

Компонент ОПОП

27.03.05 Инноватика, направленность (профиль) «Управление инновационной деятельностью»

наименование ОПОП

Б1.О.15

шифр дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплины (модуля)

Управление инновационной деятельностью

Разработчик:

Чечурина М. Н.

ФИО

профессор

должность

д.э.н., профессор

ученая степень, звание

Утверждено на заседании кафедры

экономики и управления

наименование кафедры

протокол № 8 от 21.03.2024 г.

Заведующий кафедрой

экономики и управления

Щебарова Н.Н.

подпись

ФИО

1. Критерии и средства оценивания компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной (модулем)

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора(ов) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства текущего контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации
		<i>Знать</i>	<i>Уметь</i>	<i>Владеть</i>		
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-1ук-1 Выполняет поиск необходимой информации, ее критический анализ и обобщает результаты анализа для решения поставленной задачи ИД-2ук-1 Использует системный подход для решения поставленных задач, предлагает способы их решения	базовые принципы и методы инновационной деятельности.	проводить анализ инновационной деятельности, оценивать эффективность инновационной деятельности.	методами экономического анализа инновационной деятельности, управления рисками, оценки стоимости и эффективности инновационной деятельности.	– кейсы; – комплект заданий для выполнения практических работ семинарского типа	Результаты текущего контроля
ОПК-4. Способен осуществлять оценку эффективности систем управления, разработанных на основе математических методов	ИД-1 опк-4: - знает основы оценки эффективности систем управления; ИД-2 опк-4: - умеет производить оценку эффективности систем управления, разработанных на основе математических методов; ИД-3 опк-4: - владеет навыками оценки эффективности систем управления, в том числе инновационной деятельностью					

2. Оценка уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)

Показатели оценивания компетенций (индикаторов их достижения)	Шкала и критерии оценки уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)			
	Ниже порогового («неудовлетворительно»)	Пороговый («удовлетворительно»)	Продвинутый («хорошо»)	Высокий («отлично»)
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущены не грубые ошибки.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Допущены некоторые погрешности.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки.
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объёме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объеме без недочетов.
Наличие навыков (владение опытом)	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для выполнения стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продemonстрированы базовые навыки при выполнении стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач.
Характеристика сформированности компетенции	Компетенции фактически не сформированы. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Зачетное количество баллов не набрано согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков достаточно для решения стандартных профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в полной мере достаточно для решения сложных, в том числе нестандартных, профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону

3. Критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля

3.1. Критерии и шкала оценивания практических работ

Перечень практических работ, описание порядка выполнения и защиты работы, требования к результатам работы, структуре и содержанию отчета и т.п. представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

Оценка/баллы	Критерии оценивания
Отлично/40	Задание выполнено полностью и правильно. Отчет по лабораторной/практической работе подготовлен качественно в соответствии с требованиями. Полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы.
Хорошо/35	Задание выполнено полностью, но нет достаточного обоснования или при верном решении допущена незначительная ошибка, не влияющая на правильную последовательность рассуждений. Все требования, предъявляемые к работе, выполнены.
Удовлетворительно/30	Задания выполнены частично с ошибками. Демонстрирует средний уровень выполнения задания на лабораторную/практическую работу. Большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены.
Неудовлетворительно/менее 30	Задание выполнено со значительным количеством ошибок на низком уровне. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены. ИЛИ Задание не выполнено.

3.2 Критерии и шкала оценивания кейс-задания

Рекомендации по выполнению кейс-заданий по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включено типовое кейс-задание:

ОАО «Елочка» – стратегия инновативного роста

ОАО «Елочка» – крупнейший в России производитель елочных украшений из стекла.

Предприятию присвоен статус «Предприятие народно-художественных промыслов России» – нет налога на добавленную стоимость.

На сегодняшний день ОАО «Елочка» выпускает более 500 наименований изделий ручной выдувки и росписи. Это верхушки, фигурки, подвески, шары различных размеров, наборы, гирлянды и бусы. Средний годовой оборот составляет около 100 млн руб. Среднегодовая производительность – 1,5 млн изделий.

Позиционирование: «Наши изделия бережно хранят русские традиции и отвечают требованиям современного покупателя. Елочные игрушки и украшения от ОАО "Елочка" – замечательные творения рук человеческих – украсят вашу елку и ваш интерьер, сделают Новогодние праздники волшебными и яркими и помогут вам ощутить сказочный аромат самого любимого праздника Детства!...»

История развития

ОАО «Елочка» – старейшее специализированное предприятие по выпуску стеклянных елочных украшений в России.

Возникновение Клинского стеклодувного промысла и его развитие в деревнях относится к XIX в., когда в 1848 г. князь А. С. Меншиков получает разрешение на открытие в своем имении Александрово Стекольного завода для производства ламп, бутылок, изделий из цветного стекла. Изначально изделия из литого стекла использовались в качестве женских украшений. С появлением обычая наряжать елку не только подарками, но и игрушками из картона, ваты и стекла, там же впервые начали выдувать бусы как елочные украшения. Доступность сырья, простота изготовления и увеличивающийся спрос на елочные игрушки подтолкнули наиболее предприимчивых крестьян заняться индивидуальным ремеслом в своих домах. В период национализации кустари-одиночки начинают объединяться в артели. Сократившийся за время войны стекольный промысел к 1950-м гг. достиг довоенного уровня. С подъемом промышленности происходит объединение артелей в фабрики, строятся новые помещения, улучшаются условия работы, обновляется технология и расширяется ассортимент.

В 1970-е гг. проводятся организационные мероприятия по объединению Высоковской, Решетниковской и Круговской фабрик в объединение «Елочка», позднее присоединяется Клинская фабрика. В 1990-х гг. в результате проведения приватизации создается акционерное общество открытого типа «Елочка».

Производство

Производство работает 11 месяцев в году (июль – профилактический месяц). На нем занято около 150 человек, включая управленческое звено.

Производство строится на функционировании пяти основных цехов: стеклодувный, вакуумный, красильный, два рисовальных цеха. Имеется также упаковочный и подсобный вспомогательные цеха.

Стеклодувный цех. Продукция данного цеха делится на две группы: формовой выдувки и шары. В зависимости от сложности изделия устанавливается норма выработки. В среднем каждый мастер (15–20 человек) выдувает от 60 до 180 изделий в день. Работа полностью ручная. Навыки и технология передаются от мастера к мастеру.

Вакуумный цех. Оснащен достаточно современным оборудованием (износ около 30%), позволяющим обеспечить вакуумную металлизацию готовых форм, поступающих из стеклодувного цеха. Получающееся в результате покрытие относительно неустойчивое, поэтому из данного цеха изделия сразу же поступают в красильный цех.

Красильный цех. Состоит из нескольких участков, на каждом из которых используется различная краска и технология. Первый способ покраски состоит в помещении изделия в емкость с краской, а затем высушивания его в сушильной камере. Сушильные камеры представляют собой наполненные песком емкости, где окрашенное изделие подвергается тепловой обработке. Данная технология достаточно примитивна и не требует ни квалифицированного труда, ни модернизации.

Второй метод окраски является пульверизаторным и позволяет осуществлять сложное окрашивание (сочетание различного цвета, эффект размывания).

Рисовальные цеха. Здесь присутствует полностью ручной труд, основанный на таланте и мастерстве художников. По сути, каждое изделие уникально. Норма выработки зависит от сложности рисунка и формы изделия. Самая простая ассортиментная группа – это игрушки с аппликацией, соответственно самая сложная – полностью разрисованный шар большого диаметра – объемная картина. Иногда на такое произведение может уходить 2–3 ч. Все мастера имеют художественное образование и являются самыми высокооплачиваемыми рабочими.

Упаковка

Важным конкурентным преимуществом компании (аналог есть только у европейских производителей) является индивидуальная упаковка каждого изделия, выполняющая важные функции:

- сохранность;
- идентификация производителя;
- презентабельность продукции.

Лаборатория по разработке дизайна продукции

В зависимости от рыночных тенденций, изменения вкуса покупателей и наличия собственных инновативных разработок лаборатория каждый год обновляет ассортимент елочных игрушек. Обязательно присутствует следующая тематика: русская зима, новогодние герои, зверюшки, герои русских сказок, русские узоры, матрешки, чайники и самоварчики, тематика года по китайскому календарю. Также в ассортименте присутствуют нетематические дизайны (шары, колокольчики и т.д. различных цветов).

С недавнего времени разрабатывается также европейское направление – елка в едином цвете. Выпущена серия «Фаберже».

Основной проблемой в области инновативности является мгновенное копирование новых дизайнерских разработок конкурентами.

Конкурентная среда

Компания имеет около 40 % рынка в сегменте стеклянных елочных украшений. Основные конкуренты в данном сегменте:

- 1) украинские производители, предлагающие более низкое качество и низкие цены;
- 2) западные производители (в основном из Германии), действующие на премиальном сегменте и имеющие эксклюзивный подарочный ассортимент;
- 3) китайские производители, с 2005 г. начавшие выпуск стеклянных игрушек.

В целом на российском рынке представлен значительный ассортимент дешевых пластиковых елочных украшений, 80% которых китайского и тайваньского производства.

Сбытовая политика

Продажи начинаются в ноябре. Компания поставляет продукцию под заказ крупнейшим розничным сетям Москвы и Санкт-Петербурга, а также работает с региональными дистрибьютерами. Крупным заказчикам предоставляются дополнительные скидки с отпускной цены.

Основные оптовые каналы:

- 1) московский офис продаж ООО «Снегурочка»;
- 2) г. Алма-Ата, Казахстан, ТОО «Мир воздушных шаров»;
- 3) г. Новосибирск, ООО «Сибирь Экспресс Сервис»;
- 4) г. Кемерово, ООО «Волна»;
- 5) г. Санкт-Петербург, ООО «Компания Веста»;
- 6) г. Челябинск.

Розничные продажи в Московском регионе:

- сеть магазинов «Ашан»;
- сеть магазинов «Метро»;
- сеть магазинов «Рамстор»;
- сеть магазинов «Перекресток»;
- сеть магазинов «Гудвин»;
- сеть магазинов «Детский мир-центр»;
- сеть магазинов «Московский дом книги»;
- сеть магазинов «Билла»;

- сеть магазинов «Спар»;
- универмаг «Перовский».

В 2006–2007 гг. было запланировано открыть в Клину ярмарку игрушек, работающую в новогодний сезон, где можно приобрести продукцию по ценам, ниже розничных.

Компания работает также под индивидуальные корпоративные заказы.

Коммуникационная политика

1. ОАО «Елочка» ежегодно принимает участие не только во всероссийских выставках («Игры и игрушки», «Мир детства»), но и в международных, таких как *Amdiente, ChristmasWorld, Christmas Time*. Стекланные елочные украшения неоднократно получали высокие оценки и дипломы на многих всероссийских и международных выставках.

2. Организация экскурсий на предприятия. История развития стеклодувного промысла со всеми его традициями наглядно показана в образцах елочных украшений, представленных в выставочном зале предприятия. Планируется создание единого комплекса, включающего в себя показ производства елочной игрушки на старинном оборудовании на всех стадиях, мастер-класс по росписи игрушки, театрализованное представление у рождественской елки, продажу изделий ОАО «Елочка».

3. Сайт в Интернете.

4. Прямой маркетинг.

Ценовая политика

В настоящий момент компания не использует стратегию дифференцированного маркетинга, предлагая единый уровень цен на стандартную продукцию. Исключение составляют договорные цены на изделия, специально спроектированные под корпоративные заказы.

Средняя маржа компании по стандартной продукции – 13 – 14 %. Цены на изделия даны в прейскуранте.

Задание к кейсу

Разработайте стратегию инновативного роста компании на основе SWOT-анализа с выходом на международный рынок стеклянных елочных украшений.

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично/30	Выполнены соответствующие требования в полном объеме. Используются системный и ситуативный подходы, представлено аргументированное рассуждение по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации, определены риски, трудности при разрешении проблемы, подготовлена программу действий.
Хорошо/27	Правильно определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены риски, трудности при разрешении проблемы. Подготовлена программа действий, но недостаточно четко и последовательно аргументировано решение ситуации.
Удовлетворительно/25	Представлены рассуждения по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены возможные связи проблемы с другими проблемами, частично представлена программа действий.
Неудовлетворительно / менее 25	Представлены разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют. Отсутствуют цели, задач, результаты предстоящей деятельности. Программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует. ИЛИ Задание не выполнено.

3.3. Критерии и шкала оценивания посещаемости занятий

Посещение занятий обучающимися определяется в процентном соотношении

Баллы	Критерии оценки
10	посещаемость 75 - 100 %
5	посещаемость 50 - 74 %
0	посещаемость менее 50 %

4. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении промежуточной аттестации

Критерии и шкала оценивания результатов освоения дисциплины (модуля) с экзаменом

Для дисциплин (модулей), заканчивающихся экзаменом, результат промежуточной аттестации складывается из баллов, набранных в ходе текущего контроля и при проведении экзамена:

В ФОС включен список вопросов и заданий к экзамену и типовой вариант экзаменационного билета:

1. Исторические этапы формирования теории инноваций.
2. Концепция инновационной экономики.
3. Структура и содержание инновационной среды.
4. Особенности инновационной деятельности.
5. Сущность и модели инновационной деятельности.
6. Стратегии инновационной деятельности.
7. Типы инновационных стратегий.
8. Принципы и методы системного анализа.
9. Система комплексного экономического анализа инновационной деятельности.
10. Источники информационной базы анализа инновационной деятельности.
11. Методика проведения анализа инновационной деятельности.
12. Анализ результатов инновационной деятельности.
13. Виды эффектов инноваций и инновационной деятельности.
14. Показатели результатов инновационной деятельности.
15. Особенности оценки инноваций, инновационной деятельности и их эффективности.
16. Инновационный потенциал предприятия.
17. Способы оценки уровня инновационного потенциала предприятия.
18. Факторы восприимчивости предприятия к инновациям.
19. Инновационный потенциал организации.
20. Оценка и показатели уровня инновационного потенциала.

Типовой вариант экзаменационного билета

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Мурманский арктический университет»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

по дисциплине «Управление инновационной деятельностью»
для направления подготовки 27.03.05 Инноватика

1. Исторические этапы формирования теории инноваций.
2. Способы оценки уровня инновационного потенциала предприятия.

Зав. кафедрой _____

Оценка	Критерии оценки ответа на экзамене
<i>Отлично</i>	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса. Владеет специальной терминологией, демонстрирует общую эрудицию в предметной области, использует при ответе ссылки на материал специализированных источников, в том числе на Интернет-ресурсы.
<i>Хорошо</i>	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, владеет специальной терминологией на достаточном уровне; могут возникнуть затруднения при ответе на уточняющие вопросы по рассматриваемой теме; в целом демонстрирует общую эрудицию в предметной области.
<i>Удовлетворительно</i>	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, плохо владеет специальной терминологией, допускает существенные ошибки при ответе, недостаточно ориентируется в источниках специализированных знаний.
<i>Неудовлетворительно</i>	Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, не владеет специальной терминологией, не ориентируется в источниках специализированных знаний. Нет ответа на поставленный вопрос.

Оценка, полученная на экзамене, переводится в баллы («5» – 20 баллов, «4» – 15 баллов, «3» – 10 баллов) и суммируется с баллами, набранными в ходе текущего контроля.

Итоговая оценка по дисциплине (модулю)	Суммарные баллы по дисциплине (модулю), в том числе	Критерии оценивания
<i>Отлично</i>	91 – 100	Выполнены все контрольные точки текущего контроля на высоком уровне. Экзамен сдан
<i>Хорошо</i>	81 – 90	Выполнены все контрольные точки текущего контроля. Экзамен сдан
<i>Удовлетворительно</i>	70 – 80	Контрольные точки выполнены в неполном объеме. Экзамен сдан
<i>Неудовлетворительно</i>	69 и менее	Контрольные точки не выполнены или не сдан экзамен

5. Задания диагностической работы для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю) в рамках внутренней и внешней независимой оценки качества образования

ФОС содержит задания для оценивания знаний, умений и навыков, демонстрирующих уровень сформированности компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения дисциплины (модуля).

Комплект заданий разработан таким образом, чтобы осуществить процедуру оценки каждой компетенции, формируемых дисциплиной (модулем), у обучающегося в письменной форме.

Содержание комплекта заданий включает: *тестовые задания*.

Комплект заданий диагностической работы

<i>УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</i>	
1	На какие стадии конкуренции, по М. Портеру, должна ориентироваться Россия в настоящее время: факторы производства; 1) инвестиции; 2) инновации; 3) богатство.
2	Что дает потребителю инновационный продукт: 1) новую ценность; 2) новую выгоду; 3) новое удовлетворение потребностей; 4) моральное удовлетворение; 5) все верно
3	Что такое инновационный потенциал организации?
4	Какие традиционные направления инновационной деятельности организации включает организация нового бизнеса: 1) использование новых каналов продвижения товаров; 2) сокращение инвестиций в основной и оборотный капитал; 3) производство новых продуктов; 4) выход на новые рынки.
5	В чем суть и для чего используется SWOT-анализ?
6	Что такое большие волны Кондратьева колебания экономической конъюнктуры?
7	Что в XXI веке относится к приоритетным направлениям развития науки и технологии (продолжите этот список)? 1) Рациональное природопользование 2) Энергоэффективность, энергосбережение 3) Нанотехнологии 4) Биоинженерия 5) 6)
8	Что такое жизненный цикл инновационного товара? .
9	Чем отличаются понятия «новшество» и «инновация»? 1) это одно и то же 2) новшество – первично

	3) инновация – это реализация новшества (нововведение)
10	Пирамида А.Маслоу человеческих потребностей строится так, что на нижнем уровне находятся физиологические потребности, затем – потребность в безопасности и защите; социальные потребности (быть членом общества), потребность в признании и уважении.....а какая потребность на вершине пирамиды?
11	Чем отличаются радикальные инновации от прорывных?
12	Прорывные инновации направлены не на улучшение уже существующих продуктов, а являются абсолютно новыми для рынка и для потребителей. Продолжите пары поддерживающих и прорывных продуктов: Фотографии на пленке - цифровая фотосъемка; Кабельная телефония - Учебники - Общая хирургия - Торговля в магазине -
13	Роль портфельного анализа в инновационной деятельности: 1) уменьшает издержки производства; 2) увеличивает выручку; 3) оптимизирует ассортимент выпускаемых групп продукции; 4) увеличивает прибыль
14	Для какой модели инновационного процесса инновация определяется как коммерциализированное новшество: 1) модель технологического толчка; 2) модель рыночного притяжения; 3) цепная модель инновационного процесса.
15	Чем отличаются поддерживающие инновации от радикальных?
16	Какие модели инновационного процесса Вы знаете?
17	Какие инновации могут обеспечить успех новому бизнесу: 1) поддерживающие; 2) прорывные.
18	На каком этапе жизненного цикла инновации компании получают максимальную прибыль?
19	Что такое коммерциализация новшества?
20	Какие традиционные направления инновационной деятельности организации включает организация нового бизнеса: 1) использование новых каналов продвижения товаров; 2) сокращение инвестиций в основной и оборотный капитал; 3) производство новых продуктов; 4) выход на новые рынки.
21	Инновационный процесс – это:
22	Какая особенность характеризует инновационную стратегию бизнеса: 1) чем больше возможностей для будущего, тем лучше;

	2) утонешь или выплывешь; 3) чем больше, тем лучше; 4) чем шире, тем лучше; 5) сохранить основные виды деятельности на плаву; 6) концентрируйся на основных действиях, продай все остальное
2 3	Инновационная деятельность это –
2 4	Какие инновации могут обеспечить успех новому бизнесу: 1) поддерживающие 2) прорывные.
25	Чем отличаются новшества от инноваций?
26	Перечислите показатели, составляющие интегральный показатель инновационного потенциала предприятия. Это-
27	Радикальные инновации это - инновации..
28	Поддерживающие инновации – это
29	Кто ввел в научный оборот термин «инновация»?
30	Назовите этапы жизненного цикла инновации:
<i>ОПК-4. Способен осуществлять оценку эффективности систем управления, разработанных на основе математических методов</i>	
1	Перечислите показатели, составляющие интегральный показатель инновационного потенциала предприятия. Это-
2	Что такое SWOT-анализ?
3	Новшество и инновация – это одно и то же?
4	Какие инновации могут обеспечить успех новому бизнесу: 1) поддерживающие; 2) прорывные
5	Роль портфельного анализа в инновационной деятельности: 1) уменьшает издержки производства; 2) увеличивает выручку; 3) оптимизирует ассортимент выпускаемых групп продукции; 4) увеличивает прибыль
6	Инновационная деятельность – это
7	Продолжите пары поддерживающих и подрывных продуктов: Фотографии на пленке - цифровая фотосъемка; Кабельная телефония - Учебники - Общая хирургия - Торговля в магазине -
8	Назовите методы управления рисками в инновационных проектах:
9	Чем отличаются риски от неопределенности?
10	Для какой модели инновационного процесса инновация определяется как

	коммерциализированное новшество: 1) модель технологического толчка; 2) модель рыночного притяжения; 3) цепная модель инновационного процесса.
11	Что дает потребителю инновационный продукт?
12	Можно ли на основании проведения SWOT- анализа разработать стратегию развития организации? Каким образом?
13	На каком этапе жизненного цикла инновации компания получает максимальную прибыль?
14	На чем основана концепция инновационного управления в отличие от рационалистической концепции менеджмента: 1) приспособляемость к изменению внешней среды через разработку и внедрение инноваций; 2) необходимость роста производительности труда; 3) рациональность организации производства; 4) снижение издержек производства.
15	Что такое инновационный потенциал организации?
16	Инновационный процесс – это
17	На каком этапе жизненного цикла инновации компания запускает в производство новый продукт, который заменит выпускающийся в настоящее время?
18	Для чего предназначен портфельный анализ организации?
19	Опишите большие волны Кондратьева колебания экономической конъюнктуры
20	Какая особенность характеризует стратегию выборочного роста: 1) чем больше возможностей для будущего, тем лучше; 2) утонешь или выплывешь; 3) чем больше, тем лучше; 4) чем шире, тем лучше; 5) сохранить основные виды деятельности на плаву; 6) концентрируйся на основных действиях, продай все остальное
21	Что значимее для организации и почему: прорывные инновации или радикальные?
22	Что такое коммерциализация новшества?
23	Роль портфельного анализа в инновационной деятельности: 1) уменьшает издержки производства; 2) увеличивает выручку; 3) оптимизирует ассортимент выпускаемых групп продукции; 4) увеличивает прибыль
24	Опишите жизненный цикл инноваций
25	Для чего организации необходимо знать уровень инновационного потенциала?
26	Для какой модели инновационного процесса инновация определяется как коммерциализированное новшество: 1) модель технологического толчка; 2) модель рыночного притяжения; 3) цепная модель инновационного процесса

27	С чего должна начинаться инновационная деятельность предприятия?
28	В чем состоит инновационная деятельность менеджера по развитию предприятия
29	Назовите признаки инноваций. Это -
30	Что такое новшество? Новшество – это