Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра менеджмента

Паспорт зачета

по дисциплине «Управление инновациями», 2 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в форме письменного тестирования с использованием электронной информационно-образовательной среды НГТУ (http:// www.nstu.ru/sveden/eos).

Тестовые задания охватывают все содержание «Управление инновациями».

Тест состоит из 20 вопросов различного вида и позволяет проверить результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций.

2. Критерии оценки результатов обучения, соотнесенных с уровнями освоения индикаторов достижения компетенций

Выполнение теста засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент правильно ответил на все вопросы теста, знает определения всех понятий, продемонстрировал способность безошибочно устанавливать соответствие между процессами и явлениями. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций не содержит пробелов. Установленные в программе компетенции сформированы в полном объеме. Оценка составляет *от 17 до 20 баллов.*

Выполнение теста засчитывается на **базовом** уровне, если студент правильно ответил на ⅔ вопросов теста, знает определения основных понятий, правильно характеризует процессы, явления. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит несущественные пробелы. Установленные в программе компетенции сформированы на базовом уровне. Оценка составляет *от 14 до 16 баллов.*

Выполнение теста засчитывается на **пороговом** уровне, если студент правильно ответил от ½ до ⅔ вопросов теста, знает определения основных понятий, продемонстрировал способность устанавливать соответствие между процессами и явлениями. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит пробелы. Установленные в программе компетенции сформированы на пороговом уровне. Оценка составляет *от 10 до 13 баллов.*

Выполнение теста считается **неудовлетворительным**, если студент правильно ответил менее чем на половину вопросов теста, не знает определений понятий, не продемонстрировал способность устанавливать соответствие между процессами и явлениями. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит существенные пробелы. Установленные в программе компетенции не сформированы. Оценка составляет *менее 10 баллов.*

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем вопросам теста составляет от 10 до 20 баллов включительно. Сумма менее 10 баллов признается неудовлетворительным результатом промежуточной аттестации по дисциплине.

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, установленными в НГТУ.

4. Примерный тест для зачета

Утверждаю:
Зав. кафедрой Борисова А.А.
«____» _____20_ г.

Тест

по дисциплине «Управление инновациями»[1]

1. Укажите источники финансирование инноваций
   - **фонды венчурного капитала;**
   - **неформальные инвесторы («бизнес-ангелы»);**
   - банки и другие источники долгового финансирования;
   - рынки ценных бумаг растущих компаний;
   - **инновационные компании;**
   - все вышеперечисленное

2. Знак охраны авторских прав включает
   - латинскую букву «R»;
   - **год первого опубликования произведения.**
   - **имя (наименования) обладателя;**
   - год первого опубликования фонограммы
   - **латинскую букву «С»;**
   - все вышеперечисленное

3. Укажите виды промышленной собственности
   - **изобретения**
   - **ноу-хау**
   - лицензии
   - **полезные модели**
   - **товарные знаки и знаки обслуживания**
   - фирменные наименования
   - патенты

[1] Правильные ответы выделены жирным шрифтом

- все вышеперечисленное

4. Укажите типы фирм инкубаторов
   - **бесприбыльные**
   - **частные коммерческие**
   - межрегиональные
   - **формируются как филиалы ВУЗов**
   - на основе патентных ведомств
   - **создаются крупными компаниями**
   - все вышеперечисленное

5. Укажите отличительную особенность объектов интеллектуальной собственности
   - **нематериальный характер**
   - **возможность множественного копирования**
   - значительный потенциал объекта
   - наличие множества покупателей
   - все вышеперечисленное

6. Какой элемент является объектом защиты интеллектуальной собственности у полезных моделей
   - технологические процессы
   - вещества
   - **пространственная компановка**
   - способы
   - штаммы микроорганизмов
   - все вышеперечисленное

7. Методология customer development – это
   - **Методология по созданию продукта на основе потребительских предпочтений**
   - Методология по исследованию целевого сегмента
   - Методология формирования маркетинговой концепции компании
   - Методология по разработке и совершенствованию прототипа

8. Укажите инструменты customer development
   - **Проблемное интервью**
   - **Решенческое интервью**
   - Статистические исследования
   - Анализ публикаций
   - Прогнозная аналитика

9. Укажите отличие MVP от прототипа
   - **Итерационный процесс создания, основанный на постоянных улучшениях продукта**
   - Создается отдельный образец
   - **Совершенствование продукта происходит в процессе Customer Development**

- **Новые технологические решения являются основанием для перехода к следующей версии продукта**

10. Укажите блоки бизнес-модели по А.Остервальдеру
    - **Потребительские сегменты**
    - **Каналы сбыта**
    - **Ценностное предложение**
    - **Взаимоотношения с клиентами**
    - **Ключевые ресурсы**
    - **Ключевые виды деятельности**
    - **Структура издержек**
    - **Потоки доходов**

11. Какие показатели определяют сходимость бизнес-модели
    - ARPU
    - IRR
    - NPV
    - PBP
    - **COCS**
    - **CPA**
    - PI
    - **P**
    - **Retention**

12. Укажите показатели unit – экономики
    - **ARPU**
    - IRR
    - NPV
    - PBP
    - **COCS**
    - **CPA**
    - PI
    - **P**

13. Какие из показателей характеризуют достижимую емкость рынка
    - PAM
    - AAM
    - TAM
    - ROI
    - SAM
    - **SOM**

14. Целевой сегмент – это
    - **это однородная группа потребителей целевого рынка компании, обладающая схожими потребностями и покупательскими привычками по отношению к товару фирмы**
    - это группа потребителей, имеющая схожие характеристики процесса

использования продукта

- это однородная группа потребителей целевого рынка фирмы, обладающая отличительными потребностями и покупательскими привычками по отношению к товару фирмы

15. Инвестиции на стадии идеи осуществляют
    - Государственные фонды
    - **Бизнес-ангелы**
    - РГНФ, РФФИ, ФСРМФП
    - ЗF
    - Венчурные фонды
    - НИИ
    - ФРИИ
    - Бизнес-акселераторы
    - Компании
    - Компании

16. Управление рисками инновационного проекта включает
    - **Формализацию, мониторинг, снижение и предупреждение рисков;**
    - Оценку и мероприятия по снижению рисков;
    - Мониторинг, воздействие и снижение рисков;
    - Формализацию и оценку рисков

17. Карта рисков является графическим представлением
    - **ключевых рисков проекта, размещенных по зонам пренебрежимых, допустимых и критических рисков**
    - видов рисков, угрожающих проекту по величине потерь
    - видов рисков, угрожающих проекту по вероятности их наступления
    - всех рисков, которые присутствуют у проекта

18. Укажите инструменты планирования проекта
    - **матрица ответственности**
    - **диаграмма Ганта**
    - **иеррхическая структура работ**
    - **сетевой график**

19. Технический документ (спецификация), оговаривающий набор требований к системе и утверждённый как заказчиком/пользователем, так и исполнителем/производителем системы – это
    - Технико-экономическое обоснование
    - **Техническое задание**
    - Спецификация
    - Заявка на закупки

20. Укажите миниально необходимый состав команды инновационного проекта
    - Разработчик, маркетолог, бухгалтер
    - Разработчик, менеджер, специалист по продвижению

- **Технический и коммерческий специалист**
- Маркетолог, менеджер по продажам, коммерческий директор, бухгалтер
- Разработчик, тестировщик, фронтэнд, бэкэнд, дизайнер