт) – <http://government.ru>

7. ЭБС «IPRbooks». - <http://www.iprbookshop.ru/47702>

8. Министерство экономического развития Российской Федерации: (официальный сайт). – <http://economy.gov.ru>.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

При реализации программы с применением ДОТ:

Все виды занятий проводятся в форме онлайн-вебинаров с использованием современных компьютерных технологий (наличие презентации и форума для обсуждения).

В процессе изучения дисциплины студенты выполняют практические задания и промежуточные тесты. Консультирование по изучаемым темам проводится в онлайн-режиме во время проведения вебинаров и на форуме для консультаций.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

1. работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
2. внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
3. выполнение самостоятельных практических работ;
4. подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Microsoft Windows Server;
 2. Семейство ОС Microsoft Windows;
 3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом;
 4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс);
 5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (Система ГАРАНТ);
 6. Электронная информационно-образовательная система ММУ: <https://elearn.mmu.ru/>
- Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows 10, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows Server 2016, Windows 10, Microsoft Office, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom, Gimp, Paint.net, AnyLogic, Inkscape.

13.Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

При реализации программы с применением ДОТ:

Все виды занятий проводятся в форме онлайн-вебинаров с использованием современных компьютерных технологий (наличие презентации и форума для обсуждения).

В процессе изучения дисциплины студенты выполняют практические задания и промежуточные тесты. Консультирование по изучаемым темам проводится в онлайнрежиме во время проведения вебинаров и на форуме для консультаций.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: (*«мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.*) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации

взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Бизнес-планирование в сфере рекламной и публичных
отношений**

Направление подготовки	Реклама и связи с общественностью
Код	42.03.01
Направленность (профиль)	Рекламные и маркетинговые коммуникации, PR
Квалификация выпускника	Бакалавр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-5
	-	ПК-6

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-5	Способен использовать результаты исследований для планирования рекламных и PR-кампаний и реализовывать типовые алгоритмы проектов при создании коммуникационного продукта	ПК-5.1 Применяет методы исследований в области СМИ для создания алгоритмов проектов ПК-5.2 Организует маркетинговые исследования в области СМИ и разрабатывает маркетинговую стратегию для коммуникационных продуктов ПК-5.3 Организует мероприятия, способствующие увеличению продаж продукции СМИ ПК-5.4 Осуществляет контроль и проведение оценки эффективности результатов продвижения продукции СМИ
ПК-6	Способен применять в профессиональной деятельности основные технологические решения, технические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	ПК-6.1 Применяет технологии медиарилейшнз и медиапланирования в онлайн и офлайн среде ПК-6.2 Использует при подготовке текстов рекламы и (или) связей с общественностью основные приёмы и методы копирайтинга ПК-6.3 Применяет различные технические средства в организации специальных мероприятий

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-5		
	- базовые системные программные продукты и пакеты прикладных программ по бизнес-планированию	- использовать современные информационно-коммуникационные технологии, в том числе интернет-технологии и специализированные программные продукты для планирования рекламных и PR-компаний	- способность инициировать типовые алгоритмы проектов при создании коммуникационного продукта
Код компетенции	ПК-6		
	- основные приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	- ориентироваться в процессах онлайн и офлайн коммуникаций	- способность инициировать в профессиональной деятельности основные технологические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций; - инициировать навыки обоснования и выбора технических решений в профессиональной деятельности

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
Повышенный уровень достижения компетенций		
ОТЛИЧНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.

	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Продвинутый уровень достижения компетенций		
ХОРОШО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Пороговый уровень достижения компетенций		
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного,

		- изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

4. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

Типовые контрольные задания для проверки знаний студентов

Тест

1. Что такое бизнес-план в сфере рекламной и публичной деятельности:

- а) инструмент управления;
- б) бюрократический барьер;
- в) динамический прогноз развития;

2. Бизнес-план в сфере рекламной и публичной деятельности предназначен для:

- а) инвесторов;
- б) кредиторов;
- в) предпринимателей;
- г) партнеров;
- д) всех выше перечисленных.

3. С чего начинается инвестиционный проект в сфере рекламной и публичной деятельности:

- а) вложение средств;
- б) предпринимательская идея;
- в) накопление капитала (появление свободных средств);
- г) что такое восстановительная стоимость основных средств.

4. Нормативная стоимость:

- а) стоимость объекта, который после его купли-продажи будет функционировать и приносить доход;
- б) стоимость воспроизводства в современных ценах.

5. Отметьте составляющие оборотного капитала:

- а) запасы сырья и материалов;
- б) незавершенное производство;
- в) затраты на машины и оборудование;

- г) стоимость складских запасов готовой продукции;
- д) дебиторская задолженность.

6. Что такое «Чистый денежный поток» (NCF):

- а) финансовый результат за период;
- б) разница между притоками и оттоками средств за период;
- в) время, за которое окупаются инвестиции;

7. При определении объема инвестиций следует ли учитывать потребность предприятия в создании запасов сырья и материалов?

- а) нет;
- б) да;
- в) да, исходя из их оборачиваемости.

8. Какой показатель характеризует «вертикальную структуру капитала»

- а) доля собственного капитала в совокупных пассивах.
- б) коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом
- в) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

9. Какие виды затрат увеличиваются пропорционально увеличению объемов производства:

- а) условно-постоянные;
- б) переменные.

10. Как определяется динамический срок окупаемости инвестиционного проекта?

- а) как отношение выручки от реализации к объёму инвестиций;
- б) как отношение объёма инвестиций к прибыли;
- в) по положительному значению финансового результата NCF, рассчитанного нарастающим итогом.

11. Что необходимо для привлечения внешних источников финансирования

- а) реальный бизнес-план;
- б) соблюдение правил финансирования;
- в) обеспечение эффективности инвестиций;
- г) мероприятия по предотвращению риска;
- д) все вышеперечисленное.

12. Какой показатель свидетельствует о соблюдении «золотого правила финансирования»?

- а) оборачиваемость оборотных активов.
- б) коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом;
- в) коэффициент покрытия внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования.

13. Бизнес-планирование отражает потребность ...

- а) предпринимателей в упорядочивании своей и фирмы деятельности
- б) инвесторов обосновании эффективности проекта
- в) банкиров в представлениях, на что могут быть израсходованы кредиты

14. К какому виду планирования следует отнести инвестиционный бизнес-план в сфере рекламной и публичной деятельности:

- а) краткосрочный;

- б) среднесрочный;
- в) долгосрочный.

15. Какую главную цель преследуют при разработке инвестиционной стратегии в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности:

- а) привлечение дополнительных средств для хозяйственной деятельности;
- б) получение прибыли;
- в) увеличение стоимости бизнеса.

Примерный список вопросов

1. Сущность бизнес-планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности
2. Бизнес и его участники.
3. Бизнес как система.
4. Основные правила игры и эволюция форм бизнеса.
5. Определение и необходимость планирования.
6. Общенаучное понимание планирования.
7. Планирование как антипод механизма цен в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
8. Управленческое понимание планирования в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
9. Увеличение размеров фирмы и усложнение форм ее деятельности.
10. Подвижность внешней среды.
11. Новый стиль руководства персонала.

Задания для проверки умений и навыков применения студентами теоретических знаний при решении широкого круга проблемно-аналитических и практических учебно-профессиональных задач, типовых задач

Темы исследовательских, информационных и творческих проектов

Подготовка исследовательских проектов по темам:

1. Целеполагание в планировании бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2. Роль и значение бухгалтерского учета в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
3. Необходимость оценки внешней среды в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
4. Анализ внутренней среды фирмы как часть планирования бизнеса в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
5. Неопределенность и риск: механизм взаимосвязи.
6. Взаимосвязи тактического плана с бизнес-планом предприятия. Прогноз развития рынка: необходимость и этапы.

Информационный проект

Подготовьте информационный проект (презентацию) по теме:

1. Содержание и организация внутрифирменного планирования.
2. Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
3. Учет различных факторов в инвестиционном проектировании в сфере рекламной и

паблик рилейшнз деятельности.

Подготовка творческих проектов по темам

1. Бизнес: основные правила игры в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
2. Бизнес-план, его составление, прогнозирование деловой бизнес-среды и его применение в деятельности фирмы.
3. Планирование культуры экономической организации, роль конкуренции в бизнес-планировании в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности.
4. Перспективное планирование и прогнозирование: особенности и взаимосвязь.

Проблемно-аналитическое задание:

Задание 1.

В фирме «Сандал» предусмотрен выпуск нового продукта Д в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности. Рассчитайте по вариантам следующие виды прибыли: валовую, от продаж, до налогообложения, чистую. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Таблица - Исходные данные по проекту производства продукта Д в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности

Показатели по продукту Д	Ед. измерения	1-й вариант оптимистический	2-й вариант консервативный	3-й вариант пессимистический
Производственная программа выпуска продукта	шт.	60 000	40 000	20 000
Цена за единицу продукта	руб.	1200	1050	900
Сумма условно-переменных затрат на единицу продукции	руб.	73	740	750
Сумма условно-постоянных расходов	тыс. руб.	2500		
Прочие доходы	тыс. руб.	800	680	520
Прочие расходы	тыс. руб.	180	200	330

Задание 2.

Построить график критического объема производства по консервативному варианту практического задания № 4. Покажите графически:

- 1) размер выручки, затрат, прибыль от продаж в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности;
- 2) точку безубыточности, порог рентабельности, запас финансовой прочности, маржу безопасности.

Произведите расчет, проанализируйте, сравните полученные результаты с показателями графика.

Задание 3.

1. Какие ключевые области необходимо охватить при презентации бизнес-плана в сфере рекламной и паблик рилейшнз деятельности? Как можно повысить эффективность

презентации?

2. В таблице представлена последовательность выполнения работ по составлению бизнес-плана. Укажите разделы бизнес-плана в сфере рекламной и публичных отношений деятельности.

Таблица

Последовательность выполнения работ	Разделы бизнес-плана
1. Оформление титульного листа	
2. Сбор и анализ информации о продукте	
3. Сбор и анализ информации о рынке сбыта	
4. Анализ состояния конкуренции на рынке сбыта	
5. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	
6. Разработка стратегии маркетинга, товарной, ценовой и сбытовой политики	
7. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, сырьем и материалами, кадрами и другими ресурсами, определение затрат	
8. Разработка организационной структуры, штатного расписания, способов стимулирования персонала	
9. Расчет необходимого капитала, анализ и планирование основных финансовых показателей в сфере рекламной и публичных отношений деятельности	
10. Определение источников финансирования, направленности и масштабы проекта, расчет эффективности	
11. Решение вопроса рисков и гарантий в сфере рекламной и публичных отношений деятельности	
12. Решение вопросов правового обеспечения	
13. Разработка графика реализации проекта	
14. Составление резюме на проект в сфере рекламной и публичных отношений деятельности	

Типовые задания к интерактивным занятиям

Мини-пресс-конференция на тему:

«Анализ финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере рекламной и публичных отношений деятельности».

Вопрос:

«Применение заемных средств для инвестиционной и инновационной деятельности отечественных предприятий»

После изучения данной темы (вопроса) студент должен получить *представление*:

- о сущности венчурного финансирования как специфической формы проектного финансирования;
- о способах оценки эффективности привлечения и предоставления венчурного

финансирования;

- о роли оценки бизнеса и управления стоимостью предприятия в реализации схемы венчурного финансирования;

Цель занятия: выявить и обосновать наиболее эффективные (или рискованные) формы финансирования в сфере рекламной и публичной деятельности.

В процессе проведения мини-пресс-конференции преподавателю и выступающим, необходимо дать определение следующим *ключевым понятиям*: венчурное финансирование, инновационный проект в сфере рекламной и публичной деятельности, молодая проектная компания, венчурные инвесторы, дивести́рование средств венчурным инвестором, рост стоимости молодой компании, оценка стоимости молодой компании, чистая текущая стоимость инвестиционного проекта венчурного инвестора, инвестиционный кредит, инновационный кредит, порядок расчета процентных платежей и платежей по погашению инвестиционного кредита, выпуск целевых облигаций, целевая дополнительная эмиссия акций, кредитная линия по проекту, привлечение долевого финансирования в проектные компании.

Возможные вопросы и задания для обсуждения.

1. Что такое венчурное инвестирование и венчурное финансирование?
2. Как можно охарактеризовать типы венчурных инвесторов в сфере рекламной и публичной деятельности?
3. Чем отличается венчурное финансирование от обычного долевого проектного финансирования?
4. Что такое «молодая проектная компания» и ее инновационный (инвестиционный) проект? Охарактеризуйте основные типы инновационных проектов в сфере рекламной и публичной деятельности.
5. Зачем предприятию – инициатору инновационного проекта нужна оценка эффективности венчурного финансирования для предоставляющего его инвестора?
6. В чем в привлечении венчурного финансирования состоит роль оценки бизнеса и управления стоимостью предприятия?
7. В каких отраслях и почему наиболее вероятно привлечение венчурного финансирования?

Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации:

1. Анализ бизнес-среды фирмы при бизнес-планировании в сфере рекламной и публичной деятельности.
2. Совершенствование внутрифирменного планирования предприятия.
3. Организация планирования деятельности фирмы.
4. Сущность планирования в рыночных условиях.
5. Методологические основы планирования в сфере рекламной и публичной деятельности.
6. Долгосрочное, стратегическое планирование в организации.
7. Разработка и формирование стратегии фирмы в сфере рекламной и публичной деятельности.
8. Планирование ресурсного обеспечения фирмы.
9. Финансовое планирование в бизнес-плане в сфере рекламной и публичной деятельности.
10. Позитивный имидж фирмы как фактор ее конкурентоспособности.
11. Бизнес – план инвестиционного проекта в сфере рекламной и публичной деятельности.
12. Бизнес – план как инструмент стратегического управления в сфере рекламной и публичной деятельности.
13. Бизнес – план оказания услуги.

14. Бизнес – план создания новой фирмы в сфере рекламной и публичных отношений деятельности.

15. Планирование стратегии развития фирмы в сфере рекламной и публичных отношений деятельности.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов достижения компетенций (знаний, умений, владений)

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- экзамен.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно либо письменно.

Эффективным интерактивным способом решения задания является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.