Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра менеджмента качества и инноваций

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и воспитательной работе
_____ М.В. Темлянцев
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерциализации инноваций

(* Перечень направлений подготовки (специальностей) и направленностей (профилей) на следующей странице)

Форма обучения
Заочная форма

Год начала подготовки 2022

Новокузнецк
2022

СибГИУ Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: 861a8d56fc2cfb6de53bd665403c592fd02b1419
Владелец: Ректор Юрьев Алексей Борисович
Действителен: с 12 февраля 2024 г. по 7 мая 2025 г.
Дата и время: 01-03-2024 01:08:25 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

Перечень направлений подготовки (специальностей) и направленностей (профилей):

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Открытые горные работы»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Открытые горные работы»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Электромеханика и информационные системы в горном производстве»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Электромеханика и информационные системы в горном производстве»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Подземная разработка пластовых месторождений»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер (специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев

21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Подземная разработка пластовых месторождений»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер (специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– ознакомить обучающихся с проблемами коммерциализации инноваций в различных областях деятельности, процедурами выбора и реализации инноваций, направленными на активизацию процесса вывода нововведений на рынок с целью сокращения сроков получения отдачи от инвестиций, вложенных в инновации;

– сформировать у обучающихся системное представление и профессиональные компетенции в сфере коммерциализации результатов НИОКР и технологий.

Задачами учебной дисциплины являются:

– освоить основы коммерциализации технологий (разработок) в инновационной сфере и овладеть методологией коммерческой реализации инноваций;

– рассмотреть общие подходы к отбору инноваций по критерию экономической эффективности их коммерциализации, методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных решений;

– ознакомиться с процедурами выбора и реализации инноваций, изучить методику прогнозирования конъюнктуры рынка и условий реализации инноваций;

– выработать навыки учета фактора риска в процессе продвижения инноваций на рынке.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к **Блоку ФТД. Факультативные дисциплины** ООП по направлению подготовки (специальности) 21.05.04 «Горное дело».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Основы проектной деятельности;

– Основы экономической культуры и финансовой грамотности;

– Экономика и управление организацией.

Учебная дисциплина дополняет знания, умения и навыки, получаемые по одновременно изучаемым и последующим дисциплинам:

– Маркетинг и менеджмент горного производства;

– Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Универсальные компетенции

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК	Планируемые результаты обучения
Разработка и реализация проектов	УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	– знать: теоретические основы иннова-тики и инновационных технологий; понятия, цели, принципы, объекты, методы управления жизненным циклом товаров; методы выведения новых товаров на рынок. – уметь: применять методы разработки и продвижения инновационных товаров, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка для создания и реализации инновационных това-ров; разрабатывать инновационные стратегии. – владеть: экономическими методами управления инновационными процессами предприятия (организации), методами оценки эффективности инновационной деятельности предприятия

			(организации), инновационного проекта и средствами создания и продвижения инноваций.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа обучающихся с педагогическим работником включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иную контактную работу, предусматривающую групповую или индивидуальную работу обучающихся с педагогическим работником. Контактная работа обучающихся с педагогическим работником может быть аудиторной, внеаудиторной, а также проводиться в электронной информационно-образовательной среде.

Объем учебной дисциплины

Сессия / курс		***ИТОГО***	***1 сессия / 4 курс***	***2 сессия / 4 курс***
Форма промежуточной аттестации				*зачет*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***36***	*18*	*18*
	зачетных единиц	***1***	*0,5*	*0,5*
Лекции, *академ. час.*		***2***	*2*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***2***	*0*	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***28***	*16*	*12*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Контроль, *академ. час.*		***4***	*0*	*4*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Теоретические и методологические основы коммерциализации инноваций;

Тема 1.1 Понятие инновационного продукта (Сущность понятия «инновации», «инновационный продукт». Виды инноваций. Понятия «инновация», «новшество». Стадии жизненного цикла «инноваций», «новшества». Инновационный процесс, фазы инновационного процесса.);

Тема 1.2 Коммерциализация инноваций, способы и формы коммерциализации инноваций. Особенности коммерциализации инновационного проекта (Содержание процесса коммерциализации инноваций. Субъекты процесса коммерциализации инноваций. Этапы процесса коммерциализации инноваций. Процесс коммерциализации как часть инновационного процесса. Способы и формы коммерциализации инноваций. Трансфер технологий. Коммерциализация технологий. Модель создания стоимости в процессе коммерциализации. Уровни коммерциализации технологий. Модели коммерциализации: линейная и рыночная, открытых инноваций. Формы взаимодействия субъектов в процессе коммерциализации. Инновационные сети. Инновационный проект. Критерии коммерциализации инновационного проекта.);

Тема 1.3 Особенности инновационного рынка: основные понятия, механизм функционирования (Понятие и принципы функционирования инновационного рынка. Факторы, определяющие его состояние. Структура инновационного рынка. Формирование спроса и предложения на инновационном рынке. Концепции появления и распространения инноваций. Взаимосвязь инновационного рынка и инновационного процесса.);

Тема 1.4 Понятие и составляющие инфраструктуры коммерциализации инноваций (Сущность инфраструктуры коммерциализации инноваций. Типология формирования инновационной инфраструктуры. Элементы инновационной инфраструктуры. Приоритетные направления развития инновационной инфраструктуры.);

Раздел 2 Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций. Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций;

Тема 2.1 Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций (Приемы бизнес-планирования в разработке и реализации бизнес-модели продвижения инноваций. Оценка экономической эффективности инновационных решений с учетом рыночных и отраслевых особенностей. Технология выбора эффективных решений на основе экономических методов оценки эффективности проектных решений.);

Тема 2.2 Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций (Понятие маркетинга инноваций и инновационного маркетинга. Цель и задачи маркетинга в процессах коммерциализации. Функции маркетинга инноваций. Маркетинговые стратегии коммерциализации. Роль маркетинговых инструментов в коммерциализации инно-

ваций. Выбор инструментов активизации маркетинговых средств в управлении спросом на инновационные продукты.);

Раздел 3 Экспертиза инновационного проекта. Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций;

Тема 3.1 Экспертиза инновационного проекта (Показатели инновационной деятельности организации. Определение экспертизы инновационного проекта. Принципы экспертизы инновационных проектов. Нормативно-методическое обеспечение инновационного проекта. Методика проведения экспертизы инновационных проектов. Уровни экспертизы инновационного проекта. Оценка эффективности инновационных проектов.);

Тема 3.2 Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций (Организация защиты интеллектуальной собственности. Способы защиты авторских прав и сопровождения разработок инновационного характера в процессе коммерциализации. Технологии разрешения конфликтных интересов в области защиты интеллектуальной собственности.).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1; Тема 1.1; Тема 1.2.	Теоретические и методологические основы коммерциализации инноваций.Понятие инновационного продукта. Коммерциализация инноваций, способы и формы коммерциализации инноваций. Особенности коммерциализации инновационного проекта	1	
Раздел 2; Тема 2.1; Тема 2.2.	Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций. Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций	0.5	
Раздел 3; Тема 3.1; Тема 3.2.	Экспертиза инновационного проекта. Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций	0.5	
Итого:		**2**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Тема 1.1.	Понятие инновационного продукта	1	
Тема 3.1.	Экспертиза инновационного проекта	1	
Итого:		**2**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	1. Изучение лекционного материала; 2. Оформление отчета о практической работе; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Прохождение тестирования.	9	
Раздел 2.	1. Изучение лекционного материала; 2. Оформление отчета о практической работе;	9	

	3. Подготовка к практическому занятию; 4. Прохождение тестирования.		
Раздел 3.	1. Изучение лекционного материала; 2. Оформление отчета о практической работе; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Прохождение тестирования.	10	
Контроль	*Подготовка к зачёту*	4	
Итого:		**32**	**0**

10 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Кузнецов, Б. Т. Инновационный менеджмент : учебное пособие / Б.Т. Кузнецов, А.Б. Кузнецов. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 364 с. – ISBN 978-5-238-01624-5. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115012 (дата обращения: 25.02.2022);

2 Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2022. – 259 с. – ISBN 978-5-534-03166-9. – URL: https://urait.ru/bcode/489492 (дата обращения: 25.02.2022);

3 Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О.М. Хотяшева, М.А. Слесарев. – 3-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2022. – 326 с. – ISBN 978-5-534-00347-5. – URL: https://urait.ru/bcode/489019 (дата обращения: 25.02.2022).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Консультант студента. Электронная библиотека технического ВУЗа : электронно-библиотечная система / ООО «Политехресурс». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.studentlibrary.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

2 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Инженерно-технические науки»] / ООО «Издательство Лань». – Санкт-Петербург, [200 –]. – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

3 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: http://elibrary.ru. – Режим доступа: по подписке;

4 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство Юрайт». – Москва, [200 –]. – URL: https://urait.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

6 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

7 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: http://libr.sibsiu.ru.

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– Adobe Acrobat Reader;
– Microsoft Office 2007;
– Microsoft Windows XP.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 Система ГАРАНТ : электронный периодический справочник / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

4 Электронный реферативный журнал (ЭлРЖ) : база данных / ВИНИТИ РАН. – Москва, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

11 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:
- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий);
- учебную аудиторию для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа

в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 21.05.04 «Горное дело».

Составитель(и):

доцент Кольчурина Ирина Юрьевна (кафедра менеджмента качества и инноваций).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Приложение А

Аннотация
рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации инноваций»

по направлению подготовки (специальности)
Перечень направлений подготовки (специальностей) и направленностей (профилей):
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Открытые горные работы»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Открытые горные работы»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Электромеханика и информационные системы в горном производстве»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Электромеханика и информационные системы в горном производстве»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер(специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Подземная разработка пластовых месторождений»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер (специалист)»
Срок обучения: 4 года 5 месяцев
21.05.04 «Горное дело»
(направленность (профиль): «Подземная разработка пластовых месторождений»)
Квалификация выпускника: «Горный инженер (специалист)»
Срок обучения: 6 лет 1 месяц
форма обучения – Заочная форма

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– ознакомить обучающихся с проблемами коммерциализации инноваций в различных областях деятельности, процедурами выбора и реализации инноваций, направленными на активизацию процесса вывода нововведений на рынок с целью сокращения

сроков получения отдачи от инвестиций, вложенных в инновации;

– сформировать у обучающихся системное представление и профессиональные компетенции в сфере коммерциализации результатов НИОКР и технологий.

Задачами учебной дисциплины являются:

– освоить основы коммерциализации технологий (разработок) в инновационной сфере и овладеть методологией коммерческой реализации инноваций;

– рассмотреть общие подходы к отбору инноваций по критерию экономической эффективности их коммерциализации, методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных решений;

– ознакомиться с процедурами выбора и реализации инноваций, изучить методику прогнозирования конъюнктуры рынка и условий реализации инноваций;

– выработать навыки учета фактора риска в процессе продвижения инноваций на рынке.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к !Не опредено! **Блока 1. Дисциплины (модули)** ООП по направлению подготовки (специальности) 21.05.04 «Горное дело».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Основы проектной деятельности;

– Основы экономической культуры и финансовой грамотности;

– Экономика и управление организацией.

Учебная дисциплина дополняет знания, умения и навыки, получаемые по одновременно изучаемым и последующим дисциплинам:

– Маркетинг и менеджмент горного производства;

– Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Универсальные компетенции

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК	Планируемые результаты обучения
Разработка и реализация проектов	УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного	УК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выби-	– знать: теоретические основы иннова-тики и

	цикла	рая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	инновационных технологий; понятия, цели, принципы, объекты, методы управления жизненным циклом товаров; методы выведения новых товаров на рынок. – уметь: применять методы разработки и продвижения инновационных товаров, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка для создания и реализации инновационных това-ров; разрабатывать инновационные стратегии. – владеть: экономическими методами управления инновационными процессами предприятия (организации), методами оценки эффективности инновационной деятельности предприятия (организации), инновационного проекта и средствами создания и продвижения инноваций.

4 Объем учебной дисциплины

Сессия / курс	***ИТОГО***	***1 сессия / 4 курс***	***2 сессия / 4 курс***
Форма промежуточной аттестации			*зачет*

Трудоёмкость	*академ. час.*	***36***	*18*	*18*
	зачетных единиц	***1***	*0,5*	*0,5*
Лекции, *академ. час.*		***2***	*2*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***2***	*0*	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***28***	*16*	*12*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Контроль, *академ. час.*		***4***	*0*	*4*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*

5 Краткое содержание учебной дисциплины

В структуре учебной дисциплины выделяются следующие основные разделы (темы):

Раздел 1 Теоретические и методологические основы коммерциализации инноваций;

Тема 1.1 Понятие инновационного продукта (Сущность понятия «инновации», «инновационный продукт». Виды инноваций. Понятия «инновация», «новшество». Стадии жизненного цикла «инноваций», «новшества». Инновационный процесс, фазы инновационного процесса.);

Тема 1.2 Коммерциализация инноваций, способы и формы коммерциализации инноваций. Особенности коммерциализации инновационного проекта (Содержание процесса коммерциализации инноваций. Субъекты процесса коммерциализации инноваций. Этапы процесса коммерциализации инноваций. Процесс коммерциализации как часть инновационного процесса. Способы и формы коммерциализации инноваций. Трансфер технологий. Коммерциализация технологий. Модель создания стоимости в процессе коммерциализации. Уровни коммерциализации технологий. Модели коммерциализации: линейная и рыночная, открытых инноваций. Формы взаимодействия субъектов в процессе коммерциализации. Инновационные сети. Инновационный проект. Критерии коммерциализации инновационного проекта.);

Тема 1.3 Особенности инновационного рынка: основные понятия, механизм функционирования (Понятие и принципы функционирования инновационного рынка. Факторы, определяющие его состояние. Структура инновационного рынка. Формирование спроса и предложения

на инновационном рынке. Концепции появления и распространения инноваций. Взаимосвязь инновационного рынка и инновационного процесса.);

Тема 1.4 Понятие и составляющие инфраструктуры коммерциализации инноваций (Сущность инфраструктуры коммерциализации инноваций. Типология формирования инновационной инфраструктуры. Элементы инновационной инфраструктуры. Приоритетные направления развития инновационной инфраструктуры.);

Раздел 2 Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций. Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций;

Тема 2.1 Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций (Приемы бизнес-планирования в разработке и реализации бизнес-модели продвижения инноваций. Оценка экономической эффективности инновационных решений с учетом рыночных и отраслевых особенностей. Технология выбора эффективных решений на основе экономических методов оценки эффективности проектных решений.);

Тема 2.2 Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций (Понятие маркетинга инноваций и инновационного маркетинга. Цель и задачи маркетинга в процессах коммерциализации. Функции маркетинга инноваций. Маркетинговые стратегии коммерциализации. Роль маркетинговых инструментов в коммерциализации инноваций. Выбор инструментов активизации маркетинговых средств в управлении спросом на инновационные продукты.);

Раздел 3 Экспертиза инновационного проекта. Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций;

Тема 3.1 Экспертиза инновационного проекта (Показатели инновационной деятельности организации. Определение экспертизы инновационного проекта. Принципы экспертизы инновационных проектов. Нормативно-методическое обеспечение инновационного проекта. Методика проведения экспертизы инновационных проектов. Уровни экспертизы инновационного проекта. Оценка эффективности инновационных проектов.);

Тема 3.2 Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций (Организация защиты интеллектуальной собственности. Способы защиты авторских прав и сопровождения разработок инновационного характера в процессе коммерциализации. Технологии разрешения конфликтных интересов в области защиты интеллектуальной собственности.).

6 Составитель(и):

доцент Кольчурина Ирина Юрьевна (кафедра менеджмента качества и инноваций).