

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

УТВЕРЖДАЮ

Проректор  
по учебно-методической



А.А.Панфилов

« 10 » сентября 2015 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА»**  
(наименование дисциплины)

Направление подготовки 27.04.05 Инноватика

Программа подготовки Предпринимательство в инновационной деятельности

Уровень высшего образования: магистратура

Форма обучения: очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
1	4 / 144	-	36	-	72	Экзамен (36ч)
Итого	4 / 144	-	36	-	72	Экзамен (36ч)

Владимир 2015

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины «Управление продажами инновационного продукта» направлено на достижение следующих целей ОПОП 27.04.05 «Инноватика»:

Код цели	Формулировка цели
Ц 1	Подготовка выпускников к организационно-управленческой деятельности: к организации и управлению научными экспериментами, исследованиями и разработками, отдельными инновационными проектами и высокотехнологичными предприятиями в целом; к работе в динамично изменяющихся внешних условиях, через умение своевременно принимать в нестандартных ситуациях эффективные и обоснованные решения
Ц 3	Подготовка выпускников к исследованию востребованности инновационного продукта на международном и отечественном рынке, эффективности инвестиций при внедрении и эксплуатации наукоемких разработок, к аудиту и анализу бизнес-процессов, проектов и предприятий.
Ц 5	Подготовка выпускников к самообучению, постоянному профессиональному и личностному самосовершенствованию для эффективной профессиональной коммуникации, умению публично выступать, представлять, обосновывать и отстаивать собственные заключения и выводы, в том числе и на иностранном языке, работы в команде и следованию кодексу профессиональной этики.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Дисциплина «Управление продажами инновационного продукта» Б1.В.ДВ.2.2 изучается в 1-ом семестре подготовки магистров по направлению 27.04.05 Инноватика. Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части базовых дисциплин.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

После изучения данной дисциплины студент приобретает знания, умения и опыт, соответствующие результатам ОПОП направления 27.04.05:

Р1, Р4, Р6, Р7, Р8, Р9 (расшифровка результатов обучения приводится в ОПОП направления 27.04.05).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты обучения, согласующиеся с формируемыми компетенциями ОПОП:

способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1):

знать: фазы жизненного цикла инновационного проекта;

уметь: осуществлять анализ рынка;

владеть: навыками самостоятельной аналитической и проектной работы;

способностью выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки) (ПК-1):

знать: процесс коммерциализации научных разработок;

уметь: анализировать коммерческий потенциал результатов законченных научных исследований;

владеть: методическим аппаратом, позволяющим оценивать коммерческий потенциал научных разработок;

способностью найти (выбрать) оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности (ПК-4):

знать: этапы разработки бизнес-плана инновационного проекта;

уметь: представлять стратегию развития компании;

владеть: навыком подготовки бизнес-плана;

способностью критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи и разрабатывать программу исследования, выбирать соответствующие методы решения экспериментальных и теоретических задач, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты (ПК-10):

знать: стратегии развития компании;

уметь: разрабатывать финансовый план;

владеть: представлять потенциал результатов законченных научных исследований.

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часов.

№ п/п	Раздел (тема) 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 (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1	Раздел 1. От научной разработки к инновационному проекту.	1	1-6	-	8	-	-	24	-	4 / 50%	Рейтинг-контроль №1
2	Раздел 2. Подготовка бизнес-плана инновационного проекта.		6-12	-	12	-	-	24	-	6 / 50%	Рейтинг-контроль №2
3	Раздел 3. Разработка стратегии компании и контроль за ее реализацией.		13-18	-	16	-	-	24	-	8 / 50%	Рейтинг-контроль №3
Всего				-	36	-	-	72	-	18 / 50%	Экзамен (36ч)

#### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

На лекциях и практических занятиях используются активные формы обучения, включающие компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, проблемное изложение материала, постановку и разрешение проблем при активном участии студентов, а также такие формы активизации студентов как презентации и доклады на студенческих научных конференциях, выполнение индивидуальных заданий.

В качестве одной из мер, направленных на активизации академической активности при выполнении СРС используются контрольные вопросы, которые содержатся в лекциях и в методических указаниях к практическим работам.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах – составляет 50% аудиторных занятий.

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

### **Вопросы для проведения текущего контроля успеваемости студентов**

#### **Рейтинг-контроль 1**

1. Научная разработка и процесс коммерциализации.
2. Анализ коммерческого потенциала научной разработки.
3. Инновационный проект.
4. Цикл разработки и реализации инновационного проекта.

#### **Рейтинг-контроль 2**

1. Понятие и значение бизнес-плана инновационного проекта.
2. Этапы разработки инновационного проекта и источники исходной информации.
3. Виды и типовая структура бизнес-плана инновационного проекта.
4. Резюме.
5. Описание предприятия и продукта.
6. Рынок и его анализ.
7. План маркетинга.
8. План производства.
9. Юридическое оформление проекта.
10. Наличие интеллектуальной собственности, на основе которой планируется выпуск продукции; форма ее охраны; ее владелец.
11. Необходимость прохождения процедур лицензирования и сертификации.
12. Риски, возникающие при выполнении проекта и способы их устранения.
13. Финансовый план.
14. Расчет затрат предприятия и точка безубыточности производства.
15. Расчет капитальных затрат.
16. Финансовый анализ реализации проекта.
17. Показатели экономической эффективности проекта и методика их расчета.
18. Команда инновационного проекта.
19. Предложение инвестору.

#### **Рейтинг-контроль 3**

1. Разработка стратегии компании.
2. SWOT-анализ.
3. Виды мотиваций стратегий компании.
4. Алгоритм разработки стратегии компании.
5. План повышения конкурентоспособности компании.
6. Сбалансированная система показателей, как средство контроля реализации стратегии компании.
7. Технология принятия командного решения.
8. Порядок разработки показателей стратегических карт.

### **Вопросы для проведения промежуточной аттестации студентов – экзамену**

1. Научная разработка и процесс коммерциализации.
2. Анализ коммерческого потенциала научной разработки.
3. Инновационный проект.
4. Цикл разработки и реализации инновационного проекта.
5. Понятие и значение бизнес-плана инновационного проекта.
6. Этапы разработки инновационного проекта и источники исходной информации.
7. Виды и типовая структура бизнес-плана инновационного проекта.
8. Резюме.
9. Описание предприятия и продукта.
10. Рынок и его анализ.
11. План маркетинга.
12. План производства.
13. Юридическое оформление проекта.
14. Наличие интеллектуальной собственности, на основе которой планируется выпуск продукции; форма ее охраны; ее владелец.
15. Необходимость прохождения процедур лицензирования и сертификации.
16. Риски, возникающие при выполнении проекта и способы их устранения.
17. Финансовый план.
18. Расчет затрат предприятия и точка безубыточности производства.
19. Расчет капитальных затрат.
20. Финансовый анализ реализации проекта.
21. Показатели экономической эффективности проекта и методика их расчета.
22. Команда инновационного проекта.
23. Предложение инвестору.
24. Разработка стратегии компании.
25. SWOT-анализ.
26. Виды мотиваций стратегий компании.
27. Алгоритм разработки стратегии компании.
28. План повышения конкурентоспособности компании.
29. Сбалансированная система показателей, как средство контроля реализации стратегии компании.
30. Технология принятия командного решения.
31. Порядок разработки показателей стратегических карт.

### **Задания для контроля самостоятельной работы студентов**

Текущая самостоятельная работа студента, направлена на углубление и закрепление знаний студента, развитие практических умений, осуществляется при проработке соответствующей литературы, подготовке к выполнению и защите практических работ, подготовке к текущей и промежуточной аттестации.

#### *Виды самостоятельной работы*

Вид самостоятельной работы	Распределение времени, час.	Форма контроля
1. Подготовка к практическим	18	Устный опрос, отчеты по

занятиям.		практическим и самостоятельным работам
2. Проработка тем для самостоятельного изучения.	54	
Итого	72	

*Темы для самостоятельного изучения:*

1. От научной разработки к инновационному проекту.
2. Подготовка бизнес-плана инновационного проекта.
3. Разработка стратегии компании и контроль за ее реализацией.

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

*а) основная литература (электронно-библиотечная система ВлГУ):*

1. Маркетинговые исследования рыночных ниш инновационных продуктов / Б.Е. Токарев. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с.: 60x88 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0270-9, 500 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=397362>.
2. Синяева, И.М. Модель коммерческой системы инновационного маркетинга [Электронный ресурс]: Монография / И. М. Синяева. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 166 с. - ISBN 978-5-394-02523-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=514692>.
3. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 396 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0225-1. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=363457>.
4. Комплексный анализ инновационных инвестиционных проектов: Монография / А.В. Панченко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) (Переплёт) ISBN 978-5-16-010591-8, 500 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=514425>.

*б) дополнительная литература (электронно-библиотечная система ВлГУ):*

1. Анисимов, Ю.П. Теория и практика инновационной деятельности [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлёв, С.В. Шапошникова. - Воронеж: Воронеж, гос. технол. акад, 2010. - 540 с. - ISBN 978-5-89448-752-6. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=417186>.
2. Агарков, А. П. Управление инновационной деятельностью [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 208 с. - ISBN 978-5-394-02328-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512013>.
3. Коммерциализация интеллектуальной собственности: Монография / В.И. Мухопад. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 512 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0169-6. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=204140>.
4. Экономика инноваций: Учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.:

60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0220-6, 500 экз. Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=399624>.

*в) периодические издания (библиотечный фонд ВлГУ):*

1. Инновации: журнал об инновационной деятельности. – Санкт-Петербург: ТРАНСФЕР.
2. Инвестиции и управление. – Москва: Агентство финансовых и организационных нововведений.
3. Экономика и управление: научный журнал. – Санкт-Петербург: Экономика и управление.

*в) интернет-ресурсы:*

<http://window.edu.ru/>

<http://www.sellings.ru>

<http://www.kom-dir.ru>

#### **Учебно-методические издания**

1. Беляев Л.В. Методические указания к практическим работам по дисциплине «Управление продажами инновационного продукта» для студентов направления 27.04.05 [Электронный ресурс] / сост. Беляев Л.В.; Влад. гос. ун-т. ТМС - Владимир, 2016. - Доступ из корпоративной сети ВлГУ. - Режим доступа: <http://cs.cdo.vlsu.ru/>
2. Беляев Л.В. Методические рекомендации к выполнению самостоятельной работы по дисциплине «Управление продажами инновационного продукта» для студентов направления 27.04.05 [Электронный ресурс] / сост. Беляев Л.В. Влад. гос. ун-т. ТМС - Владимир, 2016. - Доступ из корпоративной сети ВлГУ. - Режим доступа: <http://cs.cdo.vlsu.ru/>
3. Беляев Л.В. Оценочные средства по дисциплине «Управление продажами инновационного продукта» для студентов направления 27.04.05 [Электронный ресурс] / сост. Беляев Л.В.; Влад. гос. ун-т. ТМС - Владимир, 2016. - Доступ из корпоративной сети ВлГУ. - Режим доступа: <http://cs.cdo.vlsu.ru/>

#### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

- 1) Портал Центр дистанционного обучения ВлГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://cs.cdo.vlsu.ru/>
- 2) Раздел официального сайта ВлГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: Образовательная программа Образовательная программа 27.04.05 «Инноватика» <http://op.vlsu.ru/index.php?id=57>

#### **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Практические работы по курсу проводятся: в ауд. 235-2 ВлГУ – компьютерный класс на 10 рабочих мест. Класс ПЭВМ укомплектован компьютерами Intel pentium dual core, 2gb.



Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС  
ВО по направлению 27.04.05 «Инноватика»

Рабочую программу составил д.т.н., профессор Морозов В.В.  
(ФИО, подпись)

Рецензент:  
(представитель работодателя) ООО «Конструкторское бюро технологий  
машиностроения», генеральный директор

Дарсалия Р.Г.  
(место работы, должность, ФИО, подпись)



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Технология машиностроения

Протокол № 6 от 9.02.2015 года

Заведующий кафедрой д.т.н., профессор Морозов В.В.

(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии  
направления 27.04.05 «Инноватика»

Протокол № 6 от 9.02.2015 года

Председатель комиссии д.т.н., профессор Морозов В.В.

(ФИО, подпись)