

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сенченко Павел Васильевич
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 28.09.2023 12:50:46
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 РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР И ТЕХНОЛОГИЙ

Уровень образования: **высшее образование - магистратура**
Направление подготовки / специальность: **27.04.05 Инноватика**
Направленность (профиль) / специализация: **Управление инновациями в электронной технике**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **Факультет инновационных технологий (ФИТ)**
Кафедра: **Кафедра управления инновациями (УИ)**
Курс: **1**
Семестр: **1**
Учебный план набора 2022 года

Объем дисциплины и виды учебной деятельности

Виды учебной деятельности	1 семестр	Всего	Единицы
Лекционные занятия	10	10	часов
Практические занятия	36	36	часов
в т.ч. в форме практической подготовки	20	20	часов
Самостоятельная работа	170	170	часов
Общая трудоемкость	216	216	часов
(включая промежуточную аттестацию)	6	6	з.е.

Формы промежуточной аттестация	Семестр
Зачет с оценкой	1

1. Общие положения

1.1. Цели дисциплины

1. Формирование у студентов системных знаний и профессиональных компетенций в сфере коммерциализации результатов НИОКР и технологий.

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 НИОКР и технологий, формированием методик испытания и навыков обработки результатов с применением современных информационных технологий и технических средств.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок дисциплин: Б1. Дисциплины (модули).

Часть блока дисциплин: Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Модуль дисциплин: Модуль профессиональной подготовки (major).

Индекс дисциплины: Б1.В.01.03.

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 управлять эффективностью инновационных проектов, разрабатывать и внедрять новые инструменты и методы управления инновационными проектами и продуктами	ПК-3.1. Знает методы и инструменты управления инновационным проектом
	ПК-3.2. Умеет управлять эффективностью инновационного проекта
	ПК-3.3. Владеет навыками применения информационных технологий для управления проектами
ПК-8. Способен проводить анализ рынка для проектирования новых продуктов и их свойств	ПК-8.1. Знает основы маркетинга инноваций
	ПК-8.2. Умеет проводить анализ заданного сегмента рынка и выявлять тенденции
	ПК-8.3. Владеет навыками проектирования новых продуктов и их свойств

4. Названия разделов (тем) дисциплины

Названия разделов (тем) дисциплины
1 семестр
1 Переход от идеи к рынку: коммерциализация результатов НИОКР и технологий. Взгляд на новые технологии с позиции разработчика, производителя и бизнеса.
2 Оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР и новых технологий. Формирование стратегии коммерциализации.
3 Интеллектуальная собственность и основные подходы при её защите. Влияние результатов интеллектуальной деятельности (РИД) на выбор стратегии коммерциализации.
4 Продвижение инновационной продукции на российский и зарубежный рынки.