



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПС

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе дисциплины)
«ОСНОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ»

основной профессиональной образовательной программы магистратуры
по направлению подготовки
35.04.04 АГРОНОМИЯ

Профиль программы
«АДАПТИВНО-ЛАНДШАФТНЫЕ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ»

ИНСТИТУТ

агроинженерии и пищевых систем

КАФЕДРА

менеджмента

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплина	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
<p>ОПК-5 Способен осуществлять технико-экономическое обоснование проектов в профессиональной деятельности</p>	<p>ОПК-5.1: Владеет методами экономического анализа и учета показателей проекта в агрономии;</p> <p>ОПК-5.2: Анализирует основные производственно-экономические показатели проекта в агрономии. Разрабатывает предложения по повышению эффективности проекта в агрономии.</p>	<p>Основы коммерциализации технологических достижений</p>	<p><u>Знать:</u> особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки; организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности; инструменты управления ресурсосбережением на этапах жизненного цикла разработки производства и товаропродвижения инновационных технологий.</p> <p><u>Уметь:</u> организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров; организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров; применять в проектах коммерциализации методы, инструменты обеспечения инновационности и ресурсосбережения в процессе коммерциализации технологий.</p> <p><u>Владеть:</u> методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса; особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; подходами, методами и инструментарием осуществления</p>

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплина	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
			функциональной коммерческой деятельности предприятия; навыками управления бизнес-процессами, разработки и реализации программ ресурсосбережения в системе управления качеством инновационных решений.

2 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОЭТАПНОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ) И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Для оценки результатов освоения дисциплины используются:

- оценочные средства текущего контроля успеваемости;
- оценочные средства для промежуточной аттестации по дисциплине.

2.2 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- тестовые задания;
- задания по темам практических занятий;
- задания по контрольным работам для студентов заочной формы обучения.

2.3 К оценочным средствам для промежуточной аттестации по дисциплине, проводимой в форме зачета, относятся:

- промежуточная аттестация в форме зачета проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1 Тестовые задания необходимы для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций (их элементов, частей) в процессе освоения дисциплины (Приложение №1). Каждое тестовое задание предусматривает выбор одного правильного ответа на поставленный вопрос из предлагаемых вариантов.

Оценка по результатам тестирования зависит от уровня знаний студентов и соответствует следующему диапазону (%):

- от 0 до 55 – неудовлетворительно;
- от 56 до 70 – удовлетворительно;

- от 71 до 85 – хорошо;
- от 86 до 100 – отлично.

Положительная оценка («зачтено») выставляется студенту при получении от 56 до 100% верных ответов.

3.2 В приложении №2 приведены типовые задания по темам практических занятий. По практическим занятиям выставляется экспертная оценка по следующей шкале:

- «отлично» ставится студенту, который полностью и без ошибок справился с выполнением заданий;
- «хорошо» ставится студенту, который полностью, но с несколькими несущественными ошибками справился с выполнением заданий;
- «удовлетворительно» ставится студенту, который частично и с несколькими существенными ошибками справился с выполнением заданий;
- «неудовлетворительно» ставится студенту, который не справился с выполнением заданий.

3.3 В приложении №3 приведены типовые варианты заданий по контрольной работе для студентов заочной формы обучения. Оценка контрольной работы определяется полнотой и правильностью раскрытия материала:

- «зачтено» выставляется студенту, если раскрыты вопросы исследования, приведены современные статистические данные, характеризующие эти вопросы, результаты исследования оформлены в виде аналитических таблиц и графиков, сформулированы выводы по результатам анализа, верно определены расчетные показатели; при этом допускаются незначительные замечания к полноте раскрытия вопросов исследования и полноте выводов по результатам анализа;
- «незачтено» выставляется студенту, если вопросы исследования не раскрыты, неверно осуществлены расчеты, представлены неверные выводы по результатам анализа.

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Промежуточная аттестация проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

4.2 Оценка («зачтено» или «незачтено») является экспертной и зависит от уровня освоения студентом тем дисциплины.

Критерии оценивания по дисциплине.

Универсальная система оценивания результатов обучения включает в себя системы оценок: 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»; 2) «зачтено», «не зачтено»; 3) 100-балльную (процентную) систему и правило перевода оценок в пятибалльную систему (табл. 1)

Таблица 1 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно-корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задаче данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
				поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

5 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Основы коммерциализации технологических достижений» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 35.04.04 Агрономия (профиль «Адаптивно-ландшафтные системы земледелия»).

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры менеджмента (протокол № 7 от 05.04.2022 г.)

Заведующая кафедрой


_____ В. В. Дорофеева

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры агрономии и агроэкологии (протокол № 6 от 22.04.2022 г.).

Заведующая кафедрой


_____ О.М. Бедарева

**ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОСНОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ»**

Вариант 1

- 1 Соотношение дисконтированных доходов и дисконтированных расходов участников проекта, возникающих в связи с реализацией проекта, характеризует
 - а) макроэкономическую эффективность проекта
 - б) бюджетную эффективность проекта
 - в) коммерческую эффективность проекта

- 2 Учет разновременности денежных потоков и приведение их к единому периоду времени – это:
 - а) аппроксимация
 - б) усреднение
 - в) дисконтирование

- 3 Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) является величиной:
 - а) относительной
 - б) абсолютной
 - в) константой

- 4 При повышении ставки дисконтирования показатель чистой текущей стоимости (NPV):
 - а) увеличивается
 - б) уменьшается
 - в) не зависит от выбранной ставки дисконтирования

- 5 Уникальность полученного результата – это характеристика:
 - а) операционной деятельности
 - б) проектной деятельности
 - в) любого вида деятельности

- 6 Сфера сбыта организации как элемент ближнего окружения проекта формирует:
 - а) только требования к проекту, связанные с потребностями покупателей
 - б) только требования к проекту, связанные с действиями конкурентов
 - в) требования к проекту, связанные, как с потребностями покупателей, так и с действиями конкурентов

- 7 Смета и бюджет проекта, цены, налоги и тарифы, риски и страхование, стимулы и льготы составляют смысл такого фактора внутреннего окружения проекта, как:
 - а) специфическая организационная структура
 - б) экономические условия
 - в) экологическое воздействие проекта

- 8 При реализации проектов предприятие должно:

- а) только постоянно искать новых потребителей продукции
 - б) только постоянно искать новые возможности использования продукции
 - в) постоянно искать как новых потребителей продукции, так и новые возможности использования продукции
- 9 Процесс, посредством которого менеджер проекта принимает решение беспристрастно, на основе логики и рассуждения, – это:
- а) рациональное принятие решений
 - б) случайное принятие решений
 - в) некорректное принятие решений
- 10 При реализации проектов целесообразно проводить:
- а) многоступенчатую сегментацию рынка
 - б) гипотетическую сегментацию рынка
 - в) верификационную сегментацию рынка
- 11 Метод конкурентной борьбы, в основу которого положено не ценовое превосходство над конкурентами, а достижение более высокого качества, технического уровня и технологического совершенства, – это:
- а) неценовая конкуренция
 - б) ценовая конкуренция
 - в) функциональная конкуренция
- 12 Распределение всех потенциальных потребителей по группам, характеризующимся общими устойчивыми признаками и показателями, – это:
- а) сегментация потребителей
 - б) диверсификация потребителей
 - в) дифференциация потребителей
- 13 Показатели конкурентоспособности товара, которые характеризуют затраты потребителя на удовлетворение своей потребности посредством данного товара, – это:
- а) экологические показатели
 - б) показатели совместимости
 - в) стоимостные показатели
- 14 PEST-анализ внешней среды организации включает в себя такие аспекты:
- а) профессиональный, экологический и социальный
 - б) профессиональный экологический, социальный, технологический
 - в) политический, экономический, социальный, технологический
- 15 Демографический признак исследования рынка сбыта при планировании проекта может представлять собой:
- а) пол, возраст, род занятий, уровень доходов
 - б) город, район, регион
 - в) поводы для покупок, интенсивность потребления

Вариант 2

- 1 Максимальный объем продаж товара всеми предприятиями в определенном сегменте – это:

- а) емкость рынка
 - б) широта рынка
 - в) вместительность рынка
2. Объективный показатель, устанавливающий принадлежность потребителя к определенной группе, выделяющейся общими устойчивыми (долговременными) характеристиками, обусловленными общими условиями жизни, – это:
- а) признак сегментации
 - б) отклонение сегментации
 - в) величина сегментации
3. Относительная количественная характеристика способности товара удовлетворять требованиям рынка по сравнению с товарами конкурентов называется:
- а) уровень конкурентоспособности товара
 - б) градус конкурентоспособности товара
 - в) вектор конкурентоспособности товара
4. Совокупность операций по определению и сопоставлению фактических значений показателей конкурентоспособности товаров-конкурентов между собой либо с товарами, принятыми в качестве базовых, – это:
- а) оценка конкурентоспособности товара
 - б) градация конкурентоспособности товара
 - в) вектор конкурентоспособности товара
5. Степень, с которой совокупность собственных отличительных свойств товара соответствует установленным или ожидаемым требованиям потребителей, называется:
- а) качество товара
 - б) вид товара
 - в) группа товара
6. Оценка эффективности выполнения договорных обязательств в коммерческой деятельности осуществляется с учетом:
- а) только объема материального потока
 - б) только ассортиментной структуры
 - в) объема материального потока, ассортиментной структуры, а также сроков (ритмичности) поставок
7. Показатель, который характеризует количество однородных и разнородных товарных групп, называется:
- а) широта ассортимента
 - б) полнота ассортимента
 - в) глубина ассортимента
8. Система взглядов и комплекс мер по управлению торговым ассортиментом, которая включает общие направления формирования ассортимента в соответствии с требованиями рынка, называется:
- а) широта ассортимента
 - б) полнота ассортимента
 - в) ассортиментная политика

- 9 Модель (концепция) «4P» включает в себя такие элементы:
- политические факторы, цена, потребители, продвижение продукта на рынок
 - экономические факторы, социальные факторы, цена, потребители
 - продукт (product), цена (price), доведение продукта до потребителя (place), продвижение продукта на рынок (promotion)
- 10 Совокупность отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги для личного потребления, – это:
- потребительский рынок
 - рынок производителей
 - рынок посредников
- 11 Совокупность физических и юридических лиц, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства других товаров и услуг, – это:
- потребительский рынок
 - рынок производителей
 - рынок посредников
- 12 Деятельность организации, направленная на распространение информации о достоинствах выпускаемого ею товара и убеждение потребителей покупать именно его, – это:
- разработка продукта
 - доведение продукта до места
 - продвижение продукта
- 13 Время с момента первоначального появления товара до прекращения его реализации на конкретном рынке - это:
- жизненный цикл товара
 - инвестиционный цикл товара
 - производственный цикл товара
- 14 Центральным элементом комплекса маркетинга (4P) является:
- цена
 - сбытовая политика
 - продукт (товар, услуга)
- 15 Промышленный спрос является производным, а значит:
- спрос на товар промышленного назначения зависит от спроса на другие товары, при производстве которых этот товар используется
 - не подвержен значительным колебаниям в зависимости от конечного спроса
 - характеризуется высокой ценовой эластичностью

Вариант 3

- 1 Совокупность физических и юридических лиц, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства других товаров и услуг, – это:
- потребительский рынок
 - рынок производителей
 - рынок посредников

- 2 Деятельность организации, направленная на распространение информации о достоинствах выпускаемого ею товара и убеждение потребителей покупать именно его, – это:
 - а) разработка продукта
 - б) доведение продукта до места
 - в) продвижение продукта

- 3 Время с момента первоначального появления товара до прекращения его реализации на конкретном рынке - это:
 - а) жизненный цикл товара
 - б) инвестиционный цикл товара
 - в) производственный цикл товара

- 4 Центральным элементом комплекса маркетинга (4P) является:
 - а) цена
 - б) сбытовая политика
 - в) продукт (товар, услуга)

- 5 Промышленный спрос является производным, а значит:
 - а) спрос на товар промышленного назначения зависит от спроса на другие товары, при производстве которых этот товар используется
 - б) не подвержен значительным колебаниям в зависимости от конечного спроса
 - в) характеризуется высокой ценовой эластичностью

- 6 Соотношение дисконтированных доходов и дисконтированных расходов участников проекта, возникающих в связи с реализацией проекта, характеризует
 - а) макроэкономическую эффективность проекта
 - б) бюджетную эффективность проекта
 - в) коммерческую эффективность проекта

- 7 Учет разновременности денежных потоков и приведение их к единому периоду времени – это:
 - а) аппроксимация
 - б) усреднение
 - в) дисконтирование

- 8 Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) является величиной:
 - а) относительной
 - б) абсолютной
 - в) константой

- 9 При повышении ставки дисконтирования показатель чистой текущей стоимости (NPV):
 - а) увеличивается
 - б) уменьшается
 - в) не зависит от выбранной ставки дисконтирования

- 10 Уникальность полученного результата – это характеристика:
 - а) операционной деятельности
 - б) проектной деятельности
 - в) любого вида деятельности

- 11 Сфера сбыта организации как элемент ближнего окружения проекта формирует:
- а) только требования к проекту, связанные с потребностями покупателей
 - б) только требования к проекту, связанные с действиями конкурентов
 - в) требования к проекту, связанные, как с потребностями покупателей, так и с действиями конкурентов
- 12 Смета и бюджет проекта, цены, налоги и тарифы, риски и страхование, стимулы и льготы составляют смысл такого фактора внутреннего окружения проекта, как:
- а) специфическая организационная структура
 - б) экономические условия
 - в) экологическое воздействие проекта
- 13 При реализации проектов предприятие должно:
- а) только постоянно искать новых потребителей продукции
 - б) только постоянно искать новые возможности использования продукции
 - в) постоянно искать как новых потребителей продукции, так и новые возможности использования продукции
- 14 Процесс, посредством которого менеджер проекта принимает решение беспристрастно, на основе логики и рассуждения, – это:
- а) рациональное принятие решений
 - б) случайное принятие решений
 - в) некорректное принятие решений
- 15 При реализации проектов целесообразно проводить:
- а) многоступенчатую сегментацию рынка
 - б) гипотетическую сегментацию рынка
 - в) верификационную сегментацию рынка

Приложение № 2

к п. 3.2

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Основы управления проектами коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуются замысел и результаты проекта, определение проекта как системы.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются общие свойства системы и свойства проекта как системы.
- Охарактеризовать, как практически применяется системный подход к управлению проектами, сложность проекта как системы.
- Дать характеристику того, как практически применяется управляемость системы, управляющая система, управляемая система.
- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуются закономерности управления сложными системами.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются прямые и косвенные управляющие воздействия, методы декомпозиции и структуризации в управлении проектами.

Тема 2. Разработка концепции проекта коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется процесс целеполагания, методика SMART, методика SMARTER.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются аналитические методы целеполагания и неаналитические методы целеполагания.
- Выявить особенности того, как на практике применяется морфологический анализ.
- Дать характеристику того, как практически применяется функционально-стоимостной анализ.
- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется метод мозгового штурма.

- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются характеристики полезности проекта, требования к проекту.

Тема 3. Разработка проектной документации в рамках коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется тройное ограничение проекта затраты, сроки и качество.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются три вида дизайна проекта (дизайн по затратам, дизайн по времени, дизайн по качеству).
- Выявить особенности того, как на практике действует корпоративная среда проекта, управление программами и портфелями проектов.
- Дать характеристику того, как на практике действует внекорпоративное окружение проекта и факторы, влияющие на проект, состав проекта.
- Выявить особенности того, как на практике действуют участники проекта (стейкхолдеры, заинтересованные стороны).
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются обязанности менеджера проекта и риски неполного выявления всех заинтересованных сторон.

Тема 4. Организация проектного финансирования в рамках коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется структура проекта как системы.
- Выявить особенности того, как на практике применяется структурирование проекта, основные задачи структурирования проекта.
- Определить практические особенности того, как применяется подпродуктовая структура, структура процесса, организационная структура, основные элементы разработки организационной структуры.
- Дать характеристику того, как практически применяются три основные организационные структуры управления проектами.
- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуются этапы процесса структуризации проекта.

- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются инструменты проектного финансирования, источники и методы проектного финансирования, классическая и модифицированная схемы проектного финансирования.

Тема 5. Оценка эффективности проекта коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Определить практические особенности того, как применяется коэффициент покрытия задолженности, метод фиксированного процента.
- Систематизировать особенности того, как на практике действуют участники проекта при проектном финансировании, банковский консорциум.
- Определить практические особенности того, как функционирует проектная компания в рамках проектного финансирования.
- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется контроль за реализацией проекта со стороны банка.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются отличия проектного финансирования от венчурного финансирования.
- Охарактеризовать особенности того, как на практике применяются роли, в которых может выступать банк на рынке проектного финансирования.
- Систематизировать особенности того, как на практике проявляются недостатки проектного финансирования с точки зрения заемщика.

Тема 6. Управление стоимостью проекта коммерциализации технологических достижений

Задания:

- Определить практические особенности того, как осуществляются переговоры и утверждение проекта коммерциализации технологических достижений.
- Представить аналитическую характеристику того, как на практике реализуется контроль за реализацией проекта коммерциализации технологических достижений.
- Определить практические особенности того, как осуществляется банковская оценка реализации проекта коммерциализации технологических достижений, прием-сдача объекта в эксплуатацию, банковский контроль на эксплуатационной фазе.

- Раскрыть основные практические подходы к тому, как применяются различные виды торгов в рамках реализации проекта коммерциализации технологических достижений.
- Систематизировать особенности того, как на практике действуют исполнители проектов коммерциализации технологических достижений и участники торгов, централизованная и децентрализованная закупочная деятельность, виды контрактов.
- Сформулировать стратегическое видение относительно того, какое практическое влияние имеет объединение участников торгов в консорциумы, роль инженерно-консультационных фирм в проектах коммерциализации технологических достижений.
- Систематизировать особенности того, как на практике действует закупочный цикл в проектах коммерциализации технологических достижений.
- Дать характеристику того, как практически применяется тендерная документация в проектах коммерциализации технологических достижений.
- Охарактеризовать, как на практике происходит открытие торгов, предварительное рассмотрение тендерных предложений в проектах коммерциализации технологических достижений.
- Систематизировать особенности того, как на практике происходит принятие решения о победителе тендера и присуждение контракта в проектах коммерциализации технологических достижений.

Приложение № 3

к п. 3.3

**ТИПОВЫЕ ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ ПО КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ
ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ**

Вариант 1. Тенденции развития управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Объективная необходимость анализа управления проектами коммерциализации технологических достижений
2. Понятие управления проектами коммерциализации технологических достижений в условиях конкуренции
3. Анализ управления проектами коммерциализации технологических достижений как инструмент обеспечения динамичного развития

Заключение

Список использованных источников

Вариант 2. Влияние информационных систем на управление проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Понятие и содержание информационной системы бизнеса
2. Цель и назначение информационной системы обеспечения управления проектами коммерциализации технологических достижений
3. Задачи и преимущества использования инноваций в работе информационной системы обеспечения управления проектами коммерциализации технологических достижений

Заключение

Список использованных источников

Вариант 3. Аналитические инструменты управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Понятие и роль управления проектами коммерциализации технологических достижений в деятельности организаций оптовой торговли
2. Методы управления проектами коммерциализации технологических достижений в целях повышения конкурентоспособности организаций оптовой торговли
3. Зарубежная практика управления проектами коммерциализации технологических достижений для повышения конкурентоспособности организаций оптовой торговли

Заключение

Список использованных источников

Вариант 4. Роль инновационных и маркетинговых инструментов в управлении проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и основные подходы инновационного маркетинга в сфере управления проектами коммерциализации технологических достижений
2. Преимущества и недостатки инновационного маркетинга в сфере управления проектами коммерциализации технологических достижений
3. Практические примеры успешного применения инновационного маркетинга в сфере управления проектами коммерциализации технологических достижений

Заключение

Список использованных источников

Вариант 5. Управленческая стратегия как инструмент управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и понятие управленческой стратегии в проектной деятельности
2. Роль управленческой стратегии в проектной деятельности торговой организации
3. Методы повышения конкурентоспособности торговой организации за счет совершенствования управленческой стратегии в проектной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Вариант 6. Кадровое обеспечение как основа управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Основные понятия кадрового обеспечения
2. Анализ кадрового обеспечения в современных условиях
3. Роль кадрового обеспечения в проектной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Вариант 7. Финансовое обеспечение как предпосылка успешного управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и содержание финансового обеспечения проектной деятельности
2. Планирование финансового обеспечения проектной деятельности
3. Роль прогнозирования в финансовом обеспечении проектной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Вариант 8. Экономический потенциал управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и значение экономического потенциала проектной деятельности
2. Роль экономического потенциала проектной деятельности в обеспечении конкурентоспособности организации
3. Способы анализа и оценки экономического потенциала проектной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Вариант 9. Возможности формирования рынков сбыта в сфере управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и этапы формирования рынков сбыта
2. Функции рынков сбыта в обеспечении эффективной проектной деятельности
3. Прогнозирование развития рынков сбыта и его роль в обеспечении эффективной проектной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Вариант 10. Оценка рисков в сфере управления проектами коммерциализации технологических достижений

Введение

1. Сущность и значение рисков в управлении проектами коммерциализации технологических достижений
2. Состав и оценка рисков в управлении проектами коммерциализации технологических достижений
3. Роль государственного регулирования в снижении рисков в управлении проектами коммерциализации технологических достижений

Заключение

Список использованных источников