

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 31 » 08 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК
(наименование дисциплины)

Направление подготовки – 38.04.05 «Бизнес-информатика»

Профиль/программа подготовки - «Предпринимательство и организация бизнеса в сфере информационных технологий»

Уровень высшего образования - магистратура

Форма обучения – очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
3	5/180	36	36		108	Зачет
Итого	5/180	36	36		108	Зачет

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины – формирование целостной системы знаний, описывающих процесс коммерциализации результатов научно-технической деятельности в области информационных технологий.

Задачи:

- Формирование знаний в области коммерциализации научно-технологических разработок, в том числе по вопросам самостоятельного создания бизнеса на их основе.
- Формирование практических навыков у студентов по реализации этапов жизненного цикла процесса коммерциализации научно-технических разработок.
- Формирование целостного представления у студентов о законодательных и рыночных нормативах и пакете нормативно-правовых документов по обеспечению деятельности в сфере коммерциализации научно-технических разработок и приобретение навыков осуществления планирования этой деятельности в целях получения конечного результата.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерциализация научно-технических разработок» относится к вариативной части учебного плана, дисциплина по выбору.

Пререквизиты дисциплины: «Управление качеством», «Сетевая экономика», «Организация бизнеса в сфере информационных технологий».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП.

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
ПК-6 способностью управлять исследовательскими и проектно-внедренческими коллективами	Частичный	Знать: основные понятия и сущность исследовательской и проектно-внедренческой деятельности Уметь: организовывать работу исследовательских и проектно-внедренческих групп Владеть: навыками управления исследовательскими и проектно-внедренческими коллективами

ПК-16 - способность управлять инновационной и предпринимательской деятельностью в сфере ИКТ	Частичный	<p>Знать: основные понятия, термины, стандарты управления информационными системами.</p> <p>Уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с осуществлением инновационной и предпринимательской деятельности в сфере.</p> <p>Владеть: навыками реализации основных управленческих функций при организации инновационной и предпринимательской деятельностью в сфере ИКТ.</p>
---	-----------	---

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Актуальные вопросы и проблемы коммерциализации научно-технических разработок	3	1-3	6	6		18	6/50	
2	Объекты интеллектуальной собственности как результаты научно-технической деятельности	3	4-6	6	6		18	6/50	Рейтинг-контроль №1
3	Содержание и структура процесса коммерциализации	3	7-10	8	8		24	8/50	
4	Основные способы коммерциализации	3	11-14	8	8		24	8/50	Рейтинг-контроль №2
5	Организационные аспекты коммерциализации результатов научно-технической деятельности	3	15-18	8	8		24	8/50	Рейтинг-контроль №3
Всего за 4 семестр:				36	36		108	36(50%)	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине				36	36		108	36(50%)	Зачет

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1. Актуальные вопросы и проблемы коммерциализации научно-технических разработок

Научно-техническая деятельность и ее результаты. Понятие технологии. Структура современной технологии. Жизненный цикл товара и технологии. Типы новых товаров и технологий. Коммерциализация и трансфер. Этапы процесса коммерциализации (модель Jolly). Формы коммерциализации. Кривая смертности идей. Расходы на разработку и продвижение.

Тема 2. Объекты интеллектуальной собственности как результаты научно-технической деятельности

Объекты интеллектуальной собственности, согласно законодательству РФ: непосредственно результаты интеллектуальной деятельности; приравненные к ним средства индивидуализации; изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, коммерческие наименования и обозначения (охраняются патентным правом и правом промышленной собственности). Статья 1225 Гражданского кодекса. Права на объекты интеллектуальной собственности. Установление партнерских отношений в команде проекта и разделение будущих доходов. Понятие объекта интеллектуальной собственности. Классификация ОИС. Способы охраны ОИС и их особенности. Факторы, определяющие выбор способа охраны ОИС. Дерево принятия решений по охране ОИС. Патентоспособность и патентная чистота. Стоимость объекта интеллектуальной собственности и стратегии ее определения в процессе коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Понимание термина «Технология». Восприятие термина «Новая технология» со стороны автора-разработчика, со стороны менеджера проекта (потенциального покупателя). Линейный и рыночный подход к коммерциализации технологий.

Тема 3. Содержание и структура процесса коммерциализации

Этап генерации инновации (Fuzzy Front End, Front End Innovation). Цели и особенности управления этапом генерации инновации. Подходы Pushи Pull. Выявление потребностей потребителя. Разработка концепции. Методы генерации идей. Оценка коммерческого потенциала. Методы проверки концепции. Прототипирование: цели, типы. Методы прототипирования. Оценка коммерческого потенциала.

Тема 4. Основные способы коммерциализации

Способы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Пути коммерциализации инновационного продукта. Способы коммерциализации объекта интеллектуальной собственности. современная схема коммерциализации ОИС через

производство инновационной продукции. Экономическая эффективность разных способов коммерциализации ОИС. Базовые принципы управления ОИС (12 принципов). Баланс интересов субъектов инновационной деятельности.

Тема 5. Организационные аспекты коммерциализации результатов научно-технической деятельности

Понимание процесса коммерциализации технологий. Потребность в инновациях. Сущность инновационной деятельности. Переход от идеи к рынку: стадии «генерации идеи», «выращивания», «демонстрации», «продвижения», «стабильности». Потенциальные эффекты применения ИТ при коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Понятие «Инновационный эксперимент». Модели коммерциализации в научных предприятиях и ВУЗах. Информационно-аналитическая функция в сфере коммерциализации результатов научных исследований. Функции технологического аудита, продвижения инновационных продуктов на рынок, финансового менеджмент проектов по коммерциализации. Экспрессные методы оценки коммерческого потенциала технологий. Формат отчета по результатам экспрессной оценки. Оценка полезности технологии. Проведение конкурентного анализа. Определение стоимости технологии. Прогнозирование развития технологических рынков. Определение сравнительного уровня разработки. Анализ патентных тенденций. Анализ научной литературы. Методы экспертных оценок. Интервьюирование. Анкетирование. Групповая динамика. Многовариантный анализ.

Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине

Тема 1. Актуальные вопросы и проблемы коммерциализации научно-технических разработок

Контрольные вопросы

1. Научно-технические разработки: понятие и виды.
2. Государственная инновационная и научно-техническая политика.
3. Российские и зарубежные научно-технологические приоритеты.
4. Межведомственная программа активизации инновационной деятельности в России.
5. Международное научно-техническое сотрудничество.
6. Интеллектуальная собственность.
7. Бизнес-идея и анализ рынка сбыта.
8. Бизнес-план реализации проекта и его финансирование.
9. Рынок технологий и товарная форма научно-технических разработок.

10. Создание стратегии коммерциализации конкретных разработок.
11. Научно-технические разработки и определение перспектив направлений их коммерциализации.

Тема 2. Объекты интеллектуальной собственности как результаты научно-технической деятельности

Контрольные вопросы

1. Понятие объекта интеллектуальной собственности (ОИС).
2. Классификация ОИС.
3. Способы охраны ОИС и их особенности.
4. Факторы, определяющие выбор способа охраны ОИС.
5. Дерево принятия решений по охране ОИС.
6. Патентоспособность и патентная чистота.
7. Стоимость объекта интеллектуальной собственности и стратегии ее определения в процессе коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

Тема 3. Содержание и структура процесса коммерциализации

Контрольные вопросы

1. Сущность процесса коммерциализации.
2. Трансфер и коммерциализация научно-технических разработок и их технология.
3. Определение конкретных разработок для коммерциализации.
4. Пример определения перспективных направлений коммерциализации научных исследований.
5. Инфраструктура и инструментарий поддержки предпринимательства в научно-технической сфере.
6. Государственные структуры поддержки научно-технической деятельности.
7. Негосударственные структуры поддержки инновационного предпринимательства.
8. Структуры поддержки предпринимательства в научно-технической сфере на местном уровне.
9. Продвижение новых разработок на рынок.
10. Пути продвижения научно-технических разработок на рынок.
11. Информационное обеспечение продвижения разработок на рынок.
12. Реализация (продажа) научно-технических разработок.
13. Рекомендации разработчикам.

Тема 4. Основные способы коммерциализации

Контрольные вопросы

1. Производство инновации и внедрение ее на рынок.
2. Самостоятельное использование. Лизинг.
3. Самостоятельное использование. Инжиниринг.
4. Переуступка части прав на инновацию. Продажа лицензий.
5. Переуступка части прав на инновацию. Франчайзинг.
6. Переуступка части прав на инновацию. Передача секретов производства.
7. Полная передача прав на инновацию. Отчуждение от прав.
8. Полная передача прав на инновацию. Продажа прав.
9. Подряд на совместную разработку.

Тема 5. Организационные аспекты коммерциализации результатов научно-технической деятельности

Контрольные вопросы

1. Эволюция типа компаний: Seed, Start Up, Early stage, Expansion.
2. Цели компаний на различных этапах эволюции.
3. Особенности менеджмента и мотивации персонала.
4. Ключевые факторы для инновационной организации.
5. Источники финансирования на разных этапах.
6. Технологии управления процессом коммерциализации.
7. Stage Gate модель.
8. Основные факторы успеха и неудач коммерциализации в компаниях, занимающихся разработками в сфере информационных технологий.
9. Менеджмент и мотивация персонала в компаниях, занимающихся разработками в сфере информационных технологий и находящихся на различных этапах эволюции.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Коммерциализация научно-технических разработок» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- Групповая дискуссия (темы №1, 2);
- Ролевые игры (темы № 4, 5)
- Тренинг (темы № 3);
- Анализ ситуаций (темы № 2, 4);
- Применение имитационных моделей (темы № 3, 5);
- Разбор конкретных ситуаций (темы № 5).

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3). Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

Рейтинг-контроль №1

Защита и презентация эссе на тему (по согласованию с преподавателем):

1. Процесс коммерциализации технологий. Потребность в инновациях. Существование инновационной деятельности.
2. Переход от идеи к рынку: стадии «генерации идеи», «выращивания», «демонстрации», «продвижения», «стабильности».
3. Создание дополнительной стоимости. Прирост стоимости инновации в процессе коммерциализации. Модель 1:10:100.
4. Кривые «Энтузиазм-время» и «Стоимость-время».

Рейтинг-контроль №2

Задание № 1. Обоснование структуры модели: элементы и взаимосвязи (с презентацией).

1. Коммерциализация в научных предприятиях.
2. Коммерциализация в ВУЗах.
3. Коммерциализация на предприятиях реального сектора.
4. Инновационная инфраструктура вуза.

Задание №2. Дискуссия (на материалах статистики России и Владимирской области)

1. Подходы к оценке коммерческого потенциала технологий.
2. Применение методов оценки коммерческого потенциала технологий: теория и проблемы реализации.
3. Сканирование среды. Функциональный анализ. Прогнозные сценарии изменения (развития) технологий.
4. Интеллектуальная собственность в проектах коммерциализации. Информационные системы Интернет-банкинга. Обеспечение безопасности при осуществлении операций в Интернет-банке.

Рейтинг-контроль №3

Выполните тестовые задания:

Выберите 1 верный ответ:

1. Инновационная деятельность в сфере прикладных НИР технологического профиля направлена на ...

- а. Создание интеллектуального продукта
- б. Создание и развитие нововведений – процессов
- в. Обобщение потенциала научных знаний

2. Технологическое лидерство в производстве наукоемкой продукции означает ...

- а. Показатель высокого потенциала научных знаний
- б. Увеличение конкурентоспособности товара
- в. Улучшение состояния экономики страны.

3. Цель прикладных НИР:

а. Поиск и выдвижение научно – технических идей о материализации имеющихся знаний и открытий

б. Создание нового продукта и освоение новых технологий

в. Определение количественных характеристик метода удовлетворения той или иной потребности экономики и общественного производства.

4. Инновационный процесс – это ...

а. Выдвижение гипотез по направлениям исследований и их проверка на фактах

б. Создание, распространение продукции и технологий, обладающих научно – технической новизной и удовлетворяющей новые общественные потребности

в. Подбор и анализ фактов для постановки и решения научной проблемы по созданию новшества.

5. Интеллектуальный продукт – это ...

а. Совокупность научных, теоретических знаний.

б. Потенциал научных знаний по результатам ФТИ и поисковых НИР, не имеющий рыночной стоимости

в. Результат интеллектуальной деятельности человека

6. Важнейший результат поисковых НИР:

а. Нахождение плодотворной идеи и ее теоретическое обоснование.

б. Научное обоснование методов использования на практике теоретических знаний и открытий

в. Научное обоснование инвестиций в инновационную сферу.

7. Инновация характеризуется:

а. Коммерциализуемостью новшества

- б. Ориентацией на удовлетворение идеальных потребностей разработчика
 - в. Планируемостью
 - г. Измеримостью результата.
8. Коммерческий риск больше при:
- а. Принципиальном товарном нововведении;
 - б. Модифицирующем нововведении
 - б. Технологическом нововведении
 - в. Комплексном нововведении.
9. Какая из форм венчурной деятельности является непосредственно способом реализации инновационного процесса?
- а. Финансовый венчур
 - б. Межкорпоративный венчур
 - в. Внутрифирменный венчур
 - г. Классический венчур.
10. Для отечественных предприятий в инновационной деятельности характерна модель:
- а. Технологического переноса
 - б. «Рыночного вызова»
 - в. «Технологического толчка»
 - г. Внешнего инвестирования.

Укажите все правильные ответы:

11. По российскому законодательству право собственности на результаты научно–исследовательской деятельности, полученные за счет бюджетных средств, принадлежит:
- а. Автору
 - б. Работодателю автора
 - в. Заказчику – государству / муниципальному образованию, предоставившему финансирование.
12. Право пользования результатами научно–исследовательской деятельности передается на основе:
- а. Лицензионного договора
 - б. Договора об отчуждении исключительного права
 - в. Договора купли–продажи.
13. Соответствие процессов коммерциализации некоммерческой и социально ориентированной природе вуза обеспечивается:
- а. Открытостью результатов научно–исследовательской деятельности вуза

б. Сохранением объема и направленности научно–исследовательской деятельности вуза

в. Соблюдением принципа объективности в результатах научно–исследовательской деятельности.

14. Уполномоченная организация государства / муниципального образования для коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности учреждений науки и образования, полученных за счет бюджета, создается в модели коммерциализации:

- а. Централизованной
- б. Децентрализованной
- в. Смешанной.

15. К механизмам контрактного направления коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности вузов и научных организаций относятся:

а. Создание вузом (научной организацией) специализированного структурного подразделения – системы продаж, направленной на коммерциализацию результатов его (ее) научно–исследовательской деятельности

б. Осуществление вузом (научной организацией) и субъектом частного сектора на основании договора простого товарищества совместной деятельности по реализации проектов, не связанных с извлечением прибыли, но сопутствующих коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности вуза (научной организации)

в. Реализация вузом (научной организацией) и субъектом частного сектора инвестиционных проектов, использующих результаты научно–исследовательской деятельности вуза (научной организации), полученные за счет бюджетных средств.

16. При коммерциализации путем возмездного отчуждения учреждениями науки и образования результатов научно–исследовательской деятельности с направлением платежей в доходы бюджета, за счет которого они были получены, вузы и научные организации могут предоставлять субъектам частного сектора следующие права:

а. Исключительное право на результат научно–исследовательской деятельности

б. Право использования результата научно–исследовательской деятельности в предусмотренных сублицензионным договором пределах

в. Право аренды/право по договору покупки–продажи в отношении материального носителя, в котором выражены результаты научно–исследовательской деятельности.

17. К механизмам институционального направления коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности вузов и научных организаций относятся:

а. Создание вузом (научной организацией) и субъектом частного сектора специализированной некоммерческой организации в качестве инфраструктуры для внедрения результатов научно–исследовательской деятельности в коммерческий оборот

б. Создание вузом (научной организацией) специализированного структурного подразделения – системы продаж, направленной на коммерциализацию результатов его (ее) научно–исследовательской деятельности

в. Реализация вузом (научной организацией) и субъектом частного сектора инвестиционных проектов, использующих результаты научно–исследовательской деятельности вуза (научной организации), полученные за счет бюджетных средств.

18. Специализированный научно–производственный территориальный комплекс, на базе которого создаются благоприятные условия для развития инновационной деятельности, становления малых и средних наукоемких предприятий посредством предоставления субъектам инновационной деятельности в пользование помещений и оборудования, финансовой и кадровой помощи, необходимых услуг, называется

а. Бизнес–инкубатором

б. Инновационно–технологическим центром

в. Технопарком

г. Нет верного ответа.

19. К механизмам информационного направления коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности вузов и научных организаций относятся:

а. Создание вузом (научной организацией) специализированного структурного подразделения – системы продаж, направленной на коммерциализацию результатов его (ее) научно–исследовательской деятельности

б. Создание вузом (научной организацией) и субъектом частного сектора специализированной некоммерческой организации в качестве инфраструктуры для внедрения результатов научно–исследовательской деятельности в коммерческий оборот

в. Создание системы раскрытия информации о результатах научной деятельности вуза (научной организации), подлежащих коммерциализации.

20. Функциями специализированного структурного подразделения вуза (научной организации) – системы продаж, направленной на коммерциализацию результатов его (ее) научно–исследовательской деятельности, являются

а. Управление портфелем прав, переданных вузу (научной организации) государством, в отношении результатов научно–исследовательской деятельности

б. Управление портфелем материальных носителей, в которых выражены результаты научно–исследовательской деятельности

в. Создание системы раскрытия информации о результатах научной деятельности

г. Создание системы продаж результатов научно–исследовательской деятельности и их материальных носителей, продвижения указанных результатов на рынок с целью коммерциализации и серийного запуска проектов, в которых эти результаты используются

д. Управление портфелем проектов коммерциализации во взаимодействии с корпоративными пользователями и авторами результатов научно–исследовательских разработок

е. Организация финансового и имущественного оборота по коммерциализации во взаимодействии с бюджетом на началах самокупаемости и формирования дополнительных доходов бюджета от коммерциализации результатов научно–исследовательской деятельности.

21. Отчуждение исключительного права на результаты научно–исследовательской деятельности вуза (научной организации) может осуществляться через:

а. Договор об уступке патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец

б. лицензионный договор

в. договор коммерческой концессии.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса подготовки магистра. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных знаний, формирование умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой деятельности. СРС помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

а) по целям: подготовка к лекционным, практическим занятиям, НИР.

б) по характеру работы: изучение литературы; выполнение заданий и тестов; выполнение практических работ; подготовка докладов и презентаций.

Примерная тематика самостоятельной работы

1. Государственная инновационная и научно-техническая политика.
2. Российские и зарубежные научно-технологические приоритеты.
3. Межведомственная программа активизации инновационной деятельности в России.
4. Международное научно-техническое сотрудничество.
5. Бизнес-план реализации проекта и его финансирование.
6. Интеллектуальная собственность.
7. Рынок технологий и товарная форма научно-технических разработок.
8. Трансфер и коммерциализация научно-технических разработок, и их технология.

9. Создание стратегии коммерциализации конкретных разработок.
 10. Научно-технические разработки и определение перспективы направлений их коммерциализации.
 11. Определение конкретных разработок для коммерциализации.
 12. Пример определения перспективных направлений коммерциализации научных исследований.
 13. Продвижение новых разработок на рынок.
 14. Пути продвижения научно-технических разработок на рынок.
 15. Информационное обеспечение продвижения разработок на рынок.
 16. Реализация (продажа) научно-технических разработок.
 17. Инфраструктура и инструментарий поддержки предпринимательства в научно-технической сфере.
 18. Государственные структуры поддержки научно-технической деятельности.
 19. Негосударственные структуры поддержки инновационного предпринимательства.
 20. Структуры поддержки предпринимательства в научно-технической сфере на местном уровне.
 21. Актуальные проблемы трансфера и коммерциализации научно-технических разработок;
 22. Государственная инновационная политика РФ и система подготовки специалистов для инновационной деятельности;
 23. Приоритетные направления научно-технических разработок и формы международного сотрудничества в инновационной деятельности;
 24. Стратегия и технология коммерциализации научно-технических разработок;
 25. Примеры коммерциализации разработок на основе «ноу-хау»;
 26. Инновационный потенциал в России и других странах.
- Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачету).

Вопросы к зачету

1. Что такое «коммерциализация технологий» и кто является участниками проектов коммерциализации?
2. Основные функции руководителя проекта коммерциализации.
3. Основные этапы процессов коммерциализации.
4. Основные характеристики кривых «Энтузиазм-время» и «Стоимость-время».
5. Отличия понятия «Технология» для автора и покупателя.
6. Факторы, влияющие на скорость исследований и объем привлекаемых ресурсов.
7. Типовые модели бизнеса, применяемые в инновационной сфере.
8. Коммерциализация в НИИ и ВУЗах.

9. В чем состоят «Стратегии коммерциализации»?
10. Критерии оценки коммерческого потенциала новых технологий.
11. Тенденции на высокотехнологичных рынках.
12. Потребительские преимущества разрабатываемых товаров.
13. Роль интеллектуальной собственности в коммерциализации.
14. Подходы к позиционированию новых технологических товаров в зависимости от их особенностей.
15. Что такое «доминирующие преимущества» новых товаров?
16. Отличия в продвижении B2B и B2C товаров.
17. Ценообразование в проектах коммерциализации.
18. В чем заключаются основные стратегии коммерциализации результатов НИОКР и технологий? Сколько их?
19. Какие существуют формы коммерциализации технологий?
20. Критерии оценки коммерческого потенциала новых технологий.
21. Что такое экономический контроль над технологиями?
22. Принципы и инструменты установления экономического контроля над технологиями?
23. Что такое единая технология и комплекс технических систем?
24. Связь структуры комплекса технических систем, реализующих технологию и структуры нематериального актива.
25. Роль интеллектуальной собственности в коммерциализации.
26. Принципы и порядок выявления и идентификации результатов интеллектуальной деятельности в составе научно-технической продукции.
27. Каковы этапы выявления и идентификации результатов интеллектуальной деятельности в составе научно-технической продукции?
28. Каковы основные направления по развитию инновационной деятельности в России?
29. Стимулирование коммерциализации технологий в Российской Федерации?
30. Коммерциализация технологий: международный опыт и предложения по совершенствованию законодательной базы Российской Федерации;
31. Инструменты реализации государственной политики в области коммерциализации технологий.
32. Европейский опыт коммерциализации технологий и перспективы его использования в России.
33. Способы коммерциализации: сущность и сравнительный анализ.
34. Проблемы коммерциализации научно-технических разработок в РФ.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература*			
Инновационная деятельность предприятия: Учебник / А.Ф. Наумов, А.А. Захарова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (переплет) ISBN 978-5-16-009521-9	2015		http://znanium.com/bookread2.php?book=445761 .
Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: Учебное пособие / Н.Н. Шаш. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 368 с.: 60x90 1/16. - (Магистратура). (переплет) ISBN 978-5-9776-0330-0	2015		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556545
Беляев, Ю. М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учебник / Ю. М. Беляев. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 220 с. - ISBN 978-5-394-02070-4	2015		http://znanium.com/bookread2.php?book=421959
Дополнительная литература			
Малый инновационный бизнес: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкея, Т.Г. Попадюк. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2015. - 264 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0245-9.	2015		http://znanium.com/bookread2.php?book=363806
Ларионов, И. К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: Учебник для магистров / И. К. Ларионов; Под ред. докт. экон. наук, проф. И. К. Ларионова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - ISBN 978-5-394-02198-5.	2015		http://znanium.com/bookread2.php?book=450866

Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности/ Гуняков Ю.В., Гуняков Д.Ю. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 160 с.: ISBN 978-5-7638-3224-2.	2015		http://znanium.com/bookread2.php ?book=550323
---	------	--	--

7.2. Периодические издания

1. <http://www.compress.ru> – Журнал «КомпьютерПресс».
2. <http://www.osp.ru/cw> – Журнал «ComputerWorld Россия».
3. <http://www.osp.ru/cio/#/home> – Журнал «Директор информационной службы».
4. <http://www.pcweek.ru> – Журнал «PC Week / RE (Компьютерная неделя)».
5. <http://www.infosoc.iis.ru> – Журнал «Информационное общество».
6. <http://www.crn.ru> – Журнал «CRN / RE (ИТ-бизнес)».
7. <http://www.cnews.ru> – Издание о высоких технологиях.

7.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.c.rbr.ru>
2. <http://www.raexpert.ru>
3. <http://gks.ru>
4. <http://minfin.ru>
5. <http://mcx.ru>
6. <http://e.lib.vlsu.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Практические работы проводятся в аудиториях, оснащенных мульти-медиа оборудованием, компьютерных классах с доступом в интернет.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

- Операционная система семейства Microsoft Windows.
- Пакет офисных программ Microsoft Office.
- Консультант Плюс.

Рабочую программу составил Тесленко И.Б. д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рецензент:

директор ООО «Антерон» Демина Е.Г. Демина Е.Г.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Заведующий кафедрой Тесленко И.Б. д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии
направления 38.04.05 Бизнес-информатика

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Председатель комиссии Тесленко И.Б. д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

образовательной программы направления подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика,

программа подготовки «Предпринимательство и организация бизнеса в сфере

информационных технологий»

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Заведующий кафедрой БИЭ _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.