

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРИЕМ 2019 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очная

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Направление подготовки/ специальность	27.03.05 «Инноватика»		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Предпринимательство в инновационной деятельности		
Специализация	Предпринимательство в инновационной деятельности		
Уровень образования	Высшее образование - Бакалавриат		
Курс	4	семестр	7
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	6		

Директор ШИП
Руководитель ООП
Преподаватель

	А.А. Осадченко
	А.А. Корниенко
	А.А. Корниенко

2020 г.

1. Роль дисциплины «Стратегия управления инновационной деятельностью» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
				Код	Наименование
Стратегия управления инновационной деятельностью	7	ОПК(У)-4	Способность обосновывать принятие технического решения при разработке проекта, выбирать технические средства и технологии, в том числе с учетом экологических последствий их применения	ОПК(У)-4.31	Знать методы и технологии принятия решений в условиях неопределенности
		ПК(У)-2	Способность использовать инструментальные средства (пакеты прикладных программ) для решения прикладных инженерно-технических и технико-экономических задач, планирования и проведения работ по проекту	ПК(У)-2.В1	Владеть практическими навыками решения конкретных технико-экономических, организационных и управленческих вопросов
		ПК(У)-4	Способность анализировать проект (инновацию) как объект управления	ПК(У)-4.31	Знать принципы управления инновационными процессами, организации и управления инновациями
				ПК(У)-4.32	Знать теорию, методы и инструментарий управления проектами
		ПК(У)-6	Способность организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту и нормированию труда	ПК(У)-6.У1	Уметь использовать методы, технологии и принципы принятия управленческих решений
				ПК(У)-6.У2	Уметь находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, аргументировать свою позицию и брать ответственность за свои решения
				ПК(У)-6.31	Знать методы и технологии принятия решений в условиях определенности и неопределенности
				ПК(У)-6.33	Знать принципы построения организационных структур и распределения функций управления
		ПК(У)-8	Способность применять конвергентные и мультидисциплинарные знания, современные методы исследования и моделирования проекта с использованием вычислительной техники и соответствующих программных комплексов	ПК(У)-8. 31	Знание принципов математического моделирования объектов инновационной деятельности и управления ими, методологии математического моделирования экономических процессов

2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код	Наименование			
РД1	Способность находить и принимать решения в нестандартных ситуациях, нести ответственность за принятые решения; организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту, управлению персоналом, нормированию труда с соблюдением основных требований информационной безопасности, правил производственной безопасности и норм охраны труда.	ОПК(У)-4, ПК(У)-6, ПК(У)-8	Раздел 2. Процесс стратегического управления и позиционирование бизнеса. Раздел 3. Корпорация и построение бизнес-портфеля корпорации. Эталонные стратегии. Раздел 4. Инновационный потенциал персонала. Проектное управление и группы. Раздел 7. Контроль и управление качеством. Стратегический контроллинг. Корпоративные инновационные системы. Раздел 8. Управление знаниями. Стратегическое управление в условиях глобализации.	Тест Семинар Коллоквиум Экзамен
РД2	Способность анализировать проект (инновацию) как объект управления, систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов, затратам, рискам реализации проекта, использовать нормативные документы по качеству, стандартизации в практической деятельности, излагать суть проекта, представлять схему решения.	ПК(У)-2, ПК(У)-4, К(У)-8	Раздел 1. Инновационная деятельность. Инновационные стратегии. Раздел 2. Процесс стратегического управления и позиционирование бизнеса. Раздел 3. Корпорация и построение бизнес-портфеля корпорации. Эталонные стратегии. Раздел 5. Прогнозирование. Раздел 6. Оценка рисков. Сценарное планирование. Раздел 7. Контроль и управление качеством. Стратегический контроллинг. Корпоративные инновационные системы. Раздел 8. Управление знаниями. Стратегическое управление в условиях глобализации.	Тест Семинар Коллоквиум Экзамен

3. Шкала оценивания

Порядок организации оценивания результатов обучения в университете регламентируется отдельным локальным нормативным актом – «Система оценивания результатов обучения в Томском политехническом университете (Система оценивания)» (в действующей редакции). Используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов обучения. Итоговая оценка (традиционная и литерная) по видам учебной деятельности (изучение дисциплин, УИРС, НИРС, курсовое проектирование, практики) определяется суммой баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации (итоговая рейтинговая оценка - максимум 100 баллов).

Распределение основных и дополнительных баллов за оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации устанавливается календарным рейтинг-планом дисциплины.

Рекомендуемая шкала для отдельных оценочных мероприятий входного и текущего контроля

% выполнения задания	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

Шкала для оценочных мероприятий экзамена

% выполнения заданий экзамена	Экзамен, балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	18 ÷ 20	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	14 ÷ 17	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	11 ÷ 13	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	0 ÷ 10	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Тест	Пример теста 1. Инновационный менеджмент - это: a) Совокупность методов управления персоналом; b) Совокупность методов и форм управления инновационной деятельностью 2. Инновационный менеджер имеет дело с: a) Проектированием новшеств; b) Управлением инновационными процессами. 3. Равноценны ли понятия «научно-техническая деятельность» и «инновационная деятельность»? a) Да; b) Нет. 4. Отличаются ли задачи управления инновационной деятельностью от общих задач управления организацией? a) Да; b) Нет.

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		5. Обязательна ли на малом предприятии должность инновационного менеджера? а) Да; б) Нет. 6. Однозначны ли термины «инновация» и «новшество»? а) Да; б) Нет. 7. Реализованные в новой продукции или процессах идеи называются: а) инновациями б) изобретениями в) открытиями 8. Новшество, разработанное, но не внедренное в практической деятельности, называется: а) новацией б) инновацией в) открытием 9. Относится ли к продуктовым инновациям освоение нового метода производства пластмассы? а) Да; б) Нет. 10. Укажите, что из перечисленного относится к продуктовым инновациям: а) Изменение в выборе и использовании сырья; б) Новая технология производства; в) Создание новой управленческой структуры. 11. В каком из типов, к которым принадлежат данные инновации, учитывается сфера деятельности предприятия? а) Материально-технические; б) Радикальные; в) Диффузные. 12. Внедрение нового продукта определяется как радикальная инновация, если: а) охватывает технологические изменения продукта; б) касается использования усовершенствованного технологического процесса; в) предполагаемая область применения, функциональные характеристики или использованные материалы и компоненты существенно отличаются. 13. Какие инновации учитывают уровень новизны? а) Стратегические; б) Единичные; в) Радикальные. 14. Какие инновации характеризуют распространенность? а) Точечные; б) Инкрементальные; в) Диффузные. 15. Для каких фирм характерен венчурный бизнес?

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		a) Мелких; b) Средних; c) Крупных. 16. Фирмы-эксплеренты занимаются: a) Разработкой новшеств; b) Тиражированием новшеств; c) Продвижением новшеств на рынок. 17. Фирмы-виоленты действуют в среде: a) Малого бизнеса; b) Среднего бизнеса; c) Крупного бизнеса. 18. Фирмы-коммутанты занимаются: a) Крупным бизнесом; b) Удовлетворением потребностей на узком сегменте рынка; c) Средним и мелким бизнесом, ориентированным на удовлетворение местно-национальных потребностей.
2.	Семинар	Примеры заданий на семинар: 1. Ответьте на вопросы 1) Каким образом связана с выбором инновационной стратегии разработка плана научных исследований и разработок? 2) Может ли стратегия возникнуть после идеи, связанной с новшеством? 3) Каким образом происходит разработка стратегии «сверху вниз»? 4) Каким образом происходит разработка стратегии «снизу вверх»? 5) Следует ли при выборе стратегии учитывать технологическую позицию фирмы? 6) Какую стратегию используют фирмы, ставящие перед собой цель удержать конкурентные позиции на уже имеющихся рынках? 7) Может ли фирма выбрать стратегию реализации рискового проекта, имея слабую рыночную позицию? 8) Какую стратегию выбирают фирмы, завоевавшие большую долю рынка в быстрорастущих отраслях? 9) Влияет ли позиция высшего руководства на выбор инновационной стратегии? 10) Зависят ли затраты на исследования и разработки от выбранной стратегии? 2. Проанализируйте предложенные исходные данные. a) К какому типу инноваций вы бы отнесли продукт/услугу? b) Какую стратегию, с вашей точки зрения, использовали компании для вывода продукта/услуги на рынок? Поясните свой ответ. <u>Лидогенерация в b2b секторе e-commerce</u> «В рамках оптимизации бизнес-процессов компания Allbiz использовала инновацию, которая качественно изменила процесс взаимодействия поставщиков и покупателей, увеличив количество транзакций и закрытия сделок в онлайн».

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		Компания создала сервис «Заявки Плюс», что позволило уже в первый месяц снизить на 10% количество клиентов с нулевым портфелем заказов, что для онлайн продаж является существенным показателем. В сегменте b2b поставщики ищут покупателей, а покупатели ищут поставщиков. В Allbiz решили, что за информацию о том, что и кто хочет купить, должны платить поставщики. Сервис «Заявки Плюс» работает так: те компании или люди, которым нужно купить товар или услугу, оставляют свою заявку, а поставщики, если им интересна эта информация, платят за нее 200–1000 руб в зависимости от привлекательности заявки. За первые четыре месяца работы в сервисе было оставлено 50 000 заявок. Сервис позволяет небольшим компаниям сократить время и расходы на интернет-маркетинг Почему Allbiz сочла, что такая система необходима? • Специфика B2B — компания не отслеживает, откуда приходят заказчики. Если они нашли компанию на All.biz и позвонили, то компания не понимает, что этот заказчик с All.biz • Даже получив заказ, компания просто не просматривает свою почту и не дает обратный ответ заказчику. Потом для заказчика заказ может быть неактуален, компания недовольна, что нет заказов (причем сама же их вовремя не обрабатывает). Заказчик, отправив запрос, не получает никакой реакции и тоже считает, что ресурс не работает. «Мы стимулировали компании обрабатывать их в течение 24 часов, так как далее есть вероятность, что они будут отправлены в базу Заявки ПЛЮС. Покупатель точно получает предложение — если не от той компании, которой отправил запрос, так от их конкурента. А, не получая заявки или получая их меньше желаемого объема, компания может их искать в базе Заявок ПЛЮС самостоятельно», — рассказывают представители Allbiz.» 3. Компания собирается приобрести патент на производство нового товара за 200 тыс. У нее есть два варианта на выбор: а) Она дополнительно тратит 50 тыс, чтобы в течение года провести исследование до приобретения патента. б) Она приобретает патент по указанной выше цене. Аналитики компании дали следующие оценки: • Вероятность того, что дополнительные исследования выявят хороший потенциал нового товара, составляет 60%. Если результаты исследования окажутся положительными, то существует 80%-ная вероятность того, что этот товар принесет компании 1 млн чистого дохода в год; 20%-ная вероятность того, что доход составит только 150 тыс в год. Если результаты исследования окажутся отрицательными, то существует 90%-ная вероятность того, что доход составит 100 тыс в год, и 10%-ная вероятность того, что он составит 800 тыс в год. • Если компания приобретает патент без дополнительных исследований, то оценки дохода следующие: 30%-ная вероятность – 1 млн в год, 40%-ная вероятность – 500 тыс в год, 30%-ная вероятность – 150 тыс в год. Проект рассчитан на два года. Оцените NPV для каждого из вариантов исходов, построив дерево решений. Ставка дисконтирования – 10%.
3.	Коллоквиум	Пример вопросов к коллоквиуму: 1. Основная задача управления инновационной деятельностью. Инновационная среда. Инновационная инфраструктура. 2. Новшество и инновация. Основные свойства инноваций. Классификации инноваций. 3. Инновационный процесс и его стадии. Научно-техническая деятельность и инновационная деятельность. 4. Типы компаний – участников рынка инноваций.

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		5. Типы инновационных стратегий. 6. Корневые компетенции компании. Привлекательность рынка и уровень совпадения с корневыми компетенциями. 7. Позиционирование бизнеса на рынке. Позиционирование бизнеса в отрасли. 8. Стратегический тип бизнеса. Уровни инновационной активности как база формирования стратегических типов. 9. Критерии оценки уровня инновационной деятельности. Построение кадровой и финансовой подсистем в компаниях разных стратегических типов.
4.	Экзамен	Пример экзаменационного билета: 1. Факторы, влияющие на стратегическое управление. Процедура разработки стратегического управления предприятием. 2. Используя предложенные исходные данные, проведите сценарный анализ для конкретной фирмы. Дайте основанные на результатах анализа рекомендации по дальнейшему сохранению или коррекции стратегии. 3. Проанализируйте, какие еще факторы, кроме развития информационных технологий, могут привести к сокращению жизненного цикла стратегического управления. Обоснуйте полученные выводы.

5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Тестирование	Для того, чтобы тест считался пройденным, студенту необходимо дать правильные ответы не менее чем на 60% вопросов теста.
2.	Семинар	Семинар включает в себя обсуждение лекционного материала, а также выполнение заданий (решение задач, кейсов)
3.	Коллоквиум	Оценка качества усвоения теоретического материала выполняется в рамках конференц-недели в середине и в конце семестра и включает собеседование по теоретическим вопросам.
4.	Экзамен	Экзамен по дисциплине проводится в конце семестра. На экзамене студент должен набрать не менее 11 баллов из 20. Билеты к экзамену включают три типа заданий: 1. Теоретический вопрос. 2. Проблемный вопрос. 3. Творческое проблемно-ориентированное задание.