

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 ТЕХНОЛОГИЙ

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 технологий, 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 технологий».

Предлагаемые методические указания, отвечают требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 27.03.05 Инноватика и соответствуют требованиям рабочей программы учебной дисциплины «Коммерциализация технологий». Оно поможет студентам в самостоятельной работе по изучению курса «Коммерциализация технологий» 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 технологий»: – заложить основы коммерциализации инновационных технологий с целью обеспечения эффективной деятельности инновационных предприятий.

Основные задачи изучения дисциплины «Коммерциализация технологий»:

- рассмотреть общие подходы к отбору инновационных технологий 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 технологий;
- рассмотреть методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных по внедрению технологий;
- организация защиты интеллектуальной собственности, в т.ч. разработка товарных знаков, правовые основы защиты авторских прав и сопровождение разработок инновационных решений в процессе коммерциализации.

В ходе изучения дисциплины «Коммерциализация технологий» рассматриваются основы разработки товаропродвижения инновационных технологий, методы и инструменты товаропродвижения инновационных технологий для обеспечения конкурентоспособности бизнеса. В курсе рассматриваются: опыт лучших отечественных и зарубежных практик организации проектирования и внедрения современных технологий ресурсосбережения в производственных процессах, маркетинговых стратегиях, сервисном обслуживании, в системах обеспечения качества продукции и услуг.

Дисциплина формирует у студентов теоретические знания и практические навыки подходов к коммерциализации инновационных технологий для эффективного товаропродвижения инновационных разработок.

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

Таблица 1

| Дисциплина | Требования |
|---|---|
| В.1.11 Инновации в технологиях развития продукции предприятия | Знать: -содержание технологической подготовки производства инновационной продукции, - показатели технологичности |

| | |
|---------------------------------|--|
| | <p>конструкции, ресурсоемкости и трудоемкости производств, -методы и инструменты проектирования технологических систем, оснастки, инструмента, - бизнес-процессов подготовки производства наукоемких видов продукции.</p> <p>Уметь: -проектировать технологическую подготовку производства инновационных видов продукции.</p> <p>Владеть навыками разработки бизнес-процессов, - технологической подготовки производства и технологиями коммерциализации инновационных решений.</p> |
| В.1.15 Инновационный менеджмент | <p>Знать: -методы и принципы управления созданием и освоением инновационных видов продукции, - инструменты управления ресурсосбережением на этапах жизненного цикла разработки производства и товаропродвижения инновационных технологий.</p> <p>Уметь: - применять в проектах коммерциализации методы и принципы СОНТ, инструменты обеспечения инновационности и ресурсосбережения в процессе коммерциализации технологий.</p> <p>Владеть: - навыками управления бизнес-процессами коммерциализации технологий СОНТ, разработки и реализации программ ресурсосбережения в системе управления качеством инновационных решений.</p> |

В результате изучения дисциплины «Коммерциализация технологий» студент обязан освоить следующие компетенции:

Таблица 2

| Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции) | Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы) |
|---|--|
| <p>ПК-15 способностью конструктивного мышления, применять методы анализа вариантов проектных, конструкторских и технологических решений для выбора оптимального</p> | <p>Знать: -инструменты конструктивного мышления в проектном управлении, - эвристические методы решения нестандартных задач, - технологии подготовки производства инновационных видов продукции, - моделирование оптимальных видов решений в инновационного вида проектах</p> |
| | <p>Уметь: - применять инструменты креативных решений в области разработки инновационных проектов, эвристические методы в решении нестандартных задач , теоретические и практические подходы к реализации проектных решений</p> |
| | <p>Владеть: - навыками конструктивного мышления и нестандартных методов в разработке проектных задач инновационного содержания, моделирования оптимальных решений в использовании проектных ресурсов</p> |
| <p>ПК-16 способностью выполнения работ по сопровождению информационного обеспечения и систем управления проектами</p> | <p>Знать: - регламенты и нормативные документы по информационному обеспечению инновационного развития - коммуникативные технологии взаимодействия участников в инновационном развитии предприятия, - тенденции развития коммуникативных и информационных связей взаимодействия в рыночной среде,</p> |
| | <p>Уметь: – анализировать технологию информационного обеспечения поддержки инновационного развития, - разрабатывать схемы коммуникативных взаимодействий участников инновационных проектов, - прогнозировать тенденции развития коммуникативных связей участников инновационного взаимодействия</p> |

| | |
|--|--|
| | Владеть: - навыками владеть регламенты и стандарты в разработке информационных взаимодействий участников инновационных проектов, -разрабатывать схемы взаимодействия участников проектов инновационного развития |
|--|--|

2. Структура курса

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч.

Таблица 3 = Объем и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Всего часов | Распределение по семестрам в часах | |
|--|-------------|------------------------------------|--|
| | | Номер семестра | |
| | | 7 | |
| Общая трудоёмкость дисциплины | 108 | 108 | |
| <i>Аудиторные занятия</i> | 48 | 48 | |
| Лекции (Л) | 32 | 32 | |
| Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ) | 16 | 16 | |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | 0 | |
| <i>Самостоятельная работа (СРС)</i> | 60 | 60 | |
| подготовка к практическим занятиям | 32 | 32 | |
| подготовка к зачету | 28 | 28 | |
| Вид итогового контроля (зачет, диф.зачет, экзамен) | - | зачет | |

Таблица 4 = Содержание дисциплины

| № раздела | Наименование разделов дисциплины | Объем аудиторных занятий по видам в часах | | | |
|-----------|--|---|---|----|----|
| | | Всего | Л | ПЗ | ЛР |
| 1 | Понятие коммерциализации инновационных технологий, оценка потенциального спроса | 6 | 4 | 2 | 0 |
| 2 | Методы и технологические приемы профессиональной коммерциализации инновационных технологий | 6 | 4 | 2 | 0 |
| 3 | Методы бизнес-планирования в процессе коммерциализации инновационных технологий | 10 | 6 | 4 | 0 |
| 4 | Методы маркетинговых коммуникаций в | 8 | 6 | 2 | 0 |

| | | | | | |
|---|--|----|---|---|---|
| | коммерциализации инновационных технологий | | | | |
| 5 | Организация защиты интеллектуальной собственности в процессах коммерциализации инновационных технологий | 8 | 6 | 2 | 0 |
| 6 | Организация безопасности и сервисного сопровождения в процессах коммерциализации инновационных технологий. | 10 | 6 | 4 | 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 экзамену (зачету). 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 технологий»

Раздел №1

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

Раздел №2

1. Назовите отраслевые особенности процесса коммерциализации инновационных решений.
2. Какие методы товаропродвижения инновационных технологий 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 технологий.

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 технологий.
5. Назовите показатели финансового раздела бизнес-плана по коммерциализации инновационных технологий.

Раздел №4

1. Какие маркетинговые инструменты можно использовать в процедурах коммерциализации инновационных технологий ?
2. Назовите маркетинговые стратегии в товаропродвижении инновационных п технологий.
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 технологий.
5. Оцените затраты, связанные с защитой информации в процессах товаропродвижения инновационных технологий.

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 зачету. Вопросы для зачета

Формой итогового контроля знаний студентов по дисциплине является зачет. 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 зачету 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 зачету предполагает самостоятельное повторение ранее изученного материала не только теоретического, но и практического.

При подготовке к зачету 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 зачету устанавливается в соответствии с общими требованиями, принятыми в ЮУрГУ.

Для допуска к зачету 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 для зачета по дисциплине

«Коммерциализация технологий»

1. Понятие коммерциализации инновационных технологий.
2. Коммерческий производственный цикл в создании и продвижении инновационных технологий.
3. Организация коммерциализации инноваций в рыночной среде.
4. Технология получения дохода от инновационной деятельности.
5. Оценка потенциального спроса на инновационный вид технологий.
6. Методы продвижения инновационных технологий на рынке.
7. Понятие маркетингового канала при формировании новых рынков инновационных технологий.
8. Маркетинговые инструменты в товаропродвижении инноваций.
9. Основы бизнес-планирования в создании освоения инновационных технологий.
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 технологий .
15. Разработка маркетинговой стратегии в товаропродвижении в процессах коммерциализации инноваций.
16. Понятие активного и пассивного маркетинга в изучении спроса на инновационные виды технологий .
17. Организация защиты интеллектуальной собственности.
18. Способы защиты авторских прав в процессах коммерциализации инновационных технологий.
19. Технология разрешения конфликтных интересов в сфере защиты

интеллектуальной собственности.

20. Технология защиты коммуникаций и информации в процессах коммерциализации инновационных технологий.
21. Отечественный и зарубежный опыт по организации безопасной деятельности в процессах создания и освоения инновационных технологий.
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 технологий
25. Методы снижения финансового риска в товаропродвижении инновационных технологий .

4 Список рекомендованной литературы

а) основная литература:

1. Лихолетов, В. В. Управление инновациями. Коммерциализация интеллектуальной собственности Текст тексты 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.
2. Бабанова, Ю. В. Теоретическая инноватика Текст учеб. пособие Ю. В. Бабанова, В. П. Горшенин ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Междунар. фак., Науч.-образоват. центр "Упр. инновациями" ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2012. - 217, [1] с. ил. электрон. версия
3. Громов, Ю. А. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности Энцикл. справ. Ю. А. Громов. - М.: Экономика, 2003. - 573,[2] с.

б) дополнительная литература:

1. Баринов, В. А. Стратегический менеджмент Текст учебное пособие по специальностям 080507 "Менеджмент орг.", 080503 "Антикризис. упр." и др. экон. специальностям В. А. Баринов, В. Л. Харченко ; Ин-т экономики и финансов "Синергия". - М.: ИНФРА-М, 2006. - 235, [1] с. ил.
2. Гусев, Е. В. Стратегический менеджмент Текст сб. кейсовых ситуаций Е. В. Гусев, Е. А. Козлова ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика, упр. и инвестиции ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 68, [1] с.
3. Управление проектами Справ. для профессионалов И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, С. А. Титов и др. - М.: Высшая школа, 2001. - 874 с. ил.
4. Мазур, И. И. Управление проектами Учеб. пособие по специальности 061100 "Менеджмент организации" И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге; Под общ. ред. И. И. Мазура. - 3-е изд. - М.: Омега-Л, 2005. - 664 с

в) учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Алабугин, А. А. Стратегический менеджмент Текст учеб. пособие по выполнению курсовой работы и диплом. проекта для слушателей Президентской программы А. А. Алабугин, В. П. Горшенин, Р. Н. Бондаренко ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Междунар. менеджмент ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 139, [1] с. ил.

2. 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.

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 | Антонец, В.А. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учебное пособие. [Электронный ресурс] / В.А. Антонец, Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин, В.В. Шведова. — Электрон. дан. — М. : Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2011. — 320 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/74918 — Загл. с экрана. | Электронно-библиотечная система Издательства Лань |
| 3 | Основная литература | Валинурова, Л.С. Проектирование инновационного бизнеса. [Электронный ресурс] / Л.С. Валинурова, Е.В. Евтушенко, О.Б. Казакова. — Электрон. дан. — М. : Палеотип, 2006. — 86 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/55184 — Загл. с экрана. | Электронно-библиотечная система Издательства Лань |

| | | | |
|---|---------------------------|---|--|
| 4 | Дополнительная литература | Выявление, правовая защита и коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности: учеб. пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Томск : ТГУ, 2014. — 360 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/68311 — Загл. с экрана. | Электронно-библиотечная система Издательства Лань |
| 5 | Дополнительная литература | Секерин, В.Д. Коммерциализация инноваций на рынке банковских услуг: монография. [Электронный ресурс] / В.Д. Секерин, А.Л. Лебедев, О.Р. Семикова, А.Е. Горохова. — Электрон. дан. — М. : Научный консультант, 2017. — 228 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/91777 — Загл. с экрана. | Электронно-библиотечная система Издательства Лань |
| 6 | Дополнительная 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 |

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. 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.
4. 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.