

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Писарев Сергей Станиславович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.01.2025 11:35:57
Уникальный программный ключ:
b9d7463b91f434da3d4dc1afa9a0cf32d3c58650

**Негосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Школа управления СКОЛКОВО»**



Утверждено
ректор С.С. Писарев
«19» декабря 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Коммерциализация инноваций**

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Квалификация выпускника	Бакалавр
Образовательная программа	Управление и предпринимательство
Форма обучения	Очная
Рабочая программа дисциплины разработана	

Трудоемкость		Контактная работа		Самостоятельная работа	Форма контроля	Семестр/кв артиль
з.е.	часы	лекции	семинарские занятия			
2	72	12	12	48	Экзамен	6

**Москва
2025**

1. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В рамках дисциплины «Коммерциализация инноваций» студенты изучат проблемы коммерциализации инноваций, процедуры выбора и реализации инноваций в условиях цифровой трансформации, направленные на активизацию процесса вывода нововведений на рынок, сокращение сроков получения отдачи от инвестиций, вложенных в инновации.

Цель дисциплины – сформировать комплекс компетенций, позволяющий разрабатывать и реализовывать проекты коммерциализации инновационных продуктов.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В случае успешного освоения курса студенты будут:

знать

- теоретические аспекты принятия управленческих решений в области коммерциализации инновационных продуктов и методы их обоснования;
- нормативные документы в области коммерциализации инновационных продуктов;
- порядок оценки экономической и социальной эффективности проектов в области коммерциализации инновационных продуктов

уметь

- осуществлять подготовку заданий и решений на базе соответствующих нормативных документов в области коммерциализации инноваций;
- разрабатывать предложения и мероприятия по реализации проектов и программ по продвижению инновационных продуктов;
- обосновывать принимаемые управленческие решения по продвижению инновационных продуктов

владеть

- навыком подготовки предложений и разработки мероприятий в области коммерциализации инновационных продуктов;
- методами и инструментами оценки эффективности проектов в области коммерциализации инноваций

Дисциплина направлена на развитие следующих компетенций и их индикаторов:

Код компетенции	Формулировка компетенции и/или ее индикатора (ов)
ПК-7.	Способен проводить исследования для вывода на рынок инновационных продуктов
ПК. 7-1.	Формулирует цели и задачи, составляет план, выбирает методы и инструменты исследования
ПК.7-2.	Исследует различные объекты по заданной/выбранной методике, представляет результаты исследования
ПК - 8.	Способен находить инновационные решения для построения и оптимизации бизнес-моделей с целью устойчивого развития бизнеса
ПК 8-2.	Оценивает технологические инновации, прогнозирует эффекты и риски

их внедрения для устойчивого развития бизнеса

3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название раздела/темы	Всего часов	Трудоемкость (час.) по видам учебных занятий			
		Контактная работа			Самостоятельная работа
		Всего	Лекции	семинары	
Тема 1. Понятие и сущность коммерциализации инноваций	24	8	4	4	16
Тема 2. Оценка конкурентоспособности и инноваций. Риски в инновационном предпринимательстве	24	8	4	4	16
Тема 3. Продвижение инноваций на рынке	24	8	4	4	16
Итого	72	24	12	12	48

Тема 1. Понятие и сущность коммерциализации инноваций

Понятие и сущность коммерциализации как экономической категории. Участники процесса коммерциализации инноваций. Процедура коммерциализации инноваций. Способы и формы коммерциализации инноваций. Проблемы коммерциализации инноваций.

Тема 2. Оценка конкурентоспособности инноваций. Риски в инновационном предпринимательстве

Сущность конкурентоспособности как экономической категории. Составные элементы конкурентоспособности инновации как продукта. Методы оценки конкурентоспособности товара. Особенности оценки конкурентоспособности инновационного продукта. Понятие риска и основные виды рисков в процессе коммерциализации инновационных продуктов. Анализ рисков по этапам инновационного процесса. Методы нейтрализации рисков в инновационном предпринимательстве.

Тема 3. Продвижение инноваций на рынке

Особенности рынка инновационных продуктов. Роль маркетинга в управлении инновациями. Анализ маркетинговых возможностей для инновационного продукта. Концептуализация инновационного продукта как товара. Основные группы потребителей на рынке инновационных продуктов. Специфика позиционирования на рынке инноваций. Определение возможной маркетинговой стратегии инновационного

продукта. Маркетинговый план

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Текущий контроль

Оценка за курс складывается из следующих видов заданий текущего контроля:

Устный опрос - 20% (О1)

Проводится на практическом занятии для выявления усвоения фактического материала. Студентам задаются вопросы.

Оцениваются полнота аргументированных ответов на вопросы с примерами; ответы, демонстрирующие знание материала и проделанную самостоятельную работу; своевременное и корректное выполнение заданий преподавателя; активное участие в обсуждениях.

Домашнее задание 1 - 40% (О2)

Выбор и обоснование стратегии вывода инновационного продукта на рынок.

Домашнее задание 2 - 40% (О3)

Разработка проекта коммерциализации инновационного продукта.

Критерии оценки домашней работы

Оценка		Критерий
5 Отлично	10	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, глубокие знания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и безупречное обоснование принятых решений
	9	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, глубокие знания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, правильное обоснование принятых решений
4 Хорошо	8	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, знания и умение применять их на практике при решении конкретных задач, правильное обоснование принятых решений, но при оформлении работы допущена некоторая небрежность, не влияющее на качество изложения теоретического материала и представление решения практической задачи
	7	Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе на теоретические вопросы некоторую неполноту, которую может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя

3 Удовлетворительно	6	Студент знает основной материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
	5	Студент знает основной материал, по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении практических задач неполноту и неточности, некоторые из которых может устранить только с помощью наводящих вопросов преподавателя
2 Неудовлетворительно	4	Студент продемонстрировал знание отдельных тем, привел правильные формулировки некоторых базовых понятий, в изложении материала нарушена логическая последовательность; практические задачи может решать по предложенным в рамках дисциплины образцам, не демонстрируя их творческой адаптации под конкретную ситуацию
	3	Студент не продемонстрировал знание материала, есть значительные ошибки в формулировках базовых понятий, в изложении материала нарушена логическая последовательность; практические задачи решены с ошибками
	1,2	Студент не знает основного содержания тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и/или не решил практическую задачу

На курсе используется 10 балльная система оценивания. За каждое задание студент получает от 1 до 10 баллов. Итоговый балл за каждый вид заданий рассчитывается как среднее арифметическое всех полученных баллов за все задания в рамках одного вида (O1, O2, O3). Невыполненное в срок задание оценивается в 0 баллов.

Общая оценка за курс (O) рассчитывается как:

$$O = O1 \times 0,2 + O2 \times 0,4 + O3 \times 0,4.$$

Если по результатам текущего контроля студент получил положительную оценку (не ниже “удовлетворительно”). Оценка за промежуточную аттестацию выставляется автоматически.

4.2 Промежуточная аттестация

Студентам, набравшим достаточные для удовлетворительной оценки баллы за текущий контроль, оценка за дисциплину выставляется равной оценке за текущий контроль (См. п. 4.1)

Студентам, получившие неудовлетворительную оценку по результатам текущего контроля, необходимо сдать экзамен в письменной форме.

Экзамен в письменной форме состоит из двух теоретических вопросов и практического

задания, которое заключается в создании маркетингового плана инновационного продукта.

Время на ответы - 2 академических часа.

Использование любых электронных устройств, литературы и конспектов не допускается.

Примерные вопросы приведены в разделе 4.3

Критерии оценивания экзамена

Оценка	Критерий
отлично 10	Студент, продемонстрировал всестороннее, систематизированное и глубокое знание программного материала, глубоко усвоил основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, разбирается в научных концепциях по дисциплине, проявил творческие способности и научный подход в изложении программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, а изложение материала в нем последовательно и логично
отлично 9	Студент, продемонстрировал всестороннее, систематизированное знание программного материала, усвоил основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, разбирается в основных научных концепциях по дисциплине, проявил творческие способности и научный подход в изложении программного материала, ответ отличается точностью использованных терминов, а изложение материала в нем последовательно и логично
хорошо 8	Студент, продемонстрировал полное знание программного материала, но допускал в ответе некоторые неточности, усвоил основную литературу, рекомендованную программой
хорошо 7	Студент, в целом продемонстрировал знание программного материала, но допускал в ответе некоторые неточности, усвоил основную литературу, рекомендованную программой
удовлетворительно 6	Студент продемонстрировал знание основного программного материала, базовых понятий, в целом усвоил основную литературу, рекомендованную программой, допускал незначительные ошибки в ответе, но самостоятельного их устранил при помощи наводящих вопросов преподавателя
удовлетворительно 5	Студент продемонстрировал знание основного программного материала, базовых понятий, в целом усвоил основную литературу, рекомендованную программой, допускал ошибки в ответе, некоторые из которых существенны
неудовлетворительно 4	Студент продемонстрировал знание основного программного материала, базовых понятий, в целом усвоил основную литературу, рекомендованную программой, допускал ошибки в ответе, которые не смог устранить самостоятельно

неудовлетворительно 3	Студент не продемонстрировал знание основного программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и профессиональной деятельности, допустил в ответе существенные ошибки, большинство рекомендованных источников не освоены
неудовлетворительно 2	Студент продемонстрировал фрагментарные знания, определение базовых понятий приведены неверно, рекомендованная литература не освоена
неудовлетворительно 1	Нет ответа (отказ от ответа, неявка) или представленный ответ полностью не соответствует существу содержащихся в задании вопросов

4.3 Примеры заданий

Примерные темы для устного опроса

1. Инновационный продукт. Параметры, влияющие на успех инновационного продукта.
2. Классификация инноваций.
3. Оценка потенциала продукта
4. Методы и инструменты оценки инноваций.
6. Процедура вывода товара на рынок.

Примерные вопросы для промежуточной аттестации (письменный экзамен)

1. Понятие и сущность коммерциализации как экономической категории.
2. Участники процесса коммерциализации инноваций.
3. Процедура коммерциализации инноваций.
4. Способы коммерциализации инноваций.
5. Формы коммерциализации инноваций.
6. Основные проблемы коммерциализации инноваций.
7. Особенности оценки конкурентоспособности инновационного продукта.
8. Понятие риска в процессе коммерциализации инновационных продуктов.
9. Основные виды рисков в процессе коммерциализации инновационных продуктов.
10. Процедура анализа рисков по этапам инновационного процесса.
11. Методы нейтрализации рисков в инновационном предпринимательстве.
12. Особенности рынка инновационных продуктов.
13. Роль маркетинга в управлении инновациями.
14. Процедура анализа маркетинговых возможностей для инновационного продукта.
15. Концептуализация инновационного продукта как товара.
16. Основные группы потребителей на рынке инновационных продуктов.
17. Специфика позиционирования на рынке инноваций.
18. Определение возможной маркетинговой стратегии инновационного продукта.
19. Порядок разработки плана маркетинга инновационного продукта.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Литература

1. Спиридонова, Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17890-6. — Текст : электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540847> (дата обращения: 27.06.2024).

5.2 Электронные образовательные ресурсы

Материалы дисциплины размещены в LMS: <https://l.skolkovo.ru/login/index.php>

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы (при наличии)

Справочная правовая система КонсультантПлюс <https://consultantkhv.ru/o-sisteme/>

6. ЛИЦЕНЗИОННОЕ И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ (в том числе отечественного производства)

Операционная система Simple Linux, браузер Yandex браузер, антивирусное ПО Calmantivirus;

Свободно распространяемое ПО, в том числе отечественного производства:

Офисный пакет Libre Office, Okular PDF Reader, 7-Zip Архиватор, GIMP Редактирования фотографий, Inkscape Векторная графика, Blender 3D графика, Kdenlive Видеоредактор, Audacity Аудиоредактор, VLC Медиаплеер, Thunderbird Почтовый клиент, Flameshot Создание скриншотов

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Аудитория (коворкинг) для самостоятельной работы оснащенная учебной мебелью, ноутбуками.

Материально-техническое обеспечение аудиторий представлено на официальном сайте <https://bbask.ru/sveden/objects/>