

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИТТСУ



П.Ф. Бестемьянов

26 мая 2020 г.


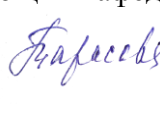
Кафедра «Управление инновациями на транспорте»

Автор Ляпина Светлана Юрьевна, д.э.н., профессор

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерциализация результатов научно-технической деятельности»

Направление подготовки:	<u>27.03.05 – Инноватика</u>
Профиль:	<u>Проектное управление в инновационной сфере</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>очная</u>
Год начала подготовки	<u>2020</u>

<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 10 26 мая 2020 г. Председатель учебно-методической комиссии</p>  <p style="text-align: right;">С.В. Володин</p>	<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании кафедры</p> <p style="text-align: center;">Протокол № 1 24 июня 2019 г. Заведующий кафедрой</p>  <p style="text-align: right;">В.Н. Тарасова</p>
---	---

Москва 2020 г.

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Коммерциализация результатов научно-технической деятельности» является формирование теоретических знаний и практических навыков коммерциализации результатов научно-технической деятельности, необходимых для успешной реализации полученных знаний и навыков на практике: при работе, связанной с управлением интеллектуальной собственностью, на предприятиях.

Для достижения цели в процессе обучения дисциплины «Коммерциализация результатов научно-технической деятельности» необходимо реализовать следующие задачи:

- формирование целостной системы знаний, описывающих процесс коммерциализации результатов научно-технической деятельности;
- выработка предпосылок для развития методологии коммерциализации результатов научно-технической деятельности;
- формирование компетенций, позволяющих обеспечить рациональность, результативность и эффективность коммерциализации результатов научно-технической деятельности,
- выработку практических навыков в сфере коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Коммерциализация результатов научно-технической деятельности" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПКС-1	Способность проводить исследования инновационной инфраструктуры
-------	---

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

4 зачетных единиц (144 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Основными образовательными технологиями являются классические лекции в виде изложение основных концептуальных положений дисциплины, сопровождаемые мультимедийными презентациями. На практических занятиях используются методы интерактивного обучения: метод Сократа (управляемых дискуссий по теме занятий), анализ кейсов, выполнение практических заданий. В качестве текущего контроля знаний используется тестирование по каждой из тем дисциплины и итоговой контрольной работы по всем темам. Кроме того, в течение семестра студенты готовят рефераты и их презентации, выполненные на основе углубленного изучения отдельных проблем по темам дисциплины..

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

Введение в коммерциализацию результатов научно-технической деятельности

РАЗДЕЛ 2

Объекты интеллектуальной собственности, создаваемой как результат научно-технической

деятельности

РАЗДЕЛ 3

Концепция товара и про-тотипирова-ние

РАЗДЕЛ 4

Разработка нового товара

РАЗДЕЛ 5

Продвижение нового товара на рынок

Этапы эволюции рынков. Характеристики. Катего-рии потребителей и их осо-бенности. Стратегические решения этапа продвиже-ния. Стратегия товара. Стратегия маркетинга. Конкурентная позиция. Корпоративная стратегия. Тактические решения этапа продвижения: по продукту, по цене, по продвижению, по распределению. Ин-струменты и методы маркетингового анализа на этапе продвижения. Критические факторы успеха при продвижении. Особенности продвижения высокотехнологичных товаров. Влияние интернационализации на продвижении новых товаров

РАЗДЕЛ 6

Организационные аспекты коммерциализации

Эволюция типа компаний: Seed, Start Up, Early stage, Expansion. Цели компаний на различных этапах эво-люции. Особенности ме-неджмента и мотивации персонала. Ключевые фак-торы для инновационной организации. Источники финансирования на разных этапах. Технологии управ-ления процессом коммер-циализации. Stage Gate мо-дель. Основные факторы успеха и неудач коммерци-ализации

Экзамен

РАЗДЕЛ 7

Капитализация объектов интеллектуальной собственности в процессе коммерциализации результатов научнотехнической деятельности

Объекты интеллектуальной собственности как немате-риальные активы. Поста-новка на учет объектов ин-теллектуальной собствен-ности. Амортизация и спи-сание объектов интеллекту-альной собственности. Налогообложение операций с объектами интеллекту-альной собственности