

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра управление инновациями в бизнесе

Н. К. Топузов

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Методические указания
по изучению дисциплины

Челябинск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1 Цели и задачи курса

2 Структура курса

3 Рекомендации по изучению дисциплины

3.1 Планирование и организация изучения дисциплины

3.2 Рекомендации по изучению учебного материала

3.2.1 Конспектирование лекций

3.2.2 Общие рекомендации по подготовке к практическим занятиям. Тесты по дисциплине.

3.2.3 Рекомендации по подготовке доклада.

3.2.4 Рекомендации по работе с литературой

3.3 Рекомендации по подготовке к экзамену. Вопросы для экзамена.

4 Список рекомендованной литературы

Библиографический список

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время инновационная деятельность становится общепризнанным системообразующим фактором эволюции социальных и экономических систем. Представление об инновационной деятельности как о комплексе целенаправленных мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, диффузии и коммерциализации новшеств требует адекватного понимания сути коммерциализации инноваций в рыночной среде, принципов организации и внутренней логики инновационной среды, закономерностей функционирования инновационной инфраструктуры.

Данные методические указания разработаны для того, чтобы помочь студентам приобрести необходимые знания, овладеть необходимыми умениями, сформировать необходимые компетенции при освоении курса «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике».

Предлагаемые методические указания, отвечают требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 27.04.05 Инноватика и соответствуют требованиям рабочей программы учебной дисциплины «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике». Оно поможет студентам в самостоятельной работе по изучению курса «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике» и носит контрольно-обучающий характер. Методическая литература представляет собой инструкцию или алгоритм по получению тех или иных знаний, навыков, умений.

Цель методических указаний – научить студентов работе с источниками и научной литературой, привить навыки к анализу, обобщению и систематизации полученных знаний, к выявлению причинно-следственных связей явлений.

В соответствующих разделах данных методических указаний содержатся планы занятий, контрольные вопросы и другие задания, позволяющие организовать работу студентов.

1 Цели и задачи курса

Цель изучения дисциплины «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике»: – заложить основы коммерциализации инновационных решений с целью обеспечения эффективной деятельности инновационных предприятий.

Основные задачи изучения дисциплины «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике»:

- рассмотреть общие подходы к отбору инновационных проектов по критерию экономической эффективности их коммерциализации;
- произвести анализ основных технологических приемов и методов профессиональной коммерциализации инновационных продуктов и услуг в рыночной экономике;
- организация проведения маркетинговых исследований в области коммерциализации товаров и услуг;
- рассмотреть методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных решений;
- организация защиты интеллектуальной собственности, в т.ч. разработка товарных знаков, правовые основы защиты авторских прав и сопровождение разработок инновационных решений в процессе коммерциализации

Дисциплина формирует у студентов теоретические знания и практические навыки подходов к коммерциализации инновационных решений в рыночном окружении для эффективного товаропродвижения инновационных разработок.

Для изучения дисциплины «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике» студент должен владеть «входным» знаниям, умениям, навыкам, приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин:

Таблица 1

Дисциплина	Требования
В.1.06 Разработка и реализация инновационных проектов	Знать: - методы постановки (формулирования) цели и задачи научного исследования; - методы использования практических методов по использованию новых знаний и умений в области коммерциализации инновационных проектов. Уметь: - представлять результаты научно-исследовательских работ в виде отчетов, статей. - использовать инструментальные средства

	<p>обработки необходимой информации по вопросам коммерциализации.</p> <p>Владеть навыками: - выбора технологии коммерциализации результатов научных исследований. - производства оценки экономического потенциала инновации.</p>
<p>ДВ.1.03.01 Финансовое моделирование в проектах разработки инновационных решений</p>	<p>Знать: - основные закономерности инновационных процессов, развитие спроса в рыночной экономике, циклах деловой активности. - основы бизнес-планирования разработки и коммерциализации инновационных продуктов.</p> <p>Уметь: - вести эффективный поиск информации по оценке коммерциализации и конкурентоспособности инновационной продукции.</p> <p>Владеть навыками: - анализа информации о состоянии рыночного спроса на инновационные виды продукции</p>

В результате изучения дисциплины «Коммерциализация инноваций в рыночной экономике» студент обязан освоить следующие компетенции:

Таблица 2

<p>Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)</p>
<p>ПК-1 способностью выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки)</p>	<p>Знать: • роль инновации в развитии рыночной экономики; • методологию коммерциализации инновационных продуктов в различных рыночных средах; • основы бизнес-планирования и методов оценки экономической эффективности проектных решений;</p> <p>Уметь: • диагностировать рыночное состояние спроса и определение потребности на инновационный продукты; • самостоятельно применять методы и средства товаропродвижения инновационных решений в рыночной бизнес среде;</p>

	<p>Владеть: • владеть методами товаропродвижения на конкурентных рынках, навыками оценки спроса на сегментах рынка по инновационным видам продукции и методами конкурентного ценообразования на разрабатываемый инновационный продукт; • навыками прогнозирования спроса на инновационные виды продукции с учетом развития товаров-субститутов и рыночной конъюнктуры.</p>
<p>ПК-8 способностью выполнить анализ результатов научного эксперимента с использованием соответствующих методов и инструментов обработки</p>	<p>Знать: • области защиты авторских прав, процедура решения спорных вопросах в области интеллектуальной собственности; • основы бюджетирования в процессах коммерциализации инновационной продукции.</p>
	<p>Уметь: • найти оптимальное решение по товаропродвижению наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости и экологической безопасности; • обоснованно оценивать товары-субституты и товары-конкуренты в процессах коммерциализации; • оценивать экономический потенциал инновационных разработок</p>
	<p>Владеть: • навыками поиска экономической информации о рыночной среде; • навыками оценки потенциального спроса на виды продукции и услуг в рыночной среде.</p>

2. Структура курса

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч.7

Таблица 3 = Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		4
Общая трудоёмкость дисциплины	144	144

<i>Аудиторные занятия</i>	72	72
Лекции (Л)	36	36
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	36	36
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	72	72
подготовка к практическим занятиям	36	36
подготовка к экзамену	36	36
Вид итогового контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен

Таблица 4 = Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Понятие коммерциализации инновационных проектов, оценка потенциального спроса	12	6	6	0
2	Методы и технологические приемы профессиональной коммерциализации инновационных продуктов и услуг	12	6	6	0
3	Методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных решений.	12	6	6	0
4	Методы маркетинговых коммуникаций в коммерциализации инновационных продуктов и услуг	12	6	6	0
5	Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инновационных решений	12	6	6	0
6	Организация безопасности в процессах коммерциализации инновационных продуктов	12	6	6	0

3. Рекомендации по изучению дисциплины

3.1 Планирование и организация изучения дисциплины

В соответствии с целями и задачами дисциплины студент изучает на занятиях и дома разделы лекционного курса, готовится к практическим занятиям, проходит текущую и итоговую аттестации, включающие разные формы проверки усвоения материала. Освоение курса включает несколько составных элементов учебной деятельности.

1. Внимательное чтение программы курса (помогает целостно увидеть структуру изучаемых вопросов)
2. Изучение методических изданий по курсу.
3. Обязательной составной частью освоения курса является посещение лекций и их конспектирование. Глубокому освоению лекционного материала способствует предварительная подготовка, включающая чтение предыдущей лекции, работу с учебниками.
4. Регулярная подготовка к практическим занятиям и активная работа на занятиях, включающая:
 - повторение материала лекции по теме занятия;
 - знакомство с планом занятия и списком основной и дополнительной литературы, с рекомендациями по подготовке к занятию;
 - изучение научных сведений по данной теме в разных учебных пособиях;
 - чтение предлагаемой дополнительной литературы;
 - составление конспекта, текста доклада (написание, защита реферата), при необходимости, плана ответа на основные вопросы практического занятия; составление схем, таблиц.
5. Подготовка к контрольным опросам.
6. Самостоятельная проработка тем, не излагаемых на лекциях, в том числе написание конспекта.
7. Подготовка к итоговому контролю (зачету, экзамену), повторение материала всего курса дисциплины.

3.2 Рекомендации по изучению учебного материала

3.2.1 Конспектирование лекций

Целью лекций является целостное и логичное рассмотрение основного материала курса. Задача студента в процессе работы на лекциях – внимательно слушать преподавателя, следить за его мыслью, предлагаемой системой логических посылок, доказательств и выводов, фиксировать основные идеи, важнейшие характеристики понятий, теорий, наиболее существенные факты. Лекция задает эффективность других форм учебного процесса, нацеливает студентов на самостоятельную работу и определяет основные ее направления.

Студенту необходимо посещать все лекции по нескольким причинам:

1. Человек лучше и легче усваивает информацию при непосредственном общении с преподавателем.
2. Посещение лекции экономит время на подготовку к текущему и итоговому контролю
3. Лекции позволяют за небольшой промежуток времени изучить сущность глобальных явлений, процессов.

4. У студента есть возможность задавать вопросы. На возникающие вопросы можно быстро получить ответ, записав и задав их преподавателю в конце лекции или после нее, на консультации.
5. Усвоив материал лекции, студент обязан еще работать самостоятельно, читать литературу, предлагаемую для подготовки к практическим занятиям. Но основой для понимания будет все-таки лекция и написанный студентом конспект.
6. Лекции преподавателя отражают последние достижения науки. Она лучше других форм компенсирует отсутствие новейших современных учебников и учебных пособий, оперативно знакомит с новейшими данными науки.

Перед каждой лекцией необходимо внимательно прочитать материал предыдущей лекции, внести исправления, выделить важные аспекты изучаемого материала.

Конспектирование лекции – важный шаг в запоминании материала, поэтому конспект лекций необходимо иметь каждому студенту. Задача студента на лекции – одновременно слушать преподавателя, анализировать и конспектировать информацию. При этом не нужно стремиться вести дословную запись. Лекцию преподавателя можно конспектировать, при этом важно не только внимательно слушать лектора, но и выделять наиболее важную информацию и сокращенно записывать ее. Наиболее важную информацию (определения, формулировки законов, теоретических принципов, основные выводы) необходимо записывать обязательно. В лекциях ее повторяют или даже диктуют.

Конспект помогает не только лучше усваивать материал на лекции, он оказывается незаменим при подготовке к зачету по культурологии. Следовательно, студенту в дальнейшем важно уметь оформить конспект так, чтобы важные моменты были выделены графически, а главную информацию следует выделять.

Перед каждой лекцией необходимо внимательно прочитать материал предыдущей лекции. Подготовленный студент легко следит за мыслью преподавателя, что позволяет быстрее запоминать новые понятия, сущность которых выявляется в контексте лекции. Повторение материала облегчает в дальнейшем подготовку к контролю.

3.2.2 Общие рекомендации по подготовке к практическим занятиям. Тесты по дисциплине.

Практические занятия являются одним из видов занятий и включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, написание эссе, подготовку докладов.

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Задачей практических занятий является формирование у студентов навыков самостоятельного мышления и публичного выступления при изучении темы, умения обобщать и анализировать фактический материал, сравнивать различные точки зрения, определять и аргументировать собственную позицию.

Согласно тематическому плану практические занятия ориентированы на освещение важных по значению тем курса. На занятиях предполагается обсуждение наиболее значимых вопросов темы на основе предварительной проработки материала.

Основой этого вида занятий является повторение теоретического материала, решение проблемно-поисковых вопросов.

В процессе подготовки к практическим занятиям студент учится:

1. самостоятельно работать с научной, учебной литературой, энциклопедическими изданиями, справочниками;
2. находить, отбирать и обобщать, анализировать информацию;
3. выступать перед аудиторией;
4. рационально усваивать категориальный аппарат.

Самоподготовка к практическим занятиям включает такие виды деятельности:

1. самостоятельная проработка конспекта лекции, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы;
2. конспектирование обязательной литературы;
3. выступления с докладами (работа над рефератами и их защита);
4. подготовка к текущему и итоговому контролю.

Подготовка к практическому занятию начинается со знакомства с методическими разработками, в которых детально разработаны пути освоения курса. В свою очередь успех освоения материала заложен в тщательной, всесторонней подготовке, включая составление схем, таблиц. При работе над текстом лекции студенту следует обратить особое внимание на значимые вопросы, поставленные преподавателем при чтении лекции, а также на тему предстоящего занятия и рекомендации. Освоение темы связано с проработкой учебников – отбором необходимого материала, примеров, обусловленных темой занятия.

В процессе самоподготовки углублению, детализированию знаний, полученных на лекции в обобщенной форме, способствуют такие виды работ как написание конспекта.

Самое главное на практическом занятии – уметь изложить свои мысли окружающим, поэтому необходимо обратить внимание на полезные советы:

1. Если чувствуете, что не владеете навыком устного изложения, составляйте подробный план материала, который будете излагать. Но

только план, а не подробный ответ, т.к. в этом случае будете его читать.

2. Старайтесь отвечать, придерживаясь пунктов плана.
3. Говорите внятно при ответе, не употребляйте слова-паразиты.
4. Постарайтесь изложить свои мысли по тому или иному вопросу до занятий, в привычной обстановке.

Тесты по дисциплине

«Коммерциализация инноваций в рыночной экономике»

Раздел №1

1. В чем смысл коммерциализации инновационных продуктов и решений?
2. Какова технология получения дохода от инновационной деятельности?
3. В чем отличие коммерческого и производственного цикла создания инновационной продукции?
4. Какие этапы коммерциализации инноваций Вы знаете?
5. Как формируется рыночный спрос на инновационные продукты?

Раздел №2

1. Назовите отраслевые особенности процесса коммерциализации инновационных решений.
2. Какие методы товаропродвижения инновационных продуктов и услуг на рынке вы знаете.
3. Что представляет собой понятие маркетинговый канал товаропродвижения?
4. Какие маркетинговые инструменты товаропродвижения Вы знаете?

Раздел №3

1. Назовите особенности бизнес-планирования в разработке и реализации инновационных продуктов.
2. Какие разделы бизнес-плана необходимо представить на стадиях коммерциализации?
3. Какими методами оценивается экономическая эффективность инновационных решений?
4. Сформулируйте принципы оптимизации при выборе эффективных решений коммерциализации инновационных продуктов.
5. Назовите показатели финансового раздела бизнес-плана по коммерциализации инновационных продуктов.

Раздел №4

1. Какие маркетинговые инструменты можно использовать в процедурах коммерциализации инновационных продуктов?
2. Назовите маркетинговые стратегии в товаропродвижении

инновационных продуктов.

3. Какие маркетинговые средства используются для активизации спроса на инновационные разработки?
4. Какими методами оценивается потенциальный и реальный спрос на инновационные разработки?
5. Какими методами оцениваются затраты на проведение маркетинговых исследований при изучении спроса?

Раздел №5

1. Назовите объекты защиты интеллектуальной собственности.
2. Какие инструменты и методы используются для защиты интеллектуальной собственности?
3. Оцените экономическую эффективность защиты авторских прав в процессах коммерциализации инноваций.
4. Назовите наиболее приемлемые технологии разрешения конфликтных ситуаций в области защиты интеллектуальной собственности.
5. Каковы отличия защиты интеллектуальной собственности в отечественной и зарубежной практике по инновационным разработкам?

Раздел №6

1. Назовите способы защиты информации в процессах коммерциализации инновационных решений.
2. Какие документы используются для защиты баз данных в процессах товаропродвижения инновационных продуктов?
3. Назовите основные противоречия в процедурах защиты информации и коммерциализации инновационных решений.
4. Сделайте сравнительный анализ отечественной и зарубежной практики организации защиты информации в процессах коммерциализации инновационных решений.
5. Оцените затраты, связанные с защитой информации в процессах товаропродвижения инновационных продуктов.

3.2.3 Рекомендации по подготовке доклада (реферата).

Собранные сведения, источники по определенной теме могут служить основой для выступления с докладом на практических занятиях.

Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает сущность исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Различают устный и письменный доклад (по содержанию, близкий к реферату).

Выступление с докладом выявляет умение работать с литературой; способность раскрыть сущность поставленной проблемы однокурсникам, ее актуальность.

Способы заинтересовать слушателей доклада:

1. Начать выступление:

- с проблемного или оригинального вопроса по теме выступления;
- с интересной цитаты по теме выступления;
- с конкретного примера из жизни, необычного факта;
- с образного сравнения предмета выступления с конкретным явлением, вещью;
- начать с истории, интересного случая;

2. Основное изложение:

- после неординарного начала должны следовать обоснование темы, её актуальность, а также научное положение – тезис;
- доклад допускает определенный экспромт, что привлекает слушателей;
- используйте образные сравнения, контрасты;
- рассказывая, будьте конкретны;

3. Окончание выступления:

- кратко изложить основные мысли, которые были затронуты в речи;
- процитировать что-нибудь по теме доклада;
- создать кульминацию, оставив слушателей в размышлениях над поставленной проблемой.

Советы тем, кто выступает с докладом:

- Не выступайте, если материал не продуман, не подготовлен заранее.
- Говорите убедительно и только о том, что сами поняли и в чем убеждены.
- Помните о теме своего выступления, акцентируя на главном.
- Отбрасывайте все лишнее, второстепенное. Помните, что иногда мелочи мешают увидеть главное.
- Приводите в тексте доклада больше фактов, избегая общих фраз.
- Не забывайте о регламенте.
- Следите за своими слушателями: если Вас перестали слушать, приведите интересный факт, пример, задайте риторический вопрос.
- Следите за речью: избегайте слов-паразитов («так», «значит» и др.), вульгаризмов, просторечных выражений и т.д. Тщательно стройте фразу.

Реферат – краткое точное изложение содержания первоисточников, научных статей, включающее основные фактические сведения и выводы, без дополнительной интерпретации или критических замечаний автора реферата. Написание реферата развивает самостоятельность мышления, вырабатывает умение анализировать явления действительности. В отличие от конспекта реферат требует несравненно большей творческой активности, самостоятельности в обобщении изученной литературы. Реферат – это творческая работа, в которой на основании краткого письменного изложения и оценки различных источников проводится самостоятельное исследование определенной темы, проблемы.

Написание реферата предполагает несколько этапов работы. Реферат предполагает четкую и обоснованную структуру, включающую такие элементы: содержание, введение, основную часть, заключение, список использованной литературы. Возможно наличие приложений.

Во введении дается краткая характеристика изучаемой темы, обосновывается ее актуальность, личная заинтересованность автора в ее исследовании, отмечается практическая значимость изучения данного вопроса. Объем введения составляет примерно десятую часть от общего объема работы.

В основной части, как правило, разделенной на соразмерные друг другу главы и параграфы необходимо раскрыть все пункты составленного ранее содержания, связно изложить накопленный и проанализированный материал. Излагается суть проблемы, различные точки зрения на нее.

В заключении подводятся итоги по всей работе, суммируются выводы, содержащие ясные ответы на поставленные вопросы. Логичное заключение по объему не должно превышать введения.

Наиболее частыми недостатками рефератов являются следующие: неумение выделить главное, утрата «чувства проблемы» и перенасыщенность работы второстепенным материалом.

Важной частью работы над рефератом является оформление ссылок, необходимых для аргументации вопроса, доказывающие, что студент работал с текстами самостоятельно.

Предпочтительнее сокращенный вариант ссылки, например, [3, с. 23], где первая цифра – номер источника в общем списке использованной литературы, вторая – номер страницы. Такая ссылка ставится сразу после приведенных в тексте данных, цитат и заимствованных суждений. Если ссылка повторяется на одной и той же странице реферата, то ставится: [Там же]. В ссылках указываются фамилия и инициалы автора, название книги, ее выходные данные (место, название издательства, год издания), том, часть, страница. Если речь идет о статье, то в ссылку включаются следующие данные – фамилия автора, его инициалы, название статьи, название журнала (сборника), год и номер издания, указывается страница.

Список использованной литературы завершает работу. В нем фиксируются только те источники, с которыми непосредственно работал автор реферата. Список составляется в алфавитном порядке по фамилиям авторов или заглавий книг. При наличии нескольких работ одного автора их названия располагаются по годам изданий.

Тема доклада (реферата) выбирается самостоятельно, по согласованию с преподавателем возможно формулирование новой темы.

3.2.4 Рекомендации по работе с литературой

При работе с рекомендованной литературой студенты должны придерживаться ряда правил.

Во-первых, следует ознакомиться с планом и методическими рекомендациями, данными к практическим занятиям.

Во-вторых, необходимо проработать конспект лекций, основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми

публикациями в периодических изданиях, а также дополнительно использовать интернет-ресурсы.

В-третьих, все прочитанные источники, указанные в списке основной литературы, следует законспектировать, можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты (с указанием страниц и источника). Законспектированный материал поможет проанализировать различные точки зрения по спорным вопросам и аргументировать собственную позицию, будет способствовать выработке собственного мнения по данной проблеме.

3.3 Рекомендации по подготовке к экзамену. Вопросы для экзамена

Формой итогового контроля знаний студентов по дисциплине является экзамен. Итоговый контроль, на который явка обязательна, проводится согласно расписанию учебных занятий. Он является формой отчетности, фиксирующей, что студент выполнил необходимый минимум работы по освоению определенного раздела образовательной программы.

Подготовка к экзамену и успешное освоение материала дисциплины начинается с первого дня изучения дисциплины и требует от студента систематической работы:

- 1) не пропускать аудиторные занятия (лекции, практические занятия, семинары);
- 2) активно участвовать в работе на практических занятиях (выступать с сообщениями, проявляя себя в роли докладчика и в роли оппонента, выполнять все требования преподавателя по изучению курса, приходить подготовленными к занятию);
- 3) своевременно выполнять написание и защиту доклада (реферата), конспектов, не откладывая их выполнение на последнюю неделю перед зачетом (экзаменом);
- 4) регулярно систематизировать материал записей лекционных, практических занятий: написание содержания занятий с указанием страниц, выделением (подчеркиванием, цветовым оформлением) тем занятий, составление своих схем, таблиц.

Подготовка к экзамену предполагает самостоятельное повторение ранее изученного материала не только теоретического, но и практического.

При подготовке к экзамену студенту необходимо:

- ознакомиться с предложенным списком вопросов;
- повторить теоретический материал дисциплины, используя материал лекций, практических занятий, учебников, учебных пособий;
- повторить основные понятия и термины;
- ответить на вопросы теста (для самопроверки);

В билете по дисциплине предлагается два задания в виде вопросов. Время на подготовку к экзамену устанавливается в соответствии с общими требованиями, принятыми в ЮУрГУ.

Для допуска к экзамену студенту необходимо в течение семестра посещать лекции и вести их конспектирование, принимать активное участие в обсуждении тем на практических занятиях, самостоятельно писать конспекты к практическим занятиям, выполнять все задания.

Вопросы к экзамену по дисциплине

«Коммерциализация инноваций в рыночной экономике»

1. Понятие коммерциализации инновационных продуктов.
2. Коммерческий производственный цикл в создании и продвижении инновационных продуктов.
3. Организация коммерциализации инноваций в рыночной среде.
4. Технология получения дохода от инновационной деятельности.
5. Оценка потенциального спроса на инновационный вид продукта.
6. Методы продвижения инновационных товаров и услуг на рынке.
7. Понятие маркетингового канала при формировании новых рынков инновационных продуктов и услуг.
8. Маркетинговые инструменты в товаропродвижении инноваций.
9. Основы бизнес-планирования в создании освоения инновационных продуктов.
10. Приемы бизнес-планирования в разработке и реализации бизнес-моделей.
11. Оценка экономической эффективности инновационных решений в процессах коммерциализации.
12. Технология выбора эффективных решений.
13. Методы маркетинговых коммуникаций коммерциализации.
14. Использование маркетинговых инструментов в коммерциализации инновационных продуктов.
15. Разработка маркетинговой стратегии в товаропродвижении в процессах коммерциализации инноваций.
16. Понятие активного и пассивного маркетинга в изучении спроса на инновационные виды продукции.
17. Организация защиты интеллектуальной собственности.
18. Способы защиты авторских прав в процессах коммерциализации инновационных продуктов.
19. Технология разрешения конфликтных интересов в сфере защиты интеллектуальной собственности.
20. Технология защиты коммуникаций и информации в процессах коммерциализации инновационных продуктов.
21. Отечественный и зарубежный опыт по организации безопасной деятельности в процессах создания и освоения инновационных продуктов.
22. Роль инновационной инфраструктуры в процессах коммерциализации.
23. Нормативные и законодательные требования по организации коммерческой деятельности на инновационных предприятиях.
24. Оценка риска в процессах коммерциализации инновационных решений.
25. Методы снижения финансового риска в товаропродвижении инновационных продуктов.

4 Список рекомендованной литературы

а) основная литература:

1. Основы маркетинга Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг; Общ. ред. Н. В. Шульпиной. - 2-е европ. изд. - М. и др.: Вильямс: Диалектика, 1999. - 1055 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент : Экспресс-курс Текст Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; пер. с англ. И. Малковой. - 3-е изд. - СПб. и др.: Питер, 2010. - 479 с. ил.
3. Инновационный менеджмент Текст учеб. пособие для вузов по экон. и управленч. специальностям Л. Н. Оголева, В. М. Радиковский, В. Н. Сумароков и др.; Под ред. Л. Н. Оголевой. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 236,[1] с. ил.
4. Лихолетов, В. В. Управление инновациями. Коммерциализация интеллектуальной собственности Текст лекций В. В. Лихолетов, А. В. Лихолетов ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика и экон. безопасность ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 152, [1] с. ил.

б) дополнительная литература:

1. Инновационный менеджмент Текст учебник для вузов по специальности 061100 "Менеджмент орг." Л. Я. Аврашков и др. ; под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 462, [1] с. ил.
2. Инновационный менеджмент Учеб. для вузов по спец."Менеджмент" С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. - М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. - 327 с.
3. Павловская, О. О. Инновационный менеджмент Учеб. пособие О. О. Павловская; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Системы упр.; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 47, [2] с. ил.

в) учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Топузов, Н. К. Управление инновационными проектами Текст учеб. пособие Н. К. Топузов, А. Е. Щелконогов, Е. С. Сорокина ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Антикризисное управление ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2010. - 249, [1] с. ил.
2. Топузов, Н. К. Управление проектами Текст учеб. пособие для слушателей программ управл. кадров Н. К. Топузов, А. Е. Щелконогов ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Междунар. фак., Центр доп. проф. образования ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2009. - 173, [1] с.

г) электронная учебно-методическая документация

Таблица 5

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме
1	Основная литература	Короткова, Т.Л. Коммерциализация и маркетинг инноваций. [Электронный ресурс] / Т.Л. Короткова, А.В. Власов. — Электрон. дан. — М. : Креативная экономика, 2012. — 168 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/3991 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань
2	Основная литература	Дробышева, Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: Учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2017. — 152 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/93471 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань
3	Основная литература	Бовин, А.А. Управление инновациями в организациях. Учебное пособие. [Электронный ресурс] / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. — Электрон. дан. — М. : Омега-Л, 2011. — 415 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/5539 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань
4	Дополнительная литература	Харин, А.Г. Бизнес-планирование инновационных проектов : учебно-методический комплекс. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Калининград : БФУ им. И.Канта, 2011. — 184 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/13130 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань
5	Дополнительная литература	Короткова, Т.Л. Коммерциализация и маркетинг инноваций. [Электронный ресурс] / Т.Л. Короткова, А.В. Власов. — Электрон. дан. — М. : Креативная экономика, 2012. — 168 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/3991 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань

6	Дополнительная литература	Первушин, В.А. Практика управления инновационными проектами: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2014. — 208 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/74942 .	Электронно-библиотечная система Издательства Лань
---	---------------------------	---	--

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Инструкция о порядке подготовки и издания внутривузовской литературы / сост.: Н.П. Цырикова, Ю.В. Подкорытова, Е.В. Гераскина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 51с.
2. Лихолетов, В. В. Управление инновациями. Коммерциализация интеллектуальной собственности Текст лекций В. В. Лихолетов, А. В. Лихолетов ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика и экон. безопасность ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 152, [1] с. ил.
- 3.Сергеева, Н.И. Культурология: методические рекомендации по изучению дисциплины для студентов вуза всех специальностей и форм обучения/ Н.И. Сергеева; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2011. – 92 с.
- 4.Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент : Экспресс-курс Текст Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; пер. с англ. И. Малковой. - 3-е изд. - СПб. и др.: Питер, 2010. - 479 с. ил.
- 5.Топузов, Н. К. Управление инновационными проектами Текст учеб. пособие Н. К. Топузов, А. Е. Щелконогов, Е. С. Сорокина ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Антикризисное управление ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2010. - 249, [1] с. ил.