

Документ подписан простыми электронными подписями
Информация о владельце:
ФИО: Сенченко Павел Васильевич
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 26.10.2023 13:05:17
Уникальный программный ключ:
27e516f4c088deb62ba68945f4406e13fd454355

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки / специальность: **27.03.05 Инноватика**
Направленность (профиль) / специализация: **Управление инновациями в электронной технике**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **Факультет инновационных технологий (ФИТ)**
Кафедра: **Кафедра управления инновациями (УИ)**
Курс: **4**
Семестр: **7**
Учебный план набора 2022 года

Объем дисциплины и виды учебной деятельности

Виды учебной деятельности	7 семестр	Всего	Единицы
Лекционные занятия	18	18	часов
Практические занятия	36	36	часов
в т.ч. в форме практической подготовки	12	12	часов
Самостоятельная работа	54	54	часов
Подготовка и сдача экзамена	36	36	часов
Общая трудоемкость	144	144	часов
(включая промежуточную аттестацию)	4	4	з.е.

Формы промежуточной аттестация

Формы промежуточной аттестация	Семестр
Экзамен	7

1. Общие положения

1.1. Цели дисциплины

1. Формирование у студентов системных знаний и профессиональных компетенций в сфере коммерциализации инновационных проектов.

1.2. Задачи дисциплины

1. Сформировать на базе системного подхода целостное представление о процессе коммерциализации и технико-внедренческой деятельности, ввести соответствующий понятийно-терминологический аппарат.

2. Сформировать у студентов знания и представления о практических подходах к разработке и реализации стратегии коммерциализации инновационной продукции.

3. Сформировать у студентов профессиональные навыки, связанные с управлением процессом коммерциализации инновационного проекта, формированием методик испытания и навыков обработки результатов с применением современных информационных технологий и технических средств.

4. Развить системные компетенции, позволяющие применять на практике результаты современных исследований в сфере управления процессом коммерциализации и технико-внедренческой деятельностью в целом.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок дисциплин: Б1. Дисциплины (модули).

Часть блока дисциплин: Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Модуль дисциплин: Модуль направленности (профиля) (major).

Индекс дисциплины: Б1.В.2.5.

Реализуется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и основной образовательной программой (таблица 3.1):

Таблица 3.1 – Компетенции и индикаторы их достижения

Компетенция	Индикаторы достижения компетенции
Универсальные компетенции	
-	-
Общепрофессиональные компетенции	
-	-
Профессиональные компетенции	
ПК-3. Способен анализировать проект (инновацию) как объект управления	ПК-3.1. Знает классификацию инноваций
	ПК-3.2. Умеет проводить анализ информации и представлять его результаты
	ПК-3.3. Владеет навыками идентификации характеристик объектов управления

4. Названия разделов (тем) дисциплины

Названия разделов (тем) дисциплины
7 семестр
1 Переход от идеи к рынку: коммерциализация инновационного проекта. Взгляд на новые технологии с позиции разработчика, производителя и бизнеса.
2 Оценка коммерческого потенциала результатов научно-исследовательской деятельности и новых технологий. Формирование стратегии коммерциализации.

3 Интеллектуальная собственность и основные подходы при её защите. Влияние результатов интеллектуальной деятельности на выбор стратегии коммерциализации.

4 Продвижение инновационной продукции на российский и зарубежный рынки.