

Кафедра

Управления

Б1.В.ДВ.05.01

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА)

Учебная дисциплина	Инновационный менеджмент
По направлению подготовки	38.03.02 «Менеджмент»
Профиль (программа бакалавриата)	«Бизнес-аналитика в управленческой деятельности»
Форма обучения	Очная

Оценочные материалы (средства) дисциплины рассмотрены (актуализированы) и утверждены на заседании кафедры управления

Протокол заседания № 10 от « 15 » мая 2026 г.

Заведующий кафедрой Никитина Наталья Викторовна

Оглавление

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	
5. ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ	
6. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ	

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы (средства) сформированы в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 №970, и учебного плана направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Бизнес-аналитика в управленческой деятельности» (программа бакалавриата). В соответствии с матрицей компетенций основной профессиональной образовательной программы «Бизнес-аналитика в управленческой деятельности» в процессе обучения по дисциплине «Инновационный менеджмент» происходит формирование закрепленных за дисциплиной компетенций обучающихся. Оценка сформированности компетенций на каждом этапе обучения происходит через оценку планируемых результатов обучения по дисциплине (знаний, умений, навыков).

Результаты освоения образовательной программы (компетенции)	Индикаторы компетенции и	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Этапы формирования компетенции (семестры и темы)	Оценочные средства
ПК-2 - Способен оценивать экономические и социальные условия реализации новых рыночных возможностей и формировать новые бизнес-модели	ПК-2.1 Выявляет необходимые экономические и социальные условия с целью формирования возможных организационно-экономических решений реализации перспективных направлений деятельности и организации	Знать - способы организации групповой работы для реализации инновационного проекта. Уметь - ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности. Владеть - способностью организовать групповую работу для реализации планирования перспективных	Семестр 7: Тема 1. Инновационный менеджмент: сущность, возникновение и развитие Тема 2. Нововведения как объект инновационного менеджмента Тема 3. Формирование национальных инновационных систем. Тема 4. Инфраструктура инновационной деятельности: составляющие и направления развития	Семестр 7: - Устный опрос по теме 1 - Проверка практической работы по теме 2 - участие в семинаре-дискуссии по теме 3 Проверка практической работы по теме 4

		направлений деятельности.		
--	--	---------------------------	--	--

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Устный опрос Тема 1. Инновационный менеджмент: сущность, возникновение и развитие

1. Возникновение, особенности и объект изучения инновационного менеджмента
2. Причины возникновения инновационного менеджмента
3. Нововведение – как объект инновационного менеджмента
4. Сущность инновационного менеджмента
5. Возникновение инновационного менеджмента
6. Развитие инновационного менеджмента
7. Стратегии инновационного менеджмента
8. Виды стратегий инновационной деятельности

Критерии оценивания устного опроса:

оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он ответил развернуто на один из заданных вопросов, активно дополнял ответы других обучающихся или задавал им дополнительные вопросы;

оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он ответил развернуто на один из заданных вопросов или ответил кратко на ряд вопросов;

оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он кратко ответил на один из задаваемых вопросов или просто дополнял ответы других обучающихся, задавал им дополнительные вопросы;

оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он не смог ответить правильно на заданный вопрос, либо не отвечал на вопросы и не участвовал в их обсуждении.

Список вопросов к семинару-дискуссии

Тема 3. Технологии и инструменты управления инновационной организацией

1. Содержание и направления инновационной политики государства.
2. Необходимость перехода РФ на инновационный путь развития.
3. Условия реализации инновационной политики государства.
4. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационных процессов.

5. Сравнительный анализ опыта формирования национальных инновационных систем в различных странах.
6. Структурный состав национальной инновационной систем.

Критерии оценивания семинара -дискуссии:

оценка «отлично» выставляется студенту, если содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; доклад оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления доклада; имеет чёткую композицию и структуру, в тексте; в докладе отсутствуют логические нарушения в представлении материала, отсутствуют орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки, представлен качественный анализ найденного материала;

оценка «хорошо» выставляется студенту, если содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; доклад оформлен в соответствии с общими требованиями написания доклада, но есть погрешности в техническом оформлении,; доклад имеет чёткую композицию и структуру, в тексте доклада отсутствуют логические нарушения в представлении материала.

оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике, в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания доклада, но есть погрешности в техническом оформлении, в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте доклада есть логические нарушения в представлении материала.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике, в реферате отмечены нарушения общих требований, написания доклада, есть погрешности в техническом оформлении.

Порядок проведения промежуточной и итоговой аттестации по дисциплине для инвалидов и лиц с ОВЗ предусмотрен Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

Практическая работа по теме 2

«Нововведения как объект инновационного менеджмента»

Анализ инноваций по Кано и домика качества

Методические рекомендации по изучению темы

Изучив данную тему, студент должен:

иметь представление об основах проведения анализа потребностей с помощью метода Кано и домика качества;

знать:

- виды инноваций;
- классификацию потребностей;

уметь:

- проводить анализ с помощью метода Кано;
 - делать выводы по результатам анализа потребностей;
- владеть* навыками классификации потребностей.

При освоении темы необходимо:

- ✓ изучить учебный материал;
- ✓ акцентировать внимание на терминах: модель Кано;
- ✓ выполнить задания практикума по теме;
- ✓ ответить на контрольные вопросы;
- ✓ Для чего нужны инновации.
- ✓ Перечислите признаки классификации инноваций.
- ✓ Что дает построение модели Кано.
- ✓ Как можно выбрать и оценить инновацию.
- ✓ Как выбрать инновацию.

В литературе предлагается довольно много определений понятия «инновация». Инновации возможны во всех сферах деятельности человека. Сам термин «инновации» был предложен Д. Шумпетером. По его мнению, инновация представляет собой коммерциализацию всех новых комбинаций, основанных на применении новых материалов и компонентов, на введении новых процессов, открытии новых рынков, введении новых организационных форм. Коновалов В.М., специалист по социально-экономическим инновациям, дает определение инновации как результату трансформации идей, исследований или разработок в новое или усовершенствованное научно-техническое или социально-экономическое решение, цель которого достижение общественного признания через использование в практической деятельности людей.

Нововведение – это внедренный результат инновации в практику предприятия.

Коммерческий аспект инновации определяет её как экономическую необходимость, основанную на потребностях рынка.

Новшество – (новые методы, устройства, технологии, явления, изобретения, открытия) – товар как результат научной и научно-технической деятельности, на который распространены авторские и патентные права.

Различают системные (организационно-управленческие), технологические и конструкторские новшества (новации). Первые направлены на повышение эффективности управления и продвижения товара на рынке, вторые – на процессы, третьи – на продукт.

Известный специалист по менеджменту П.Друкер выделяет семь источников инновационных идей:

- 1.Неожиданное событие, которое может дать неожиданный успех или неожиданную неудачу.
- 2.Несоответствие между реальностью, такой, каковой она является, и её отражением во мнениях и оценках людей.
- 3.Изменение потребностей производственного процесса.
- 4.Изменение в структуре отрасли или рынка.
- 5.Демографические изменения.
- 6.Изменения в восприятии и ценностных установках.
- 7.Новые знания (научные и ненаучные).

Модель удовлетворенности потребителей Н.Кано – является одним из методов в области менеджмента и маркетинга, или точнее говоря качественного менеджмента. Именно «качественного менеджмента» («Quality management»), как принято понимать этот термин во всем мире. Хотя в России термин «Quality management» понимается как «менеджмент качества». По мнению М.Г. Круглова это не совсем корректно. В результате это приводит к тому, что «этот самый менеджмент качества часто существует на предприятии обособленно от общего менеджмента...», и руководители занимаются этими вопросами от случая к случаю. Мы будем говорить не только о качестве продукции, под которым понимают степень соответствия присущих характеристик требованиям и ожиданиям потребителей, но и о качественном управлении инновационными продуктами.

Одним из важных элементов инновационной деятельности является поиск тех «правильных» комбинаций, сочетание которых и определит успех инновации.

Существуют методы, позволяющие эффективно это осуществлять, и одним из них является «метод морфологического анализа».

Впервые этот метод был применен и разработан швейцарским астрофизиком Ф. Цвики. Цель данного метода заключается в том, чтобы увидеть перспективу полного видения товара. Понятие товар в маркетинге означает все, что может быть предложено на рынке для приобретения, использования или потребления с целью удовлетворения человеческих потребностей или нужд.

Для того чтобы понять, какие характеристики (атрибуты) значимы или, наоборот, не значимы для потребителей, используют еще один метод, названный в честь его автора – японского профессора Нориаки Кано. Он впервые предложил этот метод в 1982 г. в работе «Привлекательное качество и необходимое качество».

Использование данного метода также предполагает создание списка возможных атрибутов. Но далее эти атрибуты рассматриваются не в комбинации, а по отдельности, что упрощает процедуру выявления ключевых характеристик. Результатом применения метода КАНО является разбивка атрибутов на 4 группы: необходимые (must-be), линейные (one-dimensional), привлекательные (attractive), безразличные (indifferent). Необходимые атрибуты товара или услуги – это те, при отсутствии которых потребитель даже не рассматривает данный товар или услугу как альтернативу.

В то же время наличие данных атрибутов не приводит к высокой удовлетворенности покупателя, поскольку рассматривается покупателем как нечто само собой разумеющееся. Линейные или Одномерные атрибуты – это те атрибуты, для которых удовлетворенность прямо пропорциональна степени присутствия данного атрибута. Привлекательные атрибуты: отсутствие данного атрибута воспринимается потребителем нейтрально и не препятствует выбору, но его присутствие резко увеличивает удовлетворенность потребителя. Это атрибуты, способные приятно «удивить покупателя», однако не рассматриваемые покупателем как обязательные.

Атрибуты товара относят к категориям Кано на основе опроса потребителей. По каждому атрибуту задается два вопроса:

Позитивный: Если атрибут N присутствует в товаре, как Вы к этому отнесетесь?

Негативный: Если атрибут N отсутствует в товаре, как Вы к этому отнесетесь?

По каждому вопросу предлагаются 5 вариантов ответа:

- мне это нравится (I like it that way);
- это абсолютно необходимо (it must be that way);
- для меня это не имеет значения (I am neutral);
- я это спокойно воспринимаю (I can live with it that way);
- меня это не устраивает (I dislike it that way)

В зависимости от ответов на каждый из 2-х вопросов атрибут относят к определенной категории КАНО. Для определения категории атрибута ответы респондента сопоставляются с таблицей КАНО: ответ по позитивной части (присутствие атрибута, правая колонка) сопоставляется с ответом по негативной части вопроса (отсутствие атрибута, верхняя строка таблицы):

Категории Кано

Атрибут		Отсутствует				
		нравится	необходимо	не имеет значения	спокойно воспринимаю	не устраивает
Присутствует	нравится	Q	A	A	A	O
	необходимо	R	I	I	I	M
	не имеет значения	R	I	I	I	M
	спокойно воспринимаю	R	I	I	I	M
	не устраивает	R	R	R	R	Q

Условные обозначения:

A: привлекательный (attractive)

M: необходимый (must-be)

R: обратная зависимость, чем выше степень присутствия атрибута, тем ниже удовлетворенность (reverse)

O: линейный (one-dimensional)

Q: сомнительный результат (questionable result)

I: безразличный (indifferent)

Итак, данный метод позволяет более глубоко изучить потребности и разрабатывать товары, наиболее востребованные рынком, а также разрабатывать современные системы мотивации, способствующие повышению эффективности работы, что будет несомненно способствовать повышению конкурентоспособности компаний и повышению потенциала и позволит совершать «прорывы» на новые рынки. [7]

Причём, любые новации должны обеспечивать экономию ресурсов, особенно живого труда, времени производства и/или повышение удовлетворенности потребителей. Для обоснования предложенного новшества для объекта необходимо провести анализ по модели Кано (рисунок 1).



Рисунок 1 - Двумерная модель Кано

Для чего необходимо определить следующие характеристики для исследуемого объекта.

Одномерные характеристики (satisfaction factors) – человек удовлетворен, когда такие характеристики существуют и неудовлетворен, когда такие характеристики отсутствуют. Чем больше этих характеристик, тем лучше. Одномерные характеристики определяют мотивы, ради которых человек согласен работать больше.

Привлекательные характеристики (delighters) – человек доволен, когда такие характеристики существуют, но и считает приемлемым, когда они отсутствуют. Такие качества позитивно удивляют, но не мотивируют.

Безусловные характеристики (must be) – человек принимает как должное, когда такие характеристики существуют, и полностью не удовлетворён, когда такие характеристики отсутствуют. Отсутствие их вызывает порой скрытое недовольство и раздражение, но наличие их не мотивирует больше и лучше работать.

Задание на выполнение

1. Выбрать объект для исследования (любой продукт на усмотрение обучающегося).
2. Разработать таблицу требований потребителей к выбранному объекту по классификации Кано.
3. По результатам проделанной работы сделать выводы, какая инновация возможна для выбранного объекта. Предложить и описать новшество, которое выгодно отличало бы его от аналогичной продукции и позволило бы ему быть конкурентоспособным.
4. Оформить работу в текстовом редакторе Word.

Требования к оформлению отчета по практической работе

Работу оформить в текстовом процессоре MSWord.

- Пояснительная записка выполняется на листах формата А4, которые должны быть сброшюрованы в виде папки.
- Обложкой контрольной работы служит титульный лист.
- Текст пояснительной записки располагается на одной стороне листа и выполняется шрифтом TimesNewRoman размером в 14 пикселей, стиль—обычный, межстрочный интервал—одинарный.
- Страницы имеют следующие параметры (поля): слева-25 мм, справа-10мм, сверху и снизу – по 20 мм.
- Все страницы, за исключением титульного листа (номер 1), нумеруются сверху в центре в следующем порядке: страница 2-рецензия на контрольную работу (оставляется пустой), страница 3- оглавление с обязательным указанием номеров

- страниц разделов, страница 4 и т. д. – содержательная часть контрольной работы. В конце пояснительной записки приводится список используемой литературы.
- Рисунки и таблицы выполняются в текстовом процессоре Word или процессоре Excel. Все рисунки и таблицы должны иметь соответствующую сквозную нумерацию, название и при необходимости пояснительный текст.
 - Пояснительная записка должна содержать описание выполнения каждого пункта задания.
 - Результаты выполнения заданий представить в электронном виде.

Критерии оценивания практической работы:

оценка «отлично» выставляется студенту, если студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, в работе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления, практическая работа оформлена точно по шаблону, ответы на вопросы полные;

оценка «хорошо» ставится, если студент выполнил требования к оценке "отлично", но допущены 2-3 недочета;

оценка «удовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью и не сработал по шаблону, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы, в ходе проведения работы были допущены ошибки;

оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью, работа не выполнена и не сдана или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Порядок проведения промежуточной и итоговой аттестации по дисциплине для инвалидов и лиц с ОВЗ предусмотрен Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

Практическая работа по теме 4

«Эффективность инновационной деятельности»

ЗАДАНИЕ 1. Внимательно изучите ситуацию, выберите стратегию развития компании, аргументируйте свой выбор.

СИТУАЦИЯ: ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Историческая справка. Компания «Х» основана в Великобритании в 1950 году. Фирма быстро развивалась и в конце 90-ых годов имела стабильные 15% европейского рынка предметов личной гигиены. Компания концентрировалась на умеренно инновационных товарах, расположенных в диапазоне низких и средних цен. Успех фирмы можно было объяснить также ещё двумя важными факторами: отличным пониманием нужд своих потребителей, с которыми компания установила доброжелательные взаимоотношения, и гармоничными трудовыми отношениями внутри фирмы. Рыночный успех компании отразился на её положении на рынке ценных бумаг. Акции «Х» котируются на ведущих биржах Европы: в Лондоне, Париже, Франкфурте, Амстердаме. Доход на акцию и дивиденды стабильно росли и к настоящему времени составлял 4 и 2 ЕВРО соответственно. Держателями акций «Х», как показали исследования, были в основном мелкие инвесторы, заинтересованные в сочетании стабильного дохода с умеренным ростом.

Философия руководства. Приведём некоторые выдержки из интервью с председателем Совета Директоров компании «Х»:

«Прежде всего, мы озабочены благосостоянием наших акционеров в долгосрочной перспективе. Это означает, что мы стремимся к стабильно растущим доходам на акцию и дивидендам. Мы уверены, что такой подход приведёт к росту курсовой стоимости наших акций. Тесно связано с этим и наше стремление поддержать нашу рыночную долю в пятнадцать процентов. По природе нашего бизнеса абсолютно необходимо постоянно добиваться успеха.

В дополнение к вышеупомянутым целям, существуют и другие, которые мы должны иметь в виду. Мы несём ответственность перед нашими потребителями, в смысле качества наших продуктов и цены на них. В последние годы мы поставляли высококачественные товары и при этом поддерживали ежегодный рост цен на самом низком в нашей отрасли уровне. Точно также мы несём ответственность и перед нашими сотрудниками и общественностью тех регионов, в которых они проживают. Очевидно, что это трансформируется в высокий уровень заработной платы, хорошие условия труда и гармоничные трудовые отношения. Это означает и необходимость поддержания высокого уровня занятости, тем более, что мы являемся главными работодателями в тех регионах, где расположены наши заводы. Мы осознаём нашу ответственность и перед всем обществом. Выпуская новые продукты, мы постоянно превосходим все стандарты ЕС для продукции подобного рода. Естественно, это требует больших вложений в исследования и разработки в данной сфере.

Наибольший вклад в нашу способность оценивать результаты управленческих решений с точки зрения достижения наших многочисленных и во многом противоречивых целей вносит корпоративная группа стратегических исследований. Эта группа была создана в 1975 году и с того времени постоянно демонстрировала великолепные способности предугадывать не только изменения в области техники, но и социальные и экономические тенденции развития фирмы и обстановки вокруг неё».

Возникшая проблема. В текущем месяце Совет Директоров компании «Х» столкнулся с проблемой принятия важнейшего решения. Без существенных изменений в ассортименте выпускаемой продукции невозможно сохранить положение на рынке. Совет Директоров рассматривал несколько вариантов новой стратегии фирмы и пытался выбрать тот, который, с одной стороны, позволил бы поддержать рентабельность компании на должном уровне, с другой - в наибольшей степени соответствовал бы целям и традициям «Х». Группа стратегических исследований разработала три альтернативных варианта стратегии фирмы. Каждый вариант был доступен компании, но одновременно исключал все другие. Только один из вариантов мог быть реализован.

Стратегия А «Х» должна сконцентрировать свои усилия на сегменте дорогостоящих продуктов. Доля рынка при этом неизбежно сократится до 10%. В то же время розничные цены увеличатся на 10%. С другой стороны, новые продукты по своим качествам будут на 10% превосходить стандарты ЕС, а занятость останется неизменной. Существенным плюсом этого варианта является увеличение за последующие четыре года дохода и дивидендов до 8 и 4 ЕВРО на акцию соответственно.

Стратегия В Компания должна сконцентрировать свои усилия на производстве наиболее дешёвых продуктов из своего ассортимента, забыть о частом обновлении и нацелиться на большие объёмы производства. Рыночная доля в этом случае увеличится до 20% в течение последующих четырёх лет. Экологические стандарты будут соответствовать нормам ЕС. Акционеры могут ожидать сохранения существующих доходов и дивидендов. К сожалению, при реализации этой стратегии примерно одна треть существующего управленческого персонала должна быть уволена. С другой стороны, число занятых в целом увеличится на 15%, что уменьшит существующую семипроцентную безработицу в регионе до небывало низкого уровня в 2%.

Стратегия С Фирма принципиально меняет ассортимент продукции и концентрируется на впервые разработанных продуктах, тесно связанных с движением «зелёных». Новые продукты должны быть на 50% лучше, чем все достижимые в будущем экологические стандарты ЕС. Однако цены на новые продукты сразу же увеличатся на 25%, к тому же необходимость проведения дополнительных исследований и разработок приведёт к ежегодному росту цен на 10%. Тем не менее, доля рынка останется равной 15% благодаря непреходящему интересу покупателей к экологическим аспектам предлагаемых товаров. Новый ассортимент потребует инвестиций в новое сложное оборудование. Автоматизация и новые технологии потребуют увеличения числа руководителей среднего звена и увеличения сферы компетенции уже работающих менеджеров. При этом численность занятых сократится на 25%, что увеличит безработицу на местном рынке труда до социально

опасного уровня в 15%. Более того, потребность в постоянных инвестициях вынудит отказаться от выплаты дивидендов и не сможет обеспечить доход на акцию больше, чем 2 ЕВРО в течение следующих пяти лет.

1. Какую стратегию Вы рекомендуете выбрать?
2. Какие изменения можно ввести в философию фирмы?
3. Сделайте прогноз поведения акционеров.

Критерии оценивания практической работы:

оценка «отлично» выставляется студенту, если студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, в работе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления, практическая работа оформлена точно по шаблону, ответы на вопросы полные;

оценка «хорошо» ставится, если студент выполнил требования к оценке "отлично", но допущены 2-3 недочета;

оценка «удовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью и не сработал по шаблону, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы, в ходе проведения работы были допущены ошибки;

оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью, работа не выполнена и не сдана или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Порядок проведения промежуточной и итоговой аттестации по дисциплине для инвалидов и лиц с ОВЗ предусмотрен Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЭКЗАМЕНЕ

Список вопросов для подготовки к экзамену

ПК-2 Способен оценивать экономические и социальные условия реализации новых рыночных возможностей и формировать новые бизнес-модели

ПК-2.1 Выявляет необходимые экономические и социальные условия с целью формирования возможных организационно-экономических решений реализации перспективных направлений деятельности организации

Обучающийся знает: способы организации групповой работы для реализации инновационного проекта.

1. Содержание инновационного менеджмента, цель и предмет изучения.
2. Основные понятия инновационного менеджмента.
3. Мотивы инновационных введений.
4. Жизненный цикл нововведения.
5. Факторы, содействующие и препятствующие успешному осуществлению нововведений.
6. Инновационный процесс. Этапы инновационного процесса.
7. Классификация инновационных процессов.
8. Этапы разработки инновации.
9. Способы передачи инноваций.
10. Классификация инноваций.

11. Основные элементы системы инновационного менеджмента.
12. Функции и методы инновационного менеджмента.
13. Процесс разработки нового товара.
14. Формы инновационного менеджмента.
15. Изучение потребности рынка в новом продукте.

ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЭКЗАМЕНЕ

ПК-2 Способен оценивать экономические и социальные условия реализации новых рыночных возможностей и формировать новые бизнес-модели

ПК-2.1 Выявляет необходимые экономические и социальные условия с целью формирования возможных организационно-экономических решений реализации перспективных направлений деятельности организации

Обучающийся умеет: ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.

Обучающийся владеет: способностью организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам участия в семинарах -дискуссиях и выполнения практической работы , в которых ему необходимо организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Для контроля усвоения обучающимися данной дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен, который проводится в форме устного ответа на вопросы и выполнения практического задания. При выставлении итоговой оценки по дисциплине учитываются результаты текущего контроля, отражающие сформированность практических умений и навыков обучающегося. Во время обучения обучающиеся участвуют в разных мероприятиях текущего контроля: участвуют в семинаре - дискуссии и выполняют практические работы.

Экзамен проходит в форме устного ответа на теоретический вопрос.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения				
	1	2	3	4	5
ПК-2 Способен оценивать экономические и социальные условия реализации новых рыночных возможностей и формировать новые бизнес-модели					

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения				
	1	2	3	4	5
ПК-2.1 Выявляет необходимые экономические и социальные условия с целью формирования возможных организационно-экономических решений реализации перспективных направлений деятельности организации					
Знать: - способы организации групповой работы для реализации инновационного проекта.	Не знает	Фрагментарные знания способов организации групповой работы для реализации инновационного проекта.	Общие, но не структурированные знания способов организации групповой работы для реализации инновационного проекта.	Сформированное, но содержащее отдельные пробелы знание способов организации групповой работы для реализации инновационного проекта.	Сформированное систематизированное прочное знание способов организации групповой работы для реализации инновационного проекта.
Уметь: - ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.	Не умеет	Частично освоенное умение ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.	В целом освоенное, но не подкрепляемое знаниями и самостоятельно умение ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.	В целом сформированное и самостоятельно реализуемое, но не всегда интеллектуально обоснованное умение ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.	Успешно сформированное, самостоятельно и осознанно реализуемое умение ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития; - анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.
Владеть: - способностью организовать групповую работу для реализации перспективных направлений деятельности.	Не владеет	Фрагментарно сформированные способы организации групповой работы для реализации перспективных направлений деятельности.	В целом сформированные, но выполняемые на элементарном уровне способы организации групповой работы для реализации перспективных направлений деятельности.	Сформированные, но не устойчивые в сложных ситуациях способы организации групповой работы для реализации перспективных направлений деятельности.	Успешно сформированные, устойчивые, технологически грамотно реализуемые способы организации групповой работы для реализации перспективных направлений

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения				
	1	2	3	4	5
					деятельности.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При выставлении итоговой оценки за дисциплину необходимо учитывать результаты текущего контроля и критерии оценивания сформированности компетенций.

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос были продемонстрированы глубокие, систематизированные и прочные знания (в соответствии с критериями сформированности компетенций), умения логично и обоснованно излагать материал, быстро ориентироваться в дополнительных вопросах и давать полные ответы;
- практические работы выполнены безошибочно и в полном соответствии с требованиями на оценку «отлично», обучающийся в работе продемонстрировал устойчивые навыки работы и навыки по организации проектно-аналитической деятельности;

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано хорошее, но недостаточно полное изложение материала, с отдельными пробелами в знаниях (возможно, незначительными неточностями в употреблении терминов), логичное изложение материала, но недостаточно быстрая ориентация в нем при ответе на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «отлично» или «хорошо» (с незначительными замечаниями и/или ошибками), обучающийся продемонстрировал хорошие навыки работы и навыки по организации проектно-аналитической деятельности;

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано поверхностное владение материалом и фрагментарные знания, отсутствие стройного и логично выстроенного ответа, затруднение в употреблении терминов и приведении примеров, плохая ориентация в материале при ответе на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «хорошо» или «удовлетворительно» (с ошибками и замечаниями), с отклонениями от требований, обучающийся затруднялся в объяснении применяемых средств и конструктивов по организации проектно-аналитической деятельности;

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано незнание значительного объема материала, «фрагментарность имеющихся знаний, отсутствие стройного и логично выстроенного ответа, затруднение в употреблении терминов и приведении примеров, неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения, неспособность отвечать на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «неудовлетворительно» со значительными отклонениями от требований, с грубыми ошибками и множеством замечаний, обучающийся

продемонстрировал частично сформированные навыки работы, затрудняется в объяснении применяемых средств и конструктивов по организации проектно-аналитической деятельности;

Все вышеперечисленное говорит о несформированности запланированных компетенций.

5. ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

ПК-2 - Способен оценивать экономические и социальные условия реализации новых рыночных возможностей и формировать новые бизнес-модели

Обучающийся знает

- способы организации групповой работы для реализации инновационного проекта.

Обучающийся умеет

- ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития;

- анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.

Обучающийся владеет:

- способностью организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности.

ЗАДАНИЕ ЗАКРЫТОГО ТИПА

Задание 1. Центры, представляющие собой обслуживающие предприятия, создаваемые для развития новых высокотехнологических фирм, называются:

- а) техническими
- б) технологическими
- в) конгломератными

Ответ: б

Задание 2. К формам стратегических альянсов относятся:

- а) приобретений акций инвестиционной фирмы, заказ НИОКР
- б) заказ НИОКР
- в) создание совместных предприятий; приобретение акций инвестиционной фирмы; заказ НИОКР

Ответ: в

Задание 3. Влияние характеристик среды на инновационный потенциал организации:

- а) цель анализа микросреды организации
- б) предмет анализа микросреды организации +
- в) объект анализа микросреды организации

Задание 4. Основная цель инновационной политики:

- а) создание организационных условий, обеспечивающих саморазвитие компании и рост конкурентоспособности продукции +
- б) усиление трансфера новых знаний в сферу предпринимательства
- в) определение механизмов поддержки приоритетных инновационных проектов

Ответ: а

Задание 5. Цель стратегической инноватики:

- а) исследовать новые технологии и информационные ресурсы
- б) обслуживать текущие краткосрочные цели организации
- в) решать глобальные цели организации

Ответ: в

Задание 6. Компонентами какой из инновационных сред являются в организации стратегические зоны хозяйствования:

- а) внутренней среды
- б) инновационной микросреды
- в) внешней микросреды

Ответ: б

Задание 7. Цель операционной инноватики:

- а) исследовать факторы, влияющие на организацию
- б) обслуживать текущие краткосрочные цели организации
- в) исследовать новые технологии и информационные ресурсы

Ответ: б

Задание 8. Основными характеристиками изобретения являются:

- а) уникальные технические характеристики, оригинальность
- б) новизна, промышленная применимость и изобретательский уровень
- в) полезность для широких слоев общества, инновационность

Ответ: б

Задание 9. Какова цель использования метода аналогий при управлении инновационными проектами:

- а) минимизация громоздких математических вычислений
- б) принятие грамотных управленческих решений при недостаточном количестве информации
- в) учет различных ошибок, последствий влияния неблагоприятных факторов и экстремальных ситуаций как источников потенциального риска

Ответ: в

Задание 10. В чем заключается идентификация рисков инновационных проектов:

- а) в выявлении рисков с наиболее высокой вероятностью наступления
- б) в определении критериев рисков
- в) в составлении перечня вероятных рисковых ситуаций при реализации инновационных проектов, прогнозировании причин и последствий их возникновения, классификации рисков и определения критериев рисков

Ответ: в

ЗАДАНИЕ ОТКРЫТОГО ТИПА

Уметь

- ориентироваться в распределении полномочий при реализации перспективных планов развития;
- анализировать основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.

Владеть

- способностью организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности.

1. Охарактеризуйте сущность этапов реализации инновационного

менеджмента.

Этапы реализации инновационного менеджмента обычно включают в себя следующее:

1. Формулирование стратегии инновационного развития: на этом этапе определяются цели и направления инновационной деятельности, а также разрабатывается стратегия, соответствующая целям организации.
2. Создание инновационной культуры: это включает в себя стимулирование творческого мышления, поощрение идей и инноваций, а также обеспечение условий для коммуникации и коллаборации.
3. Генерация идей: на этом этапе компания активно ищет идеи для инноваций. Это может включать в себя внутренние инициативы, а также внешние источники, такие как партнеры и клиенты.
4. Оценка и выбор идей: здесь проводится анализ идей на их потенциал и целесообразность для реализации.
5. Разработка и реализация инноваций: на этом этапе выбранные идеи превращаются в конкретные проекты, которые затем реализуются.
6. Оценка результатов: после реализации инновации проводится анализ ее эффективности и внедрение корректировок.

Эти этапы образуют общий каркас процесса инновационного менеджмента, который помогает организациям успешно внедрять и развивать инновации

2. Как организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности

Для организации групповой работы по планированию перспективных направлений деятельности можно использовать следующий подход:

1. Сформировать мультидисциплинарную команду: включите представителей различных отделов и компетенций, чтобы обеспечить разнообразие идей и перспектив.
2. Провести мозговой штурм (брейнсторминг): организуйте сессию, на которой члены команды могут свободно высказывать идеи относительно перспективных направлений деятельности.
3. Используйте техники группового моделирования: применяйте методы, такие как анализ SWOT (определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз), дерево проблем (построение модели причинно-следственных связей), сценарное планирование и другие.
4. Разработайте план действий: на основе результатов обсуждений и анализа разработайте конкретный план действий по реализации выбранных перспективных направлений.
5. Определите ответственных лиц: назначьте ответственных за выполнение каждого этапа плана, чтобы обеспечить контроль и мониторинг процесса.
6. Оцените результаты: после выполнения плана организуйте обратную связь и оценку результатов, чтобы убедиться в достижении поставленных целей.

Этот подход позволит эффективно организовать групповую работу для планирования и реализации перспективных направлений деятельности.

3. Перечислите показатели экономической эффективности инвестиций в инновации.

Показатели экономической эффективности инвестиций в инновации могут включать:

1. Внутреннюю норму доходности (IRR) - это показатель, позволяющий определить доходность инвестиций и их эффективность.
2. Срок окупаемости инвестиций (ROI) - это указатель времени, необходимого для того, чтобы инвестиции начали приносить прибыль.
3. Чистая настоящая стоимость (NPV) - показатель, определяющий разницу между текущей стоимостью наличных потоков инвестиционного проекта и стоимостью инвестиций.
4. Индекс прибыльности (PI) - это показатель, который позволяет определить, насколько каждая инвестируемая единица приносит прибыль.
5. Метод дисконтированной прибыли (DPP) - это подход, основанный на методе дисконтирования будущих потоков прибыли, чтобы определить текущую стоимость будущих денежных потоков.

Эти показатели помогают компаниям оценить экономическую эффективность инвестиций в инновации и принимать обоснованные решения относительно различных инвестиционных возможностей.

4. Каким образом происходит распределении полномочий при реализации перспективных планов развития.

При реализации перспективных планов развития организации происходит распределение полномочий следующим образом:

1. Централизованное распределение: в этом случае руководство организации определяет стратегические цели и задачи, а затем распределяет полномочия среди различных структурных подразделений и руководителей.
2. Децентрализованное распределение: здесь полномочия передаются на более низкие уровни управления, что позволяет более оперативно и гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды.
3. Матричное управление: при использовании этого подхода полномочия распределяются по обоим основным осям: функциональной (например, отдел продаж, отдел производства) и проектной (внедрение новых технологий, запуск нового продукта).
4. Участие сотрудников: эффективное распределение полномочий также включает в себя участие сотрудников в процессе принятия решений и реализации планов, что способствует их более активному участию в достижении целей.
5. Делегирование: руководители делегируют часть своих полномочий ответственным сотрудникам, что помогает ускорить процесс принятия решений и реализации планов.

Эффективное распределение полномочий при реализации перспективных планов развития организации помогает обеспечить более эффективное выполнение поставленных задач, улучшить коммуникацию и координацию между различными уровнями управления, а также повысить мотивацию сотрудников.

5. Опишите основные этапы планирования перспективных направлений деятельности.

Основные этапы планирования перспективных направлений деятельности включают в себя следующие шаги:

1. Анализ текущего состояния: Выявление сильных и слабых сторон организации, определение возможностей и угроз внешней среды.
2. Определение целей: Разработка конкретных, измеримых, достижимых, релевантных и ограниченных по времени (SMART) целей для будущей деятельности.
3. Разработка стратегий: Выбор подходящих стратегий, которые позволят достичь поставленных целей, включая выбор основных методов и средств.
4. Разработка планов: Создание конкретных планов действий для реализации выбранных стратегий, учитывая необходимые ресурсы и сроки.
5. Внедрение и контроль: Осуществление планов и контроль за их выполнением, с возможностью корректировки на основе анализа результатов.

Эти этапы образуют основу для планирования перспективных направлений деятельности, позволяя организациям эффективно управлять своим развитием.

6. Опишите стратегии инновационного менеджмента

Стратегии инновационного менеджмента - это концепции, практики и методы, которые компании используют для совершенствования и усовершенствования своих инновационных процессов. Вот некоторые распространенные стратегии:

1. Открытые инновации: компании работают с внешними сторонними организациями, чтобы обмениваться идеями, технологиями и ресурсами.
2. Инновационное предпринимательство: создание условий для внутреннего предпринимательства внутри компании с целью стимулирования новых идей.
3. Фокус на дизайн: уделение особого внимания дизайну продуктов, услуг и процессов для улучшения пользовательского опыта.
4. Развитие технологий: активное инвестирование в исследования и разработку новых технологий для улучшения конкурентоспособности.
5. Глобальная инновационная сеть: установление партнерских отношений с компаниями через

границы для обмена знаниями и опытом.

6. Интеграция клиентов: вовлечение клиентов в процесс разработки продуктов для создания более востребованных и инновационных решений.

Эти стратегии помогают компаниям оставаться конкурентоспособными и реагировать на быстро меняющиеся условия рынка, способствуя созданию ценности для клиентов и стимулируя рост.

7. Что включают в себя составляющие инфраструктуры инновационной деятельности

Инновационная деятельность включает разнообразные составляющие инфраструктуры, которые обеспечивают создание, разработку и внедрение новых идей и технологий. Вот некоторые из ключевых составляющих инфраструктуры инновационной деятельности:

1. Исследовательские и развивающие центры: места, где происходит фундаментальное и прикладное исследование, включая лаборатории, технопарки и инновационные инкубаторы.
2. Технологическая инфраструктура: включает в себя высокотехнологичное оборудование, программное обеспечение и инженерные системы, необходимые для разработки инноваций.
3. Образовательные учреждения: колледжи, университеты и научные институты играют важную роль в подготовке исследователей и специалистов, способствуя передаче знаний и экспертизы.
4. Финансовая поддержка: доступ к инвестициям, грантам и кредитам позволяет стимулировать инновационную деятельность и внедрение новых технологий.
5. Законодательная база и интеллектуальная собственность: защита интеллектуальной собственности и наличие соответствующих законодательных норм создают благоприятную среду для инноваций.
6. Партнерские отношения и сети: возможность сотрудничать со сторонними предприятиями, университетами и другими организациями для обмена знаниями, опытом и ресурсами.

Эти составляющие инфраструктуры обеспечивают благоприятную среду для инновационной деятельности и способствуют развитию новых идей, технологий и продуктов.

8. Чем отличаются понятия: новшество, инновация, открытие, изобретение, диффузия инноваций. Приведите примеры.

1. Новшество: Новшество - это новая идея, продукт или метод, который отличается от существующих. Новшество не обязательно должно быть уникальным, оно может быть внедрено впервые в конкретной ситуации или контексте. Например, новый дизайн упаковки продукта может быть рассмотрен как новшество.
2. Инновация: Инновация - это реализованное новшество, которое приносит пользу или создает ценность. То есть, когда новшество успешно внедрено и принесло результат, оно становится инновацией. Например, создание усовершенствованного процесса производства, который

привел к сокращению издержек, можно назвать инновацией.

3. Открытие: Открытие - это обнаружение новых фактов, явлений или закономерностей, которые ранее были неизвестны. Например, открытие новой химической реакции или открытие новой планеты в космосе.

4. Изобретение: Изобретение - это создание нового устройства, метода или процесса, которое ранее не существовало. Например, изобретение нового способа передачи энергии или изобретение нового медицинского прибора.

5. Диффузия инноваций: Диффузия инноваций - это процесс, посредством которого новые идеи или продукты распространяются среди членов общества или рынка. Этот процесс охватывает принятие новшества или инновации посредством коммуникации, социальных взаимодействий и принятия решений. Например, внедрение новой технологии или концепции в образовательной сфере или медицинской практике.

Эти концепции имеют различные аспекты и важны для процесса развития и изменения как в бизнесе, так и в обществе в целом.

9. Охарактеризуйте внешние и внутренние факторы, влияющие на инновационную деятельность предприятия

Внешние факторы:

1. Рыночные условия: спрос, конкуренция, технологические тренды и потребности клиентов существенно влияют на потребность в инновациях.
2. Законодательство и стандарты: нормативные требования, правила и стандарты влияют на то, какие типы инноваций необходимы для соответствия законодательству и требованиям рынка.
3. Технологический прогресс: развитие новых технологий и методов производства может стимулировать предприятия к инновациям для улучшения конкурентоспособности продуктов и услуг.
4. Экономическая среда: уровень инвестиций, финансовые ресурсы и фискальные политики могут облегчать или затруднять инвестирование в инновационные проекты.

Внутренние факторы:

1. Лидерство и стратегия: внутренние стратегии и цели компании, руководство и культура организации могут оказывать сильное влияние на поддержку и развитие инноваций.
2. Ресурсы: наличие финансовых, человеческих и технологических ресурсов определяет возможность предприятия осуществлять инновационные проекты.
3. Компетенции персонала: наличие квалифицированных сотрудников и способность организации привлекать и удерживать таланты влияют на способность к инновациям.
4. Инновационные процессы: наличие внутренних систем управления, процессов и структур поддерживающих инновации играют ключевую роль в успешной инновационной деятельности. Взаимодействие внешних и внутренних факторов определяет способность предприятия к развитию и внедрению инноваций, поэтому управление этими факторами ключевое для успешной инновационной деятельности.

10. Для инновационного проекта, определяющего внедрение продукта или услуги, разработанной в предыдущем задании, опишите фазы жизненного цикла проекта. Предложите, каким образом можно ускорить время прединвестиционной фазы проекта.

Жизненный цикл инновационного проекта включает несколько фаз, начиная от идеи и заканчивая внедрением продукта или услуги. Вот как обычно выглядят фазы жизненного цикла инновационного проекта:

1. Инициация: В этой фазе осуществляется определение проблемы, разработка концепции и анализ потенциальной ценности проекта. Это начальный этап, на котором определяют цели и ограничения проекта.
2. Планирование: Здесь определяются ресурсы, бюджет и временные рамки проекта. Производится детальное планирование, составление расписания работ и определение ключевых показателей производительности.
3. Разработка: На этой стадии разрабатывается концепция продукта или услуги, проводятся технические и коммерческие исследования, создается прототип.
4. Внедрение: В этой фазе производится реализация продукта или услуги на рынке, проводится маркетинговая кампания, обучение персонала и управление изменениями.
5. Эксплуатация и поддержка: После внедрения начинается период эксплуатации продукта или услуги, обеспечивается техническая поддержка и сопровождение.

Чтобы ускорить время прединвестиционной фазы проекта, можно применить несколько стратегий:

1. Принятие решений на ранних стадиях: Минимизация времени, затрачиваемого на принятие ключевых решений в начальной фазе проекта, позволяет ускорить процесс.
2. Усиленный маркетинг и привлечение инвесторов: Активное продвижение проекта и поиск финансирования на раннем этапе помогут обеспечить необходимые ресурсы.
3. Параллельная работа: Запуск нескольких ключевых задач одновременно может ускорить процесс разработки проекта, если это возможно.
4. Использование готовых решений: Применение стандартных решений, готовых технологий и инструментов поможет сэкономить время на разработке.

Эти стратегии позволят сократить время прединвестиционной фазы проекта и ускорить его движение от идеи к реализации.

Владеть

- способностью организовать групповую работу для реализации планирования перспективных направлений деятельности.

11. Основными участниками инновационного проекта являются: – заказчик – будущий владелец и пользователь результатов проекта (юридические, физические лица); – инвестор – юридические, физические лица, которые вкладывают деньги (заказчик и инвестор могут быть представлены одним лицом); – проектировщик – разработчик проекта; – поставщик – организация, которая обеспечивает материальнотехническое обеспечение; – руководитель проекта – юридическое лицо, которому заказчик делегирует полномочия по руководству работ по проекту; – команда проекта, создается на период работ. Опишите требования к его участникам.

1. Заказчик:

- Наличие ясного видения конечных целей проекта и ясной стратегии достижения этих целей.
- Способность принимать обоснованные решения и коммуницировать их членам команды и другим заинтересованным сторонам.
- Готовность предоставить необходимые ресурсы и поддержку для реализации проекта.
- Умение действовать в качестве моста между командой проекта, инвесторами и другими заинтересованными сторонами.

2. Инвестор:

- Способность осуществлять анализ рисков и принимать обоснованные инвестиционные решения.
- Финансовая устойчивость и готовность к финансовым вложениям в проект.
- Готовность оказывать поддержку проекту на различных этапах его реализации.
- Ожидание рационального возврата инвестиций и/или создания стоимости через реализацию проекта.

3. Проектировщик:

- Высокие профессиональные знания и опыт в предметной области проекта.
- Способность разрабатывать технические и технологические решения, соответствующие целям проекта.
- Готовность и способность к управлению командой проекта и координации работы по проекту.
- Коммуникативные навыки и способность работать в коллаборативной среде.

4. Поставщик:

- Ресурсы и средства, необходимые для обеспечения материально-технического обеспечения проекта.
- Высокие стандарты качества в поставке материалов и технического оборудования.
- Готовность к сотрудничеству с другими участниками проекта и работе в рамках установленных временных и бюджетных ограничений.

5. Руководитель проекта:

- Ведение проекта в соответствии с поставленными целями, соблюдение временных и финансовых рамок проекта.
- Организация и мотивация команды проекта, эффективное управление ресурсами проекта и координация работы участников.
- Способность общаться с заинтересованными сторонами, представлять интересы проекта и принимать необходимые решения для достижения целей проекта.

6. Команда проекта:

- Специалисты с соответствующими профессиональными знаниями и навыками, необходимыми для реализации конкретной задачи.
- Способность работать в команде, эффективное взаимодействие, коммуникационные и проблемно-ориентированные навыки.
- Engagement и заинтересованность в достижении целей проекта, способность адаптироваться к изменениям и принимать вызовы в процессе реализации проекта.

Эффективное сотрудничество и синергия между этими участниками являются ключевыми факторами для успешной реализации инновационного проекта.

12. В чем отличие бизнес-инкубаторов от центров поддержки предпринимательства? Бизнес-инкубаторы и центры поддержки предпринимательства являются институтами, которые оказывают помощь предпринимателям, но у них есть несколько ключевых отличий.

Бизнес-инкубаторы:

1. Фокус на ранних стадиях развития: Бизнес-инкубаторы обычно ориентированы на стартапы и предприятия в самых ранних этапах развития. Они предоставляют помощь в разработке бизнес-моделей, создании прототипов, поиске инвестиций и разработке стратегии роста.
2. Физическое пространство: Бизнес-инкубаторы также зачастую предоставляют инфраструктуру, такую как рабочие места, оборудование, конференц-залы и другие ресурсы, которые помогают предприятиям приступить к работе и развиваться.
3. Длительное пребывание: В бизнес-инкубаторах компании обычно остаются на протяжении более длительного периода времени, обычно от нескольких месяцев до нескольких лет, в зависимости от их потребностей и фазы развития.

Центры поддержки предпринимательства:

1. Обширный спектр услуг: Центры поддержки предпринимательства могут оказывать помощь предпринимателям на различных этапах развития и с разными запросами, включая обучение, консультации, доступ к финансированию, а также помощь в развитии бизнеса.
2. Нет необходимости проживания: В отличие от бизнес-инкубаторов, предприниматели обычно не обязаны находиться в определенной локации или пространстве, чтобы использовать услуги центра поддержки предпринимательства.
3. Охват различных видов предприятий: Центры поддержки предпринимательства обычно работают с более широким кругом компаний, включая малые и средние предприятия, а также стартапы, предпринимателей и даже крупные корпорации.

В основном, бизнес-инкубаторы сосредоточены на обеспечении ранней стадии развития стартапов и предоставлении необходимого инфраструктурного и бизнес-ориентированного обучения, в то время как центры поддержки предпринимательства имеют более широкий спектр услуг и могут оказывать помощь на разных этапах развития бизнеса.

13. Каким предприятиям целесообразно вступать в бизнесинкубатор?

Вступление в бизнес-инкубатор может быть полезным для различных типов предприятий, особенно если они находятся на ранних стадиях развития, таких как стартапы или компании, ищущие рост. Вот некоторые категории предприятий, для которых целесообразно вступать в бизнес-инкубатор:

1. Стартапы: Бизнес-инкубаторы идеально подходят для стартапов, находящихся на первых стадиях своего развития. Они могут получить не только финансовую поддержку и инфраструктуру, но и ценные консультации и руководство по стратегическим и операционным аспектам бизнеса.
2. Технологические компании: Предприятия, которые разрабатывают инновационные технологии или продукты, могут воспользоваться инкубаторами, чтобы получить доступ к специализированным ресурсам и экспертизе в своей области.
3. Социальные предприятия: Бизнес-инкубаторы также могут быть полезными для социальных предприятий, которые стремятся к социальной значимости и устойчивости, предоставляя доступ к ресурсам и советам относительно финансовой устойчивости.
4. Предприятия с ограниченными заработками: Если компаниям не хватает финансовых средств для инвестиций в инфраструктуру, оборудование и другие ресурсы, бизнес-инкубаторы могут стать значимой поддержкой в начальный период развития.
5. Предприятия, работающие в области внедрения новых технологий: Компании, занимающиеся разработкой или внедрением новых технологий, могут воспользоваться помощью бизнес-инкубаторов для получения доступа к техническим наработкам и экспертизе.

Бизнес-инкубаторы обеспечивают преимущества как в виде материальной, так и консультативной поддержки, что делает их целесообразным выбором для предприятий, которые нацелены на рост, развитие и получение дополнительных преимуществ в виде обучения и консультаций.

14. Что необходимо сделать предприятию, чтобы вступить в бизнес-инкубатор? Чтобы предприятие вступило в бизнес-инкубатор, необходимо выполнить несколько шагов:

1. Исследование и выбор инкубатора: Предприятие должно провести исследование различных бизнес-инкубаторов, оценив их программы, условия участия, доступные ресурсы и репутацию. Поиск лучшего соответствия целям и потребностям предприятия является важным шагом.
2. Подготовка бизнес-плана: Предприятие должно разработать подробный бизнес-план, описывающий цели, стратегию развития, финансовые прогнозы, оценку рисков и другие ключевые аспекты бизнеса. Это поможет бизнес-инкубатору оценить потенциал предприятия.
3. Подача заявки на участие: После выбора подходящего инкубатора предприятие должно подать заявку на участие в программе. Обычно это включает в себя предоставление информации о компании, бизнес-плане, целях и ожиданиях от участия в инкубаторе.
4. Собеседование и оценка: Многие бизнес-инкубаторы проводят собеседование с потенциальными участниками, чтобы лучше понять их потребности и оценить их готовность к участию в программе.

5. Принятие в программу: После прохождения оценочного процесса предприятие получает уведомление о принятии в программу бизнес-инкубатора. В этот момент обычно заключается соглашение о сотрудничестве и начинается подготовка к вступлению в инкубатор.

Каждый бизнес-инкубатор может иметь свои специфические требования и процедуры для участия, поэтому важно тщательно изучить правила и условия участия в выбранном инкубаторе.

15. Дайте определение стартапу своими словами. Выделите 3 основных отличия стартапов от других организационных форм. Укажите достоинства и недостатки стартапов.

Стартап - это молодая компания, которая основана для быстрого масштабирования, развития и внедрения инновационных идей на рынке. Большинство стартапов характеризуются высокой степенью неопределенности и риска, а также стремлением к созданию новых продуктов, услуг или решений, которые могут изменить существующие отрасли или создать новые.

Отличия стартапов от других организационных форм:

1. Гибкость и скорость: Стартапы отличаются высокой гибкостью и способностью быстро приспосабливаться к изменениям на рынке и внутренним изменениям. Они могут оперативно изменять свою стратегию и продуктовую линейку в ответ на обратную связь от клиентов или изменения внешней среды.
2. Инновационная направленность: Основной целью стартапа является разработка и продвижение инновационных идей или продуктов, часто связанных с использованием современных технологий.
3. Нестандартный подход к решению проблем: Стартапы часто ориентированы на поиск альтернативных решений, творческий подход к проблемам и стремление к созданию уникальных продуктов или услуг.

Достоинства стартапов:

- Инновации: Стартапы могут изменить отрасль с помощью новаторских подходов и технологий.
- Гибкость: Способность быстро реагировать на изменения внешней среды.
- Потенциально высокая прибыль: В случае успеха, стартапы могут достичь высокой доходности.

Недостатки стартапов:

- Высокий уровень риска: Большинство стартапов проваливаются из-за недостаточной проработки идеи или неверного рыночного понимания.
- Недостаток ресурсов: Ограниченные бюджет и персонал могут замедлить развитие и затруднить конкуренцию.
- Неопределенность: Результаты инвестиций в стартап могут быть неопределенными и не гарантированными.

Стартапы играют важную роль в инновационной экономике, принося новые идеи, технологии и бизнес-модели. Они также способствуют развитию экосистемы предпринимательства, вдохновляют на творчество и создают новые возможности для роста и развития.

6. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Разработчик:

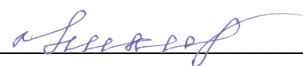
Сурмина Е.Б., к.э.н., доцент



(подпись)

Заведующий кафедрой:

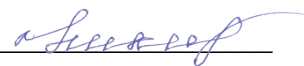
Никитина Н.В., д.э.н., доцент



(подпись)

Заведующий выпускающей кафедрой:

Никитина Н.В., д.э.н., доцент



(подпись)

