Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

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

Кафедра менеджмента и территориального развития

УТВЕРЖДАЮ
Директор института горного дела
и геосистем
_____ Ю.Е. Прошунин
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерциализации инноваций

(* Перечень научных специальностей и направленностей (профилей)
на следующей странице)

Форма обучения
Очная форма

Срок обучения: 4 года

Год начала подготовки 2025

Новокузнецк
2025

СибГИУ
Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: 9fd7798fc418b476e2d2f985fbfede764a9b7a51
Владелец: Директор ИГДиГ Прошунин Юрий Евгеньевич
Действителен: с 9 апреля 2024 г. по 3 июля 2025 г.
Дата и время: 06-02-2025 15:41:45 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

Перечень научных специальностей и направленностей (профилей):
2.8.6 «Геомеханика, разрушение горных пород, рудничная аэрогазодинамика и горная теплофизика»
2.8.8 «Геотехнология, горные машины»

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 программы подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре

Учебная дисциплина относится к **образовательному компоненту «Дисциплины (модули)»** программы подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре.

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Инновационное предпринимательство и акселерация стартапа.

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

– Конкурсное и грантовое сопровождение научно-исследовательской деятельности.

3 Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на достижение следующих **образовательных результатов**:

Код и наименование ОР7	Планируемые результаты обучения
ОР7: участвует в организации предпринимательской деятельности в области новых и высоких технологий, представляет основные этапы создания и развития стартапов как эффективного способа продвижения инноваций	– знать: основные экономические категории и понятия, теоретические основы инноватики и инновационных технологий; методы выведения новых товаров на рынок, основные подходы к созданию стартапов для продвижения инноваций. – уметь: анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; разрабатывать стратегии продвижения инновационных технологий, сформировать основную идею стартапов для организации предпринимательской деятельности в области новых и высоких технологий.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

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

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

Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***2 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*зачет*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***36***	*36*
Лекции, *академ. час.*		***8***	*8*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***8***	*8*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***20***	*20*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***0***	*0*

в форме практической подготовки	***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 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).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Теоретические и методологические основы коммерциализации инноваций	4	
Раздел 2.	Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций. Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций	2	

Раздел 3.	Экспертиза инновационного проекта. Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций	2	
Итого:		**8**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	**Темы практических занятий (семинаров)**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Понятие инновационного продукта Понятие коммерциализации инноваций. Способы и формы коммерциализации инноваций Особенности инновационного рынка: основные понятия, механизм функционирования Понятие и оставляющие инфраструктуры коммерциализации инноваций	2	
Раздел 2.	Особенности бизнес-планирования в процессе коммерциализации инноваций. Роль маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инноваций	4	
Раздел 3.	Экспертиза инновационного проекта. Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инноваций	2	
Итого:		**8**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы	**Темы лабораторных**	**Трудоемкость, *академ.час***

дисциплины	работ	всего	в форме практической подготовки
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	6	
Раздел 2.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	8	
Раздел 3.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	6	
Итого:		**20**	**0**

9 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Финансирование и коммерциализация инноваций : учебник / Щербаков В.Н., Дубровский А.В., Мишин Ю.В. [и др.]. – Москва : Дашков и К, 2018. – 492 с. – ISBN 978-5-394-03036-9. – URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394030369.html (дата обращения: 22.01.2025);

2 Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций : учебно-методическое пособие / Султанова Д.Ш., Алехина Е.Л., Беилин И.Л. [и др.]. – Москва : КНИТУ, 2016. – 112 с. – ISBN 978-5-7882-2064-2. – URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788220642.html (дата обращения: 22.01.2025);

3 Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. — 259

с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03166-9. — URL: https://urait.ru/bcode/536459 (дата обращения: 22.01.2025);

4 Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 337 с. – ISBN 978-5-534-14499-4. – URL: https://urait.ru/bcode/536570 (дата обращения: 22.01.2025).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

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

2 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Единая профессиональная база знаний для технических вузов - Издательство Лань" ЭБС»] / 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: https://biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: http://www.biblioclub.ru;

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

7 Электронные периодические издания ИВИС : универсальная база данных / ООО «ИВИС». – Москва, [200 –]. – URL: http://eivis.ru. – Режим доступа: по подписке;

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

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– 7-Zip;
– ABBYY FineReader;
– Adobe Acrobat Reader;
– Astra Linux Special Edition;

– Kaspersky Endpoint Security;
– Microsoft Office;
– Microsoft Windows;
– OnlyOffice;
– Р7-Офис.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 ГАРАНТ : справочно-правовая система / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки 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.

10 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием 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), оснащенную компьютерной техникой, экраном и мультимедийным оборудованием;
- учебную аудиторию (помещения) для 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 **федеральными государственными требованиями** к структуре программ подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре, условиям их реализации, срокам освоения этих программ с учетом различных форм обучения, образовательных технологий и особенностей отдельных категорий аспирантов, утвержденными Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 20 октября 2021 г. № 951.

Составитель(и):

_____

доцент Лашкова Елена Григорьевна (кафедра менеджмента и территориального развития).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры менеджмента и территориального развития.

Приложение А

Аннотация
рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации инноваций»

по направлению подготовки (специальности)
Перечень научных специальностей и направленностей (профилей):
2.8.6 «Геомеханика, разрушение горных пород, рудничная аэрогазодинамика и горная теплофизика»
2.8.8 «Геотехнология, горные машины»
форма обучения – Очная 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 программы подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре

Учебная дисциплина относится к **образовательному компоненту «Дисциплины (модули)»** программы подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре.

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Инновационное предпринимательство и акселерация стартапа.

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

– Конкурсное и грантовое сопровождение научно-исследовательской деятельности.

3 Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на достижение следующих **образовательных результатов**:

Код и наименование ОР7	Планируемые результаты обучения
ОР7: участвует в организации предпринимательской деятельности в области новых и высоких технологий, представляет основные этапы создания и развития стартапов как эффективного способа продвижения инноваций	– знать: основные экономические категории и понятия, теоретические основы инноватики и инновационных технологий; методы выведения новых товаров на рынок, основные подходы к созданию стартапов для продвижения инноваций. – уметь: анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; разрабатывать стратегии продвижения инновационных технологий, сформировать основную идею стартапов для организации предпринимательской деятельности в области новых и высоких технологий.

4 Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***2 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*зачет*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***36***	*36*
Лекции, *академ. час.*		***8***	*8*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***8***	*8*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***20***	*20*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***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 Лашкова Елена Григорьевна (кафедра менеджмента и территориального развития).