

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ*

Кафедра управления

**КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

51.04.01 Культурология

Код и наименование направления подготовки/специальности

Цифровая культура и социальные коммуникации

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: магистратура

Форма обучения: очная, заочная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2022

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности
Рабочая программа дисциплины

Составитель:
д.э.н., профессор *Б.Б.Леонтьев*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры управления
№ 3 от 15.03.2022 г.

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности»: сформировать у учащихся знания по коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности в промышленности и сфере культуры.

Задачи дисциплины:

- изучить способы коммерциализации прав;
- рассмотреть способ внесения прав на результаты интеллектуальной деятельности в уставный капитал компании;
- изучить способ коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности в собственном бизнесе;
- рассмотреть способ коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности в сфере культуры с использованием смежных прав в кино, в театрах, в сферах художественной деятельности, в литературе;
- изучить способы стратегического управления развитием прав.

1.1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- способы коммерциализации исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности для построения на их основе ценовой политики в организации;
- способы коммерциализации исключительных прав для повышения готовности реализации и совершенствования системы маркетинговых коммуникаций в организации.

Уметь:

- выстраивать модели и схемы коммерциализации исключительных прав, чтобы более успешно планировать ценовую политику в организации;
- выстраивать модели, схемы и планы коммерциализации прав для реализации и совершенствования системы маркетинговых коммуникаций в организации

Владеть:

- навыками коммерциализации прав для обеспечения наиболее эффективной ценовой политики организации;
- навыками коммерциализации исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности для повышения эффективности системы маркетинговых коммуникаций в организации.

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности» относится к факультативным дисциплинам учебного плана.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 академических часа (ов).

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	10
2	Семинары	10
Всего:		72

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 52 академических часа.

Структура дисциплины для заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Год	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	4
1	Семинары	4
Всего:		8

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 64 академических часа.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Внесение исключительных прав в уставный капитал вновь создаваемого или действующего предприятия	<p>Для легитимного внесения исключительных прав на патент, на товарный знак, на программный продукт, на базу данных или ноу-хау эти объекты должны быть изначально оценены по их рыночной стоимости.</p> <p>В соответствии с ФЗ-217 НИИ, вузы и другие научные и образовательные учреждения могут создавать свои малые предприятия, внося в их уставный капитал исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, им принадлежащие.</p> <p>Если рыночная стоимость этих прав не превышает 500 тыс. руб., то допускается их оценка своими внутренними оценщиками. Если</p>

		<p>же эта стоимость выше, то необходимо привлекать независимых оценщиков, имеющих необходимые реквизиты их компетенции и квалификации.</p>
2.	<p>Трансферт прав, передаваемых по договорам отчуждения и лицензионным договорам</p>	<p>Коммерциализация исключительных прав может происходить в результате их отчуждения (продажи прав) или по лицензионным договорам передачи части прав за вознаграждение.</p> <p>Чем больше договоров удастся заключить с партнерами, тем шире сеть используемых прав. На основе уникальных патентов и ноу-хау возможно быстрое «выращивание» предприятий за счет создания и быстрого расширения сети лицензиатов как партнеров по бизнесу.</p>
3.	<p>Инвестирование исключительных прав во вновь создаваемые программы, проекты, планы инвестирования</p>	<p>Другим способом коммерциализации прав является их передача в состав инвестиционных проектов по лицензионным договорам либо договорам отчуждения.</p> <p>Таких вложений в инвестиционные проекты, например, строительные или по созданию уникальных территориальных комплексов может быть много, а потому тиражирование исключительных прав в рамках инвестиционных проектов может быть множественным. Такими инвестиционными проектами могут быть проекты по созданию медицинских или ветеринарных центров услуг, медиапроекты в сфере информационных услуг, по созданию кинопродукции, по организации художественных и дизайнерских центров, театров и театрализованных представлений.</p>
4.	<p>Кредитование правообладателей исключительных прав как способ масштабной коммерциализации</p>	<p>Особым способом коммерциализации и пока что весьма редким является кредитование обладателя исключительных прав.</p> <p>Практика показывает, что банки и инвестиционные компании выдают кредиты</p>

		<p>лишь под наиболее дорогостоящую интеллектуальную собственность, реально используемую в бизнесе и реально приносящую доходы их правообладателям.</p> <p>Под остальные исключительные права, где их использование незначительно и не явно выражено, кредитование не происходит.</p>
--	--	--

4. Образовательные технологии

Для проведения занятий по дисциплине применяются такие образовательные технологии как онлайн-лекции, представление конспектов лекций и презентационного материала. К каждой лекции прилагаются контрольные вопросы для повторения и самопроверки, список рекомендуемой литературы и глоссарий.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - <i>опрос</i> - <i>участие в дискуссии на семинаре</i>	5 баллов 10 баллов	20 баллов 40 баллов
Промежуточная аттестация <i>Экзамен по билетам</i>		40 баллов
Итого за семестр (дисциплину) <i>зачёт/зачёт с оценкой/экзамен</i>		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А, В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D, E	«удовлетвори- тельно»/ «зачтено (удовлетвори- тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F, FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (*модулю*)

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ (для подготовки к ответу на семинарах)

1. Для чего необходимо изначально осуществлять оценку объектов интеллектуальной собственности по их рыночной стоимости?
2. Что могут вносить в уставный капитал научные и образовательные учреждения при создании своих малых предприятий?
3. В соответствии с каким федеральным законом научные и образовательные учреждения могут вносить в уставный капитал своих малых предприятий исключительные права на принадлежащие им результаты интеллектуальной деятельности?
4. В каких пределах рыночной стоимости этих прав допускается их оценка своими внутренними оценщиками?
5. В каких пределах рыночной стоимости этих прав необходимо привлекать независимых квалифицированных оценщиков?
6. Каковы основные варианты коммерциализации исключительных прав?
7. Почему для правообладателей исключительных прав целесообразно заключать как можно больше договоров с целью их коммерциализации?
8. Каковы особенности передачи исключительных прав в состав инвестиционных проектов по лицензионным договорам или по договорам отчуждения?

9. Почему тиражирование исключительных прав в рамках инвестиционных проектов может быть множественным?
10. В состав каких инвестиционных проектов предпочитают передавать свои исключительные права правообладатели?
11. Какой способ коммерциализации исключительных прав применяется довольно редко?
12. Под какие исключительные права осуществляется кредитование правообладателей банками и инвестиционными компаниями?

ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА СЕМИНАРЕ

Практические задачи

1. У выпускника вуза есть пара интересных идей для создания своего бизнеса. Что нужно делать для создания своего бизнеса?
2. Предприниматель провел научные исследования, получил интересный результат, далее он собирается коммерциализировать его. Как это сделать?
3. Студент был на практике в успешной коммерческой компании. Ему понравился бизнес этой компании, он хотел бы организовать такой же. Что он должен для этого сделать?
4. В процессе своей предпринимательской деятельности предприниматель обнаружил новые возможности расширения своего бизнеса. Что для этого должен делать предприниматель? Какова последовательность его действий?

ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТЫ-ВОПРОСЫ

1. Коммерциализация изобретения включает:
 - регистрацию изобретения;
 - регистрацию своего малого предприятия;
 - организацию производства изделия и торговлю им;
 - все вышеперечисленное.
2. Успешный коммерсант получил предложение создать аналогичный бизнес в другом городе. Что должен делать предприниматель:
 - а) игнорировать предложение;
 - б) запретить создавать аналогичный бизнес;
 - в) обратиться в Общественную палату за советом;
 - г) выдать лицензию на сотрудничество.
3. Получив лицензию на сотрудничество с успешной фирмой, предприниматель организовал бизнес и решил не выплачивать вознаграждение лицензиару. Как он должен действовать:
 - А) ждать обращения лицензиара с претензией;
 - Б) выплатить часть вознаграждения;
 - В) объяснить лицензиару отсутствие у него доходов;
 - Г) выплатить вознаграждение полностью.

4. Организовав коммерческую деятельность, коммерсант зарегистрировал ее на адрес своих родственников, которые не увидели для себя никаких хлопот, позволили ему заниматься бизнесом по устной договоренности. Чего не сделали родственники, что они должны предпринять:
 - а) не обращать внимания;
 - б) заключить с предпринимателем договор аренды;
 - в) регулярно получать от предпринимателя вознаграждения;
 - г) обратиться в налоговую инспекцию.

5. У предпринимателя есть хорошая идея по оказанию услуг, которые пользуются спросом. Что он должен делать, чтобы легализовать свой бизнес при наличии у него публикации на тему коммерциализации этих услуг?
 - а) продолжать развивать коммерческую деятельность;
 - б) зарегистрировать бизнес;
 - в) получить патент на данную технологию бизнеса;
 - г) обратиться за лицензией в крупную аналогичную фирму.

6. У предпринимателя есть коммерческий секрет, но он о нем никому не рассказывает и продолжает вести свой бизнес. Другой предприниматель об этом догадался и также организовал подобный бизнес и стал запрещать первому предпринимателю заниматься тем же самым.

7. Какие ошибки допустил первый предприниматель:
 - а) рекламировал свой бизнес;
 - б) не организовал охрану своей коммерческой тайны;
 - в) не запатентовал свой секрет;
 - г) игнорировал потенциальных конкурентов.

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Способы коммерциализации ценных идей
2. Что нужно патентовать перед коммерциализацией и почему
3. Как коммерциализировать ноу-хау
4. Виды лицензирования и их отличие друг от друга
5. Как организовать получение исключительной лицензии.
6. Как организовать получение неисключительной лицензии на продажу мороженого.
7. Как коммерциализировать собственную идею и создать свой бизнес.
8. Что делать, если коммерческих идей несколько, все они ценные и перспективные.
9. Как отличить добросовестного предпринимателя от типичного мошенника.
10. Условия подготовки качественного лицензионного договора.
11. Можно ли коммерциализировать свою опубликованную идею и как это сделать.
12. Как максимально ограничить доступ к своим идеям в успешном бизнесе.
13. Виды вознаграждений за использование исключительной лицензии.
14. Меры борьбы с недобросовестным пользователем лицензии.
15. Как оценить ущерб, нанесенный нарушителем лицензии.
16. Коммерциализация прав интеллектуальной собственности на основе использования норм по коммерческой концессии.
17. Коммерциализация прав интеллектуальной собственности в сфере киноиндустрии.
18. Коммерциализация прав интеллектуальной собственности в сфере шоу-бизнеса.

19. Коммерциализация прав интеллектуальной собственности в научно-исследовательских институтах РАН.
20. Коммерциализация прав интеллектуальной собственности на собственные патенты без привлечения инвесторов.
21. Проблемы коммерциализации прав на изобретения на действующих предприятиях.
22. Проблемы утечки «мозгов» за рубеж по причине сложности коммерциализации в России.

ТЕМАТИКА ДОКЛАДОВ

1. Создание и коммерциализация собственных идей.
2. Проблема организации коммерческой деятельности, аналогичной той, которая уже успешно себя зарекомендовала на рынке в лице других фирм.
3. Сущность и польза от лицензирования в бизнесе.
4. Виды лицензий и их отличие друг от друга
5. Внесение своих идей в уставный капитал
6. Ограничения по лицензионным договорам, которые нельзя игнорировать.
7. Обязанности лицензиата после заключения договора с лицензиаром
8. Обязанности лицензиара после заключения договора с лицензиатом
9. Действия лицензиара при нарушении условий по лицензионному соглашению
10. Действия предпринимателя при обнаружении конкурентов, производящих ту же продукцию, или оказывающих те же услуги.
11. Актуальные проблемы коммерциализации прав интеллектуальной собственности на предприятиях.
12. Проблемы коммерциализации интеллектуальных активов на уровне государства.
13. Анализ положений Части Четвертой Гражданского кодекса РФ с позиции достаточности норм по коммерциализации прав интеллектуальной собственности.

ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

1. Какие способности требуются для успешной коммерциализации собственных идей.
2. Какие действия и способности требуются для коммерциализации интересных идей и бизнесов, наблюдаемых у чужих предпринимателей.
3. Какие виды коммерциализации Вам известны.
4. Как долго сохраняется успешная коммерциализация.
5. Какие трудности предприниматели преодолевают при коммерциализации своих идей.
6. Какие трудности предприниматели чаще всего не могут преодолеть.
7. Что дает предпринимателю знание норм и нормативов по интеллектуальной собственности.
8. Что требуется для успешной коммерциализации патента.
9. Что требуется для успешной коммерциализации художественной идеи.
10. Что требуется для успешной коммерциализации товарного знака и своего фирменного наименования.
11. Какие сложности возникают при коммерциализации общих идей в семейном бизнесе.
12. В чем состоят сложности коммерциализации идей и технологий по лицензионным договорам.

13. Что должен знать коммерсант, работающий по исключительной лицензии.
14. Какие объекты интеллектуальной собственности имеют национальные режимы охраны и защиты
15. Какие объекты интеллектуальной собственности не имеют национальных режимов охраны и защиты.
16. Какие ограничения и какие возможности коммерциализации предоставляет простая лицензия.
17. Какие ограничения и какие возможности коммерциализации предоставляет исключительная лицензия.
18. Следует ли лицензировать коммерческие идеи, охраняемые авторским правом.
19. Что дает коммерциализация идей и произведений в рамках смежного права.
20. Какие проблемы на рынке коммерциализации художественных произведений помогает разрешать смежное право, кому помимо авторов и правообладателей это выгодно.
21. Сколько может быть договоров у лицензиара по неисключительной и сколько по исключительной лицензии.
22. Кому выгодна и невыгодна коммерциализация патента на изобретение.
23. Как вовлечь в свой бизнес заинтересованных лиц в действующем производстве, выпускающем иную продукцию.
24. Что нужно делать, чтобы коммерциализация патента по данному изобретению продолжалась после окончания нормативного срока его охраны.
25. Чем коммерциализация ноу-хау выгоднее коммерциализации патента на изобретение.
26. Чем коммерциализация патента на изобретение выгоднее коммерциализации ноу-хау на данное изобретение.
27. Как увеличивать доходы от коммерциализации своей технологии, если срок ее охраны по патенту заканчивается.
28. Как наращивать доходы от уже состоявшегося бизнеса.
29. В чем причины недолговечности успешного бизнеса, охраняемого многочисленными патентами и товарными знаками.

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Что означает изначальная оценка объектов интеллектуальной собственности и для чего она осуществляется.
2. Использование исключительных прав на принадлежащие научным и образовательным учреждениям результаты интеллектуальной собственности для создания малых предприятий этих учреждений.
3. Случаи, когда оценку рыночной стоимости исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности можно осуществлять своими внутренними оценщиками этих учреждений, и случаи, когда необходимо привлекать внешних квалифицированных оценщиков.
4. Что означает отчуждение исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.
5. Основное содержание лицензионных договоров передачи части исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.
6. Как можно добиться быстрого «выращивания» предприятий, которым принадлежат права на результаты интеллектуальной деятельности.

7. Посредством каких договоров происходит передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в состав инвестиционных проектов.
8. Множественность тиражирования исключительных прав в рамках инвестиционных проектов.
9. В каких отраслях часто наблюдается множественность тиражирования исключительных прав в рамках инвестиционных проектов.
10. Кредитование обладателя исключительных прав как особый способ коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности в промышленности и сфере культуры.
11. Причина редких случаев кредитования банками и инвестиционными компаниями обладателей исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в промышленности и сфере культуры.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список литературы

Источники

Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс»
 Конституция Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс»

Литература

Котенева О.Е., Николаев А.С. Методы управления интеллектуальной собственностью. Учебно-методическое пособие. Университет ИТМО. Санкт-Петербург, 2020 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://books.ifmo.ru/file/pdf/2614.pdf>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Национальная электронная библиотека (НЭБ) www.rusneb.ru

- Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.wto.org>
- Всемирная организация интеллектуальной собственности – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Роспатент [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rospatent.gov.ru/ru/sourses>
- Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/>
- Всемирный банк [Электронный ресурс]: информ.-аналит. материалы. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
- ЕАЭС [Электронный ресурс]: режим доступа: eaeunion.org; eurasiancommission.org
- Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» [Электронный ресурс]: режим доступа: www.rbc.ru
- Европейского Союза сайт [Электронный ресурс]: режим доступа

- <http://trade.ec.europa.eu>
- Международный валютный фонд [Электронный ресурс]: информ.-аналит. дан. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.imf.org>
 - Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс]. - Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>
 - Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org>
 - Сайт Русского экономического общества им. Шарапова [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://reosh.ru>
 - Сайт агентства Блумберг [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://bloomberg.com>

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Для обеспечения дисциплины используется материально-техническая база образовательного учреждения: учебные аудитории, оснащённые компьютером, проектором и аудиосистемой для демонстрации учебных материалов.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office
3. Kaspersky Endpoint Security

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тематический план семинарских занятий

№ п/п	Тема семинара	Часы	Формы текущего и промежуточного контроля	Количество баллов
		4		100
1	Внесение исключительных прав в уставный капитал вновь создаваемого или действующего предприятия	1	Опрос + участие в дискуссии на семинаре	10
2	Трансферт прав, передаваемых по договорам отчуждения и лицензионным договорам	1	Опрос + участие в дискуссии на семинаре	20
3	Инвестирование исключительных прав во вновь создаваемые программы, проекты, планы инвестирования	1	Участие в дискуссии на семинаре + опрос	20

4	Кредитование правообладателей исключительных прав как способ масштабной коммерциализации	1	Опрос + участие в дискуссии на семинаре	10
			Зачет	40

ТЕМА 1 (1 час)

Внесение исключительных прав в уставный капитал вновь создаваемого или действующего предприятия

Вопросы для обсуждения

1. Для чего необходимо изначально осуществлять оценку объектов интеллектуальной собственности по их рыночной стоимости?
2. Что могут вносить в уставный капитал научные и образовательные учреждения при создании своих малых предприятий?
3. В соответствии с каким федеральным законом научные и образовательные учреждения могут вносить в уставный капитал своих малых предприятий исключительные права на принадлежащие им результаты интеллектуальной деятельности?
4. Способ коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности в собственном бизнесе.
5. В каких пределах рыночной стоимости исключительных прав допускается их оценка своими внутренними оценщиками?
6. В каких пределах рыночной стоимости этих прав необходимо привлекать независимых квалифицированных оценщиков?

ТЕМА 2 (1 час)

Трансферт прав, передаваемых по договорам отчуждения и лицензионным договорам

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные варианты коммерциализации исключительных прав?
2. Что означает отчуждение исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности?
3. Основное содержание лицензионных договоров передачи части исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.
4. Коммерциализация прав на результаты интеллектуальной деятельности в сфере культуры с использованием смежных прав в кино, в театрах, в сферах художественной деятельности, в литературе.
5. Как можно добиться быстрого «выращивания» предприятий, которым принадлежат права на результаты интеллектуальной деятельности?
6. Почему для правообладателей исключительных прав целесообразно заключать как можно больше договоров с целью их коммерциализации?

ТЕМА 3 (1 час)

Инвестирование исключительных прав во вновь создаваемые программы, проекты, планы инвестирования*Вопросы для обсуждения*

1. Почему тиражирование исключительных прав в рамках инвестиционных проектов может быть множественным?
2. В состав каких инвестиционных проектов предпочитают передавать свои исключительные права правообладатели?
3. Потенциал инвестирования исключительных прав в новые отраслевые и региональные программы и проекты развития России.
4. Перспективы инвестирования исключительных прав в инвестиционные проекты в рамках стратегического планирования развития экономики в России.

ТЕМА 4 (1 час)

Кредитование правообладателей исключительных прав как способ масштабной коммерциализации*Вопросы для обсуждения*

1. Какой способ коммерциализации исключительных прав применяется довольно редко?
2. Под исключительные права с каким потенциалом получения доходов осуществляется кредитование правообладателей банками и инвестиционными компаниями?
3. В каких случаях банки и инвестиционные компании отказывают в кредитовании обладателей исключительных прав?
4. В каких случаях банки и инвестиционные компании осуществляют кредитование обладателей исключительных прав?