

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное учреждение  
высшего профессионального образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Центр бакалавриата Экономика



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Таюрский Д.А.

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

*подписано электронно-цифровой подписью*

**Программа дисциплины**  
**Коммерциализация инноваций Б1.В.ДВ.17**

Направление подготовки: 38.03.01 - Экономика

Профиль подготовки: не предусмотрено

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

**Автор(ы):**

Нурийахметова С.М.

**Рецензент(ы):**

Махиянова А.В.

**СОГЛАСОВАНО:**

Заведующий(ая) кафедрой: Демьянова О. В.

Протокол заседания кафедры No \_\_\_\_ от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 201\_\_ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр бакалавриата: экономика):

Протокол заседания УМК No \_\_\_\_ от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 201\_\_ г

Регистрационный No 9500124317

Казань  
2017

## Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Нурыйахметова С.М. кафедра экономики производства Институт управления, экономики и финансов , Svetanur-agni@mail.ru

### 1. Цели освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины состоит в том, чтобы 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.

Задачами дисциплины являются:

- изучить специфику коммерциализации инноваций;
- 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 дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б1.В.ДВ.17 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 38.03.01 Экономика и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе, 7 семестр.

Дисциплина 'Коммерциализация инноваций' Б1.В.ДВ.05.02 относится к дисциплинам по выбору вариативной части основной профессиональной образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 38.04.02'Менеджмент'.

### 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ок1	способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

□ Знать:

- особенности коммерциализации инноваций;
- содержание процедур выбора и реализации инноваций

2. должен уметь:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

□ Уметь:

- выявлять проблемы коммерциализации инноваций;
- прогнозировать конъюнктуру рынка и условия реализации инноваций

3. должен владеть:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

□ Владеть (иметь опыт деятельности) :

- современными методами выбора и реализации инноваций;
- навыками продвижения инноваций на рынке

4. должен демонстрировать способность и готовность:

- 1) Изучать теоретические основы инновационной деятельности
- 2) Владеть практическими навыками анализа рынка инноваций
- 3) Владеть практическим инструментарием и технологией коммерциализации инноваций на предприятии

#### 4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 7 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

#### 4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Тема 1. Переход от идеи к рынку: коммерциализация технологий	7		6	6	0	Устный опрос
2.	Тема 2. Тема 2. Технический и рыночный взгляды на новые технологии	7		6	6	0	Устный опрос
3.	Тема 3. Тема 3. Формирование модели коммерциализации	7		6	8	0	Устный опрос
4.	Тема 4. Тема 4. Оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР и технологий	7		8	8	0	Устный опрос Письменная работа

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
	Тема . Итоговая форма контроля	7		0	0	0	Зачет
	Итого			26	28	0	

#### 4.2 Содержание дисциплины

##### **Тема 1. Тема 1. Переход от идеи к рынку: коммерциализация технологий**

###### **лекционное занятие (6 часа(ов)):**

Понимание процесса коммерциализации технологий. Потребность в инновациях. Сущность инновационной деятельности. Переход от идеи к рынку: стадии генерации идеи, выращивания, демонстрации, продвижения, стабильности.

###### **практическое занятие (6 часа(ов)):**

Создание дополнительной стоимости. Прирост стоимости инновации в процессе коммерциализации. Модель 1:10:100. Кривые "Энтузиазм-время" и "Стоимость-время".

##### **Тема 2. Тема 2. Технический и рыночный взгляды на новые технологии**

###### **лекционное занятие (6 часа(ов)):**

Понимание термина "Технология". Восприятие термина "Новая технология" со стороны автора-разработчика, со стороны менеджера проекта (потенциального покупателя). Линейный и рыночный подход к коммерциализации технологий.

###### **практическое занятие (6 часа(ов)):**

Разработка новых технологий в больших и мелких компаниях. Разбор конкретной ситуации "Велосипеда из наноструктурированного титана".

##### **Тема 3. Тема 3. Формирование модели коммерциализации**

###### **лекционное занятие (6 часа(ов)):**

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.

###### **практическое занятие (8 часа(ов)):**

Функции обеспечения информационной безопасности, управления интеллектуальной собственностью, правового обеспечения процесса коммерциализации результатов научных исследований. Кейс "Выбор наиболее подходящей модели бизнеса для предлагаемых технологий".

##### **Тема 4. Тема 4. Оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР и технологий**

###### **лекционное занятие (8 часа(ов)):**

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.

###### **практическое занятие (8 часа(ов)):**

Оценка новых технологий. Выявление потенциальных потребительских преимуществ товара, который может быть разработан на основе применения перспективных результатов НИОКР

#### 4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Тема 1. Переход от идеи к рынку: коммерциализация технологий	7		подготовка к устному опросу	12	Устный опрос
2.	Тема 2. Тема 2. Технический и рыночный взгляды на новые технологии	7		подготовка к устному опросу	12	Устный опрос
3.	Тема 3. Тема 3. Формирование модели коммерциализации	7		подготовка к устному опросу	12	Устный опрос
4.	Тема 4. Тема 4. Оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР и технологий	7		подготовка к письменной работе	10	Письменная работа
				подготовка к устному опросу	8	Устный опрос
Итого					54	

## 5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

В соответствии с требованиями ФГОС удельный вес занятий, проводимых в активных и интерактивных формах, составляет не менее 40% аудиторных занятий. Так, в процессе изучения дисциплины 'Коммерциализация инноваций' студенты решают предлагаемые задачи, выступают со стендовыми докладами. До 50% лекционных и практических занятий проходят с использованием презентаций MS PowerPoint.

## 6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

### Тема 1. Тема 1. Переход от идеи к рынку: коммерциализация технологий

Устный опрос , примерные вопросы:

Понимание процесса коммерциализации технологий. Потребность в инновациях. Сущность инновационной деятельности. Переход от идеи к рынку: стадии генерации идеи, выращивания, демонстрации, продвижения, стабильности.

### Тема 2. Тема 2. Технический и рыночный взгляды на новые технологии

Устный опрос , примерные вопросы:

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. Тема 3. Формирование модели коммерциализации

Устный опрос , примерные вопросы:

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.

## **Тема 4. Оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР и технологий**

Письменная работа , примерные вопросы:

Тематика письменных работ: 1. Основные итоги прединвестиционного этапа инновационного проекта. 2. Порядок проведения детального маркетингового анализа идеи нового продукта. 3. Основные разделы технического задания на проведение маркетингового исследования. 4. Алгоритм проведения сегментации рынка B2B. 5. Алгоритм проведения сегментации рынка B2C. 6. Основные методики оптимизации ассортимента, их алгоритм проведения. 7. Порядок проведения методики "Выделение стратегических групп конкурентов". 8. Методы проведения мониторинга цен на аналоги конкурентов. 9. Основные методы ценообразования нового продукта. 10. Разработка схемы сбытовой сети и определение потенциала рынка с точки зрения объема продаж. 11. Алгоритм расчета прогноза продаж нового продукта. 12. Основные показатели целесообразности разработки инновационного проекта для перехода на следующий этап разработки. 13. Порядок определения основных вариантов коммуникаций. 14. Основные разделы маркетингового плана продукта. 15. Основные статьи затрат и порядок формирования маркетингового бюджета инновационного проекта. 16. Методы контроля и оценки эффективности маркетингового плана

Устный опрос , примерные вопросы:

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.

### **Тема . Итоговая форма контроля**

Примерные вопросы к зачету:

Примерные 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.

### **7.1. Основная литература:**

Попов В.Л. Управление инновационными проектами: Учебное пособие / В.Л. Попов, Н.Д. Кремлев, В.С. Ковшов; Под ред. В.Л. Попова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=455400>



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. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=512013>

Анисимов Ю.П. Менеджмент инноваций: Учебное пособие/Ю.П.Анисимов, В.П.Бычков, И.В.Куксова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 147 с. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=501893>

Наумов А.Ф. Инновационная деятельность предприятия: Учебник / А.Ф. Наумов, А.А. Захарова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=445761>

## 7.2. Дополнительная литература:

Проскурин В.К Анализ и финансирование инновационных проектов: Учебное пособие / В.К.Проскурин; Под ред. И.Я.Лукасевича; Финансовый универ. при Правительстве РФ - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=428004>

Инновационный менеджмент: Учебник / В.Я.Горфинкель, А.И.Базилевич, Л.В.Бобков; Под ред. В.Я.Горфинкеля, Т.Г.Попадюк. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 381 с. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=407347>

Дежкина И.П. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки): Учеб. пос. / И.П.Дежкина, Г.А.Поташева - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 122 с. [Электронный ресурс] Режим доступа. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=413666>

## 7.3. Интернет-ресурсы:

знаниум - [znanium.com](http://znanium.com)  
знаниум - [znanium.com](http://znanium.com)  
знаниум - [znanium.com](http://znanium.com)  
знаниум - [znanium.com](http://znanium.com)  
знаниум - [znanium.com](http://znanium.com)

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Коммерциализация инноваций" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен студентам. Электронная библиотечная система "Консультант студента" предоставляет полнотекстовый доступ к современной учебной литературе по основным дисциплинам, изучаемым в медицинских вузах (представлены издания как чисто медицинского профиля, так и по естественным, точным и общественным наукам). ЭБС предоставляет вузу наиболее полные комплекты необходимой литературы в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов с соблюдением авторских и смежных прав.

Освоение дисциплины "Коммерциализация инноваций" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:



Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 38.03.01 "Экономика" и профилю подготовки не предусмотрено .

Автор(ы):

Нурияхметова С.М. \_\_\_\_\_

"\_\_" \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Рецензент(ы):

Махиянова А.В. \_\_\_\_\_

"\_\_" \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.