

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Структурное подразделение «Автоматизации и управления (132)»

УТВЕРЖДЕНА:
на заседании кафедры
Протокол №9 от 03 февраля 2026 г.

Рабочая программа дисциплины

«ОСНОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ»

Направление: 09.03.01 Информатика и вычислительная техника

Интеллектуальные системы обработки информации и управления

Квалификация: Бакалавр

Форма обучения: очная

Документ подписан простой
электронной подписью
Составитель программы:
Уразова Нина Геннадьевна
Дата подписания: 03.06.2026

Документ подписан простой
электронной подписью
Утвердил: Елшин Виктор
Владимирович
Дата подписания: 09.06.2026

Документ подписан простой
электронной подписью
Согласовал: Кононенко Роман
Владимирович
Дата подписания: 05.06.2026

Год набора – 2026

Иркутск, 2026 г.

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Дисциплина «Основы коммерциализации технологий» обеспечивает формирование следующих компетенций с учётом индикаторов их достижения

Код, наименование компетенции	Код индикатора компетенции
ПКС-3 Способность подготовить и представить отчет о результатах исследований и конструкторских работ	ПКС-3.6
ПКС-5 Способность проектировать программное обеспечение	ПКС-5.7

1.2 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы

Код индикатора	Содержание индикатора	Результат обучения
ПКС-3.6	Способен строить маркетинговую стратегию по продвижению продукта на рынок ИТ-технологий	Знать основные особенности рынка ИТ-технологий Уметь строить маркетинговую стратегию по продвижению продукта на рынок Владеть навыками разработки маркетинговую стратегию по продвижению продукта на рынок
ПКС-5.7	Способность подготовить полный пакет документов технического задания на разрабатываемую систему	Знать основные способы коммерциализации РИД Уметь оценить возможность коммерциализации РИД Владеть навыками коммерциализации РИД

2 Место дисциплины в структуре ООП

Изучение дисциплины «Основы коммерциализации технологий» базируется на результатах освоения следующих дисциплин/практик: «Проектная деятельность», «Экономика»

Дисциплина является предшествующей для дисциплин/практик: «Производственная практика: преддипломная практика»

3 Объем дисциплины

Объем дисциплины составляет – 3 ЗЕТ

Вид учебной работы	Трудоемкость в академических часах (Один академический час соответствует 45 минутам астрономического часа)	
	Всего	Семестр № 8
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Аудиторные занятия, в том числе:	36	36
лекции	18	18
лабораторные работы	18	18
практические/семинарские занятия	0	0

Самостоятельная работа (в т.ч. курсовое проектирование)	72	72
Трудоемкость промежуточной аттестации	0	0
Вид промежуточной аттестации (итогового контроля по дисциплине)	Зачет	Зачет

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Сводные данные по содержанию дисциплины

Семестр № 8

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Виды контактной работы						СРС		Форма текущего контроля
		Лекции		ЛР		ПЗ(СЕМ)				
		№	Кол. Час.	№	Кол. Час.	№	Кол. Час.	№	Кол. Час.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Результаты интеллектуальной деятельности	1, 2, 3	6	1	4					Устный опрос
2	Способы коммерциализаци и РИД	4, 5, 6, 7	8	2, 3	8			2, 3	36	Устный опрос
3	Разработка маркетинговой стратегии РИД	8	4	4, 5	6			1, 4	36	Устный опрос
	Промежуточная аттестация									Зачет
	Всего		18		18				72	

4.2 Краткое содержание разделов и тем занятий

Семестр № 8

№	Тема	Краткое содержание
1	Результаты интеллектуальной деятельности	Сущность и понятие РИД (ОИС). Объекты промышленной собственности. Оценка ОИС. Базовые принципы управления РИД
2	Способы коммерциализации РИД	Сущность процесса коммерциализации. Способы охраны РИД. Формы (способы) коммерциализации РИД. Предлицензионные и лицензионные договоры
3	Разработка маркетинговой стратегии РИД	Целевой рынок продукта (ВtoВ/ВtoС). Сегментирование . Разработка маркетинговой стратегии. Лиды, конверсия, стоимость привлечения клиента

4.3 Перечень лабораторных работ

Семестр № 8

№	Наименование лабораторной работы	Кол-во академических часов
---	----------------------------------	----------------------------

1	Выбор и обоснование способа коммерциализации РИД	4
2	Построение модели Остервальдера	4
3	Оценка стоимости РИД	4
4	Оценка рынка РИД	2
5	Разработка маркетинговой стратегии РИД	4

4.4 Перечень практических занятий

Практических занятий не предусмотрено

4.5 Самостоятельная работа

Семестр № 8

№	Вид СРС	Кол-во академических часов
1	Подготовка к зачёту	18
2	Подготовка к контрольным работам	18
3	Подготовка к практическим занятиям	18
4	Подготовка презентаций	18

В ходе проведения занятий по дисциплине используются следующие интерактивные методы обучения: дискуссия

5 Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины

5.1 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

5.1.1 Методические указания для обучающихся по лабораторным работам:

<https://el.istu.edu/course/view.php?id=8488>

5.1.2 Методические указания для обучающихся по самостоятельной работе:

<https://el.istu.edu/course/view.php?id=8488>

6 Фонд оценочных средств для контроля текущей успеваемости и проведения промежуточной аттестации по дисциплине

6.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля

6.1.1 семестр 8 | Устный опрос

Описание процедуры.

Устный опрос проводится на занятии по предложенному перечню вопросов.

1. Перечень примерных вопросов по теме "Результаты интеллектуальной деятельности"

1.1. Сущность РИД, ОИС и НМА

1.2. Охрана и защита ОИС

1.3. Международные системы патентования

1.4. Управление РИД

1.5. Патентное право

2. Способы коммерциализации РИД "Способы коммерциализации РИД"

2.1. Основные способы коммерциализации РИД

- 2.2. Определение возможности коммерциализации РИД
- 2.3. Особенности заключения лицензионных договоров
- 2.4. Особенности организации бизнеса (стартапы)
- 2.5. Особенности "заказных НИОКР"
- 3. Перечень примерных вопросов по теме "Разработка маркетинговой стратегии РИД"
- 3.1 Разработка маркетинговой стратегии РИД
- 3.2. Особенности рынков
- 3.3. Сегментирование
- 3.4. Позиционирование
- 3.5. Комплекс маркетинга

Критерии оценивания.

Раздел считается освоенным при условии, что студент ответил правильно ответил более, чем на 60% вопросов теста и верно сформулировал ответы на вопросы.

6.2 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

6.2.1 Критерии и средства (методы) оценивания индикаторов достижения компетенции в рамках промежуточной аттестации

Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Средства (методы) оценивания промежуточной аттестации
ПКС-3.6	демонстрирует способность разработки маркетинговую стратегию по продвижению продукта на рынок	Устный опрос
ПКС-5.7	демонстрирует способность к анализу возможностей коммерциализации РИД	Устный опрос

6.2.2 Типовые оценочные средства промежуточной аттестации

6.2.2.1 Семестр 8, Типовые оценочные средства для проведения зачета по дисциплине

6.2.2.1.1 Описание процедуры

Зачет по дисциплине происходит в виде проведения устного опроса по пройденному материалу. Тестирование проводится в аудитории.

6.2.2.1.2 Критерии оценивания

Зачтено	Не зачтено
Количество верных ответов при опросе должно свидетельствовать о том, что обучающийся прочно усвоил предусмотренный программный материал; правильно ответил на большинство вопросов; показал систематизированные знания, владеет приемами рассуждения и	Количество верных ответов при опросе недостаточно, что свидетельствует о том, что обучающийся демонстрирует значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала; целостного представления о взаимосвязях, компонентах, этапах

сопоставляет материал из разных источников; теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов, и, таким образом, демонстрирует знание учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшего обучения.	развития РИД у студента нет; он допустил принципиальные ошибки в выполнении тестового задания, предусмотренного программой, и не способен продолжать обучение.
--	--

7 Основная учебная литература

1. Остапенко Г. Ф. Управление интеллектуальной собственностью : учебное пособие / Г. Ф. Остапенко, В. Д. Остапенко, 2016. - 160.

[Сайт] – URL: https://e.lanbook.com/book/77296#book_name

8 Дополнительная учебная литература и справочная

1. Гумерова Г. И. Управление интеллектуальной собственностью : учебное пособие для вузов / Г. И. Гумерова, Э. Ш. Шаймиева, 2024. - 257.

9 Ресурсы сети Интернет

1. <http://library.istu.edu/>
2. <https://e.lanbook.com/>

10 Профессиональные базы данных

1. <http://new.fips.ru/>
2. <http://www1.fips.ru/>

11 Перечень информационных технологий, лицензионных и свободно распространяемых специализированных программных средств, информационных справочных систем

12 Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения лекционных занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет.
2. Учебная аудитория для проведения лабораторных/практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет.