

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Раджабов Агамагомед Курбанович  
Должность: И.о. директора института садоводства и ландшафтной архитектуры  
Дата подписания: 17.07.2023 12:32:33  
Уникальный программный ключ:  
088d9d84706d89073c4a3aa1678d7c4c996222db

УТВЕРЖДАЮ:  
И.о. директора  
института садоводства и  
ландшафтной архитектуры



А.К. Раджабов

08

2022 г.

**Лист актуализации рабочей программы дисциплины  
Б1.О.05 «Основы коммерциализации технологических достижений»**

для подготовки магистров

Направление: 35.04.05 Садоводство

Направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений».

Форма обучения – очная

Год начала подготовки: 2019

Курс 1

Семестр 2

В рабочую программу вносятся следующие изменения на 2022 год начала подготовки:

- 1) Рабочая программа актуализируется направленностей: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений», «Технологии адаптивного и органического плодового, виноградарства и питомниководства»
- 2) Дополнить п. 1. Цель освоения дисциплины пунктом «4» следующего содержания: 4) развитие навыков практического применения цифровых технологий для решения профессиональных задач в сфере маркетинга и коммерческой деятельности .
- 3) Заменить Таблицу 1 «Требования к результатам освоения учебной дисциплины»:

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
1	ОПК-5	Способен осуществлять технико-экономическое обоснование проектов в профессиональной деятельности	ОПК-5.1 Владеет методами экономического анализа и учета показателей проекта в садоводстве	основные понятия маркетинга и коммерческой деятельности	анализировать сложившуюся ситуацию на рынке	методами сбора информации для принятия решений с использованием интернет источников
			ОПК-5.2 Анализирует основные производственно-экономические показатели проекта в садоводстве	основы разработки и реализации проектов коммерциализации	анализировать показатели коммерческих проектов	методами и цифровыми технологиями обоснования производственно-экономических показателей
			ОПК-5.3 Разрабатывает предложения по повышению эффективности проекта в садоводстве	основы принятия маркетинговых решений; способы и средства проведения маркетинговых исследований; методику разработки нового товара	принимать эффективные решения на основе полученной информации.	Методами и цифровыми технологиями кабинетных и полевых маркетинговых исследований; методами разработки нового товара
2	ОПК-6	Способен управлять коллективами и организовывать процессы производства	ОПК-6.1 Умеет работать с информационными системами и базами данных по вопросам управления персоналом	методы сбора, обработки и интерпретации маркетинговых данных, составления маркетинговых планов	осуществлять поиск, сбор, обработку и интерпретацию маркетинговых данных; составлять маркетинговый план	поиска, сбора, систематизации, анализа и использования вторичной и первичной (оперативной) маркетинговой информации с использованием интернет источников
			ОПК-6.2 Определяет задачи персонала структурного подразделения, исходя из целей и стратегии организации	теорию управления процессами и персоналом	формулировать задачи для персонала в сфере коммерциализации	навыками и цифровыми технологиями проектного управления в сфере коммерческих продаж

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
			ОПК-6.3 Применяет методы управления межличностными отношениями, формирования команд, развития лидерства и исполнительности, выявления талантов, определения удовлетворенности работой	теоретические основы оценки эффективности проектов в сфере коммерциализации	разрабатывать предложения по совершенствованию организации продаж технологических достижений	навыками организации продаж агротехнических и агротехнологических продуктов
3	УК=3	Способен организовать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.4 Предвидит результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий	Теоретические аспекты управления персоналом	Организовать рабочие процессы по коммерциализации технических достижений	Навыками по управлению персоналом

4) Заменить Таблицу 4 «Содержание лекций, практических занятий и контрольные мероприятия»:

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации и технологических достижений	Лекция: Основные понятия и элементы маркетинговой деятельности и коммерциализации технологических достижений	ОПК-5.1	-	2
		Практическое занятие: Технологические достижения в сельском хозяйстве	ОПК-5.1	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации сельскохозяйственных технологических достижений	ОПК-5.1	Опрос	2
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	Практическое занятие: Потребители и потребительское поведение. Сегментирование потребителей.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1 УК-3.4	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности потребителей и потребительского поведения на рынке агротехнологических достижений	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	Практическое занятие: Виды маркетинговых исследований	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
		Практическое занятие: Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	Практическое занятие: Понятие товара в маркетинге и товарной политики. Трансформация технологического достижения в товар	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности ценообразования и ценовой политики на технологические товары (достижения)	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	Практическое занятие: Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении на рынке технологических достижений	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
		Практическое занятие: Контрольная работа «Продвижение и продажа технологического достижения»	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита работы (презентации)	2

- 5) Дополнить п. «Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)»  
42. Основные методы сбора информации с использованием интернет-источников  
43. Цифровые методы полевых исследований в маркетинге  
44. Цифровые кабинетные исследования технологий в маркетинге  
45. Цифровые технологии проектного управления  
46. Цифровые методы маркетинговых коммуникаций

**Разработчик:**

Ворожейкина Т.М. д.э.н., доцент



«28» 08 2022 г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры организации производства

протокол № 1 от «29» 08 2022 г.

Зав. кафедрой организации производства



Т.М. Ворожейкина

Заведующий выпускающей кафедрой ботаники, селекции и семеноводства садовых растений



С.Г. Монахов

«30» 08 2022 г.

Заведующий выпускающей кафедрой плодового, виноградарства и виноделия



А.В. Соловьев

«30» 08 2022 г.

И.о. заведующего выпускающей кафедрой декоративного садоводства и газоноведения



С.В. Тазина

«30» 08 2022 г.

И.о. заведующего выпускающей кафедрой овощеводства



В.И. Терехова

«30» 08 2022 г.



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –  
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»  
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК  
Кафедра маркетинга

УТВЕРЖДАЮ:  
Декан факультета садоводства и  
ландшафтной архитектуры  
А.К. Раджабов  
" 30 " \_\_\_\_\_ 2019 г.



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.О.05 Основы коммерциализации технологических достижений

для подготовки магистров

ФГОС ВО

Направление: 35.04.05 – «Садоводство»

Направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений».

Курс 1

Семестр 2


Форма обучения: очная

Год начала подготовки: 2019

Регистрационный номер \_\_\_\_\_

Москва, 2019

Разработчик: Бутырин В. В., д.э.н., профессор  « 27 » августа 2019 г.

Рецензент: Бабанская А.С., к.э.н., доцент  « 27 » августа 2019 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 35.04.05– «Садоводство» и учебного плана.

Программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга протокол № 8 от «28» августа 2019 г.

Зав. кафедрой Суркова Н.В. к.э.н., доцент  « 28 » августа 2019 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии 

\_\_\_\_\_ протокол № \_\_\_\_\_

**ПРОТОКОЛ № 14**

« 27 » 08 2019 г.

Заведующий выпускающей кафедрой  Самоценков Е.Г. « 29 » 08 2019 г.

Заведующий выпускающей кафедрой  Константинович А.В. « 29 » 08 2019 г.

Заведующий выпускающей кафедрой  Исачкин А.В. « 30 » 08 2019 г.

Заведующий выпускающей кафедрой  Монахос С.Г. « 29 » 08 2019 г.

Зав.отдела комплектования ЦНБ 

Бумажный экземпляр РПД, копии электронных вариантов РПД и оценочных средств получены:  
Методический отдел УМУ

## Содержание

<b>АННОТАЦИЯ.....</b>	<b>9</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>10</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ .....</b>	<b>10</b>
<b>3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....</b>	<b>11</b>
<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>11</b>
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ .....	11
ПО СЕМЕСТРАМ .....	11
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
4.3 ЛЕКЦИИ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	16
<b>5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....</b>	<b>18</b>
<b>6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>19</b>
6.1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	19
6.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ .....	22
<b>7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>23</b>
7.1 ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА .....	23
7.2 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	23
7.3 НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ .....	24
<b>8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>24</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....</b>	<b>24</b>
<b>10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>25</b>
<b>11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>25</b>
Виды и формы отработки пропущенных занятий .....	26
<b>12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....</b>	<b>26</b>



## **Аннотация**

### **рабочей программы учебной дисциплины**

**Б1.О.05 – «Основы коммерциализации технологических достижений»**

**для подготовки бакалавра по направлению 35.04.05– «Садоводство»**

**Направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений».**

**Цель освоения дисциплины:** освоение теоретических и практических знаний и приобретение умений и навыков в области маркетинга и коммерческой деятельности.

#### **Место дисциплины в учебном плане:**

Цикл Б1.О.05, обязательный перечень ФГОС дисциплин обязательной части, дисциплина осваивается в 2 семестре.

**Требования к результатам освоения дисциплины:** в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

#### **ОПК-5; ОПК-6**

**Краткое содержание дисциплины:** Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» имеет практико-ориентированную направленность. Наряду с познанием основ маркетинга и коммерческой деятельности, пониманием процесса коммерциализации, а также базовых элементов маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации технологических достижений, студенты получают навыки практической деятельности по проведению маркетинговых исследований рынка технологических достижений, формированию товаров на основе технологических достижений, организации продвижения и продаж продуктов на рынках технологических достижений в аграрной сфере.

В дисциплине раскрывается содержание понятия «Основы коммерциализации технологических достижений», изучаются основы и особенности маркетинговой деятельности в процессе коммерциализации технологических достижений в аграрном секторе экономики.

Основными темами дисциплины являются: теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений; потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов; маркетинговые исследования рынка технологических достижений; трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики; виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений.

**Общая трудоемкость дисциплины** составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

**Промежуточный контроль по дисциплине:** зачет.

## **1. Цель освоения дисциплины**

Целью освоения дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» является освоение магистрами направления 35.04.05– «Садоводство» направленностей: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений».:

– теоретических и практических знаний и приобретение умений и навыков в области маркетинга и коммерческой деятельности на уровне организаций.

Для достижения поставленной цели следует решить следующие задачи:

– изучить основные понятия маркетинга и особенности маркетинговой деятельности и коммерциализации в сфере технологических достижений;

– применять полученные теоретические основы и практические умения в практической деятельности в сфере коммерциализации технологических достижений в аграрном секторе экономики.

## **2. Место дисциплины в учебном процессе**

Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» включена в обязательный перечень ФГОС дисциплин вариативной части. Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОПОП ВО и Учебного плана для подготовки магистров по направлению 35.04.05– «Садоводство» Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» являются «Моделирование и анализ данных в садоводстве» и курсы, направленные на изучение технологических аспектов отраслей садоводства.

Особенностью дисциплины является то, что она носит как теоретический, так и прикладной характер, состоит из 5 тем.

Практическая направленность курса способствует формированию заявленных в учебном плане компетенций.

Рабочая программа дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического

развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

### **3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

## **4. Структура и содержание дисциплины**

### **4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ**

#### **по семестрам**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 час.), их распределение по видам работ представлено в таблице 2.

## Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
1	ОПК-5	Способен осуществлять технико-экономическое обоснование проектов в профессиональной деятельности	ОПК-5.1 Владеет методами экономического анализа и учета показателей проекта в садоводстве	основные понятия маркетинга и коммерческой деятельности	анализировать сложившуюся ситуацию на рынке	методами сбора информации для принятия решений
			ОПК-5.2 Анализирует основные производственно-экономические показатели проекта в садоводстве	основы разработки и реализации проектов коммерциализации	анализировать показатели коммерческих проектов	методами обоснования производственно-экономических показателей
			ОПК-5.3 Разрабатывает предложения по повышению эффективности проекта в садоводстве	основы принятия маркетинговых решений; способы и средства проведения маркетинговых исследований; методику разработки нового товара	принимать эффективные решения на основе полученной информации.	методами кабинетных и полевых маркетинговых исследований; методами разработки нового товара
2	ОПК-6	Способен управлять коллективами и организовывать процессы производства	ОПК-6.1 Умеет работать с информационными системами и базами данных по вопросам управления персоналом	методы сбора, обработки и интерпретации маркетинговых данных, составления маркетинговых планов	осуществлять поиск, сбор, обработку и интерпретацию маркетинговых данных; составлять маркетинговый план	поиска, сбора, систематизации, анализа и использования вторичной и первичной (оперативной) маркетинговой информации;
			ОПК-6.2 Определяет задачи персонала структурного подразделения, исходя из целей и стратегии организации	теорию управления процессами и персоналом	формулировать задачи для персонала в сфере коммерциализации	навыками проектного управления в сфере коммерческих продаж

№ п/п	Код компе- тенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
			ОПК-6.3 Применяет методы управления межличностными отношениями, формирования команд, развития лидерства и исполнительности, выявления талантов, определения удовлетворенности работой	теоретические основы оценки эффективности проектов в сфере коммерциализации	разрабатывать предложения по совершенствованию организации продаж технологических достижений	навыками организации продаж агротехнических и агротехнологических продуктов

Таблица 2

## Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестру

Вид учебной работы	Трудоёмкость по семестру № 2, час.
<b>Общая трудоёмкость</b> дисциплины по учебному плану	<b>108</b>
<b>1. Контактная работа:</b>	<b>22,25</b>
<b>Аудиторная работа</b>	
<i>в том числе:</i>	
<i>лекции (Л)</i>	2
<i>практические занятия (ПЗ)/семинары (С)</i>	20
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25
<b>2. Самостоятельная работа (СРС)</b>	<b>85,75</b>
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>	76,75
<i>подготовка к зачету</i>	9
Вид промежуточного контроля:	Зачет

## 4.2 Содержание дисциплины

Таблица 3

## Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнёно)	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ	ПКР	
Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	20	2	4		14
Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	18		4		14
Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	24,75		4		20,75
Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	18		4		14
Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	18		4		14
Контактная работа на промежуточном контроле	0,25			0,25	
Подготовка к зачету	9				9
<b>Всего за 2 семестр</b>	<b>108</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>0,25</b>	<b>85,75</b>
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>0,25</b>	<b>85,75</b>

## **Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений**

Основные понятия и элементы маркетинговой деятельности и коммерциализации технологических достижений. Виды маркетинга. Стратегический и операционный маркетинг. Агротехнологический маркетинг. Комплекс маркетинга. Технологические достижения в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации сельскохозяйственных технологических достижений. Сферы маркетинговой деятельности. Особенности маркетинговой деятельности в сфере продаж агротехнологических продуктов. Рынок агротехнических ресурсов.

## **Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов**

Сущность понятий «покупатель» и «потребитель». Требования, предъявляемые потребителями. Потребители и потребительское поведение. Сегментирование потребителей. Варианты принятия решения о покупке товара-новинки. Особенности процесса принятия решения о закупках товаров организацией. Особенности сельского потребителя. Особенности потребителей и потребительского поведения на рынке агротехнологических достижений. Потребители технологических продуктов и достижений в сельском хозяйстве. Отраслевые и региональные особенности сельскохозяйственных потребителей.

## **Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений**

Сущность рынка, классификации рынков. Понятие конъюнктуры товарного рынка, факторы, влияющие на формирование и тенденции ее изменения. Основные показатели при изучении рынка фирмы. Понятие емкости и доли рынка. Понятие сегментации и способы ее проведения (по потребителям, по продуктам, по конкурентам). Позиционирование на рынке. Сущность и значение маркетинговых исследований. Цели исследований: поисковые, описательные, экспериментальные. Методы исследования: наблюдение, эксперимент, фокусирование, опрос. Виды маркетинговых исследований. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений. Факторы, влияющие на формирование товарного рынка технологических достижений в сельском хозяйстве.

## **Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики**

Сущность товара в маркетинге. Классификация товаров по различным признакам. Жизненный цикл товара. Маркетинговые стратегии организации на разных стадиях ЖЦТ. Понятие товара в маркетинге и товарной политики. Трансформация технологического достижения в товар. Особенности жизненного цикла товаров – технологических достижений. Сущность и значение ценовой политики. Цена как инструмент маркетинга сельскохозяйственной продукции. Особенности ценообразования и ценовой политики на технологические товары (достижения). Виды цен и методы ценообразования. Особенности ценообразования на агротехнические и агротехнологические товары. Методика разработки нового товара. Управление разработкой и реализацией нового товара.

## Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений

Понятие и субъекты маркетинговых коммуникаций. Виды маркетинговых коммуникаций. Инструменты маркетинговой коммуникации и их взаимосвязь с другими элементами комплекса маркетинга. Реклама как инструмент коммуникационной политики. Стимулирование сбыта как инструмент коммуникационной политики. Задачи и свойства стимулирования сбыта. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении на рынке технологических достижений. Варианты и инструменты продвижения технологических достижений в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговых коммуникации. Презентация и продажи агротехнических и агротехнологических продуктов.

### 4.3 Лекции/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 4

#### Содержание лекций/практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации и технологических достижений	Лекция: Основные понятия и элементы маркетинговой деятельности и коммерциализации технологических достижений	ОПК-5.1	-	2
		Практическое занятие: Технологические достижения в сельском хозяйстве	ОПК-5.1	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации сельскохозяйственных технологических достижений	ОПК-5.1	Опрос	2
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	Практическое занятие: Потребители и потребительское поведение. Сегментирование потребителей.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности потребителей и потребительского поведения на рынке агротехнологических достижений	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	Практическое занятие: Виды маркетинговых исследований	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2
		Практическое занятие: Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1	Опрос	2



№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	Практическое занятие: Понятие товара в маркетинге и товарной политики. Трансформация технологического достижения в товар	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
		Практическое занятие: Особенности ценообразования и ценовой политики на технологические товары (достижения)	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	Практическое занятие: Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении на рынке технологических достижений	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Опрос	2
		Практическое занятие: Контрольная работа «Продвижение и продажа технологического достижения»	ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита работы (презентации)	2

Таблица 5

### Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формируемые компетенции
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	Сферы маркетинговой деятельности. Особенности маркетинговой деятельности в сфере продаж агротехнологических продуктов. Рынок агротехнических ресурсов.	ОПК-5.1
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	Потребители технологических продуктов и достижений в сельском хозяйстве. Отраслевые и региональные особенности сельскохозяйственных потребителей.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	Факторы, влияющие на формирование товарного рынка технологических достижений в сельском хозяйстве.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.1
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	Жизненный цикл товаров. Особенности жизненного цикла товаров – технологических достижений. Виды цен и методы ценообразования. Особенности ценообразования на агротехнические и агротехнологические товары.	ОПК-6.2 ОПК-6.3

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формируемые компетенции
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	Виды маркетинговых коммуникаций. Варианты и инструменты продвижения технологических достижений в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговых коммуникации. Презентация и продажи агротехнических и агротехнологических продуктов.	ОПК-6.2 ОПК-6.3

## 5. Образовательные технологии

Таблица 6

### Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	Л	Лекция-визуализация
		ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций

## **6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины**

### **6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности**

#### **Вопросы для устного опроса**

##### **Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений**

1. Сущность маркетинга как науки и сферы практической деятельности?
2. Эволюция развития концепций маркетинга?
3. Понятие спроса и в чем его роль в осуществлении стратегии и тактики маркетинга?
4. Какие виды маркетинга используются в практике работы предприятий? Какие функции выполняет маркетинг?
5. Что включает комплекс маркетинга?
6. Каковы особенности маркетинга в аграрном секторе экономики?
7. Процесс коммерциализации: определение и основные элементы?
8. Рынок технологических достижений в сельском хозяйстве?
9. Особенности маркетинговой деятельности при коммерциализации технологических достижений в сельском хозяйстве?

##### **Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов**

1. Какие факторы влияют на поведение потребителей на различных рынках?
2. Приведите пример влияния различных факторов на поведение потребителей.
3. Каковы отличия в процессе принятия решения на потребительском рынке, рынке товаров производственного назначения?
4. Какие методы работы с потребителями можно предложить для предприятий АПК в сфере продаж технологических продуктов?
5. Основные особенности поведения потребителей технологических продуктов на аграрных рынках?
6. Возможности управления потребительским поведением при использовании прямых продаж технологических продуктов?
7. Основные потребители технологических достижений в сельском хозяйстве России?

##### **Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений**

1. Маркетинговые исследования: определение и основные задачи?
2. Роль маркетинговых исследований в процессе управления?
3. Общая характеристика основных методов маркетинговых исследований?

4. Что собой представляет вторичная информация, и чем она отличается от первичной информации?
5. Содержание основных этапов маркетинговых исследований?
6. Основные способы проведения маркетинговых исследований, их преимущества и недостатки?
7. Особенности рынка технологий и технологических достижений в сельском хозяйстве?
8. Отраслевые и региональные особенности сегментирования рынка технологических продуктов в сельском хозяйстве России?
9. Тенденции и перспективы развития рынка технологических достижений в аграрном секторе экономики России?

#### **Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики**

1. Понятие и содержание товара в маркетинге?
2. Понятие нового товара и этапы его создания?
3. Алгоритм трансформации технологического достижения в товар?
4. Особенности технологического продукта как товара?
5. Принципы и методы ценообразования?
6. Какие методы обычно используются при устранении цены на новые товары?
7. В чем сущность ценовой политики и ее особенности на технологическом рынке?
8. Как устанавливается цена на новый товар-имитатор или товар-аналог?
9. Как осуществляется управление ценами на технологические продукты? Влияние цены на продажи технологических продуктов?
10. Понятие и характеристика жизненного цикла товара и его стадий?
11. Жизненный цикл различных типов товаров технологического назначения?

#### **Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений**

1. Определение и основные виды маркетинговых коммуникаций?
2. Алгоритм разработки стратегии маркетинговых коммуникаций?
3. Условия и факторы организации эффективных маркетинговых коммуникаций?
4. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении технологических достижений?
5. Основные методы и инструменты продвижения и продаж технологических продуктов?

### **Задания для выполнения практической (контрольной) работы**

Разработать проект коммерциализации технологического достижения (продукта), включающий проработку комплекса следующих вопросов:

- 1) проектирование и презентация продукта по основным маркетинговым уровням;
- 2) анализ рынка технологических продуктов-аналогов, оценка конкурентов, обоснование конкурентных преимуществ;
- 3) обоснование цены продукта, расчет параметров окупаемости его применения в соответствующей технологии;
- 4) разработка стратегии тактики продвижения продукта на рынке технологических достижений.

Результаты выполнения работы оформляются в виде презентации с ее последующей защитой на последнем практическом занятии.

### **Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)**

1. Сущность маркетинга как науки и сферы практической деятельности?
2. Эволюция развития концепций маркетинга?
3. Понятие спроса и в чем его роль в осуществлении стратегии и тактики маркетинга?
4. Какие виды маркетинга используются в практике работы предприятий?  
Какие функции выполняет маркетинг?
5. Что включает комплекс маркетинга?
6. Каковы особенности маркетинга в аграрном секторе экономики?
7. Процесс коммерциализации: определение и основные элементы?
8. Рынок технологических достижений в сельском хозяйстве?
9. Особенности маркетинговой деятельности при коммерциализации технологических достижений в сельском хозяйстве?
10. Какие факторы влияют на поведение потребителей на различных рынках?
11. Приведите пример влияния различных факторов на поведение потребителей.
12. Каковы отличия в процессе принятия решения на потребительском рынке, рынке товаров производственного назначения?
13. Какие методы работы с потребителями можно предложить для предприятий АПК в сфере продаж технологических продуктов?
14. Основные особенности поведения потребителей технологических продуктов на аграрных рынках?
15. Возможности управления потребительским поведением при использовании прямых продаж технологических продуктов?
16. Основные потребители технологических достижений в сельском хозяйстве России?
17. Маркетинговые исследования: определение и основные задачи?

18. Роль маркетинговых исследований в процессе управления?
  19. Общая характеристика основных методов маркетинговых исследований?
  20. Что собой представляет вторичная информация, и чем она отличается от первичной информации?
  21. Содержание основных этапов маркетинговых исследований?
  22. Основные способы проведения маркетинговых исследований, их преимущества и недостатки?
  23. Особенности рынка технологий и технологических достижений в сельском хозяйстве?
  24. Отраслевые и региональные особенности сегментирования рынка технологических продуктов в сельском хозяйстве России?
  25. Тенденции и перспективы развития рынка технологических достижений в аграрном секторе экономики России?
  26. Понятие и содержание товара в маркетинге?
  27. Понятие нового товара и этапы его создания?
  28. Алгоритм трансформации технологического достижения в товар?
  29. Особенности технологического продукта как товара?
  30. Принципы и методы ценообразования?
  31. Какие методы обычно используются при устранении цены на новые товары?
  32. В чем сущность ценовой политики и ее особенности на технологическом рынке?
  33. Как устанавливается цена на новый товар-имитатор или товар-аналог?
  34. Как осуществляется управление ценами на технологические продукты?
- Влияние цены на продажи технологических продуктов?
35. Понятие и характеристика жизненного цикла товара и его стадий?
  36. Жизненный цикл различных типов товаров технологического назначения?
  37. Определение и основные виды маркетинговых коммуникаций?
  38. Алгоритм разработки стратегии маркетинговых коммуникаций?
  39. Условия и факторы организации эффективных маркетинговых коммуникаций?
  40. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении технологических достижений?
  41. Основные методы и инструменты продвижения и продаж технологических продуктов?

## **6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания**

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется традиционная система контроля и оценки успеваемости студентов.

## Критерии оценивания результатов обучения

- оценка «зачтено»	выставляется студенту, если он обладает общими и широкими знаниями компетенций и теоретического материала; дал полный, развернутый, структурированный, логичный ответ на поставленный вопрос, показал знание современной экономической терминологии, умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи и исправить с помощью преподавателя допущенные неточности или незначительные ошибки.
- оценка «не зачтено»	выставляется студенту, если студент не знает значительную часть знаний компетенций и теоретического материала; его ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу, присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения, студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины, отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения, речь неграмотная, экономическая терминология не используется, дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента, а также если ответ на вопрос полностью отсутствует.

### 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

#### 7.1 Основная литература

1. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для академического бакалавриата/Н.В. Акканина [и др.]; под ред. Н. В. Акканиной. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 314 с.
2. Управление маркетингом в АПК: учебник для студентов высших учебных заведений по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии АПК Т.А. Бурцева, М.А. Кауфман, А.В. Пошатаев и др.; под ред. проф. А.В. Пошатаева, М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Рос. гос. аграр. ун-т - МСХА им. К.А. Тимирязева. - Москва : РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2011. - 278 с.

#### 7.2 Дополнительная литература

1. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: учеб. пособие для студ. вузов / Д. Эткинсон, Й. Уилсон; Ред. перевода Ю. А. Цыпкин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 471 с.
2. Агрорынок: учебное пособие / Е. В. Закшевская, С. В. Гончаров ; М-во сел. хоз-ва и прод. РФ, Воронеж. гос. аграр. ун-т им. К. Д. Глинки. - Воронеж : ВГАУ, 1999. - 233 с.

### 7.3 Нормативные правовые акты

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей".
3. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 июля 2014 г. N 1273-р).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
5. Федеральный закон от 13.03.2006 г. №38-ФЗ «О рекламе».

### 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.economy.gov.ru/mines/main> - Министерство экономического развития Российской Федерации
2. <http://www.gks.ru/> Федеральная служба государственной статистики
3. <http://sostav.ru/> , <http://4p.ru/> - сайты по вопросам маркетинга  
<http://www.ram.ru/> - сайт Российской ассоциации маркетинга

### 9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Базы данных Министерства сельского хозяйства Российской Федерации: [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru).
2. Базы данных Федеральной службы государственной статистики: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
4. Справочная правовая система «Гарант». [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

Таблица 8

#### Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Тема 1-5	Обозреватель Internet Explorer	Программа просмотра web изображений	MS	2007
2		Справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант	Справочно-правовые системы	Консультант-Плюс, Гарант	2017
3		MS Office	Офисные программы	MS	2007



**10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Таблица 9

**Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями**

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	2
1 корпус, аудитория 502	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и лабораторно-практического типа со средствами мультимедиа - 40 человек.
1 корпус, аудитория 508	Учебная аудитория для проведения занятий лабораторно-практического типа -20 человек.
Библиотека имени Н.И. Железнова	Читальный зал
Общежитие № 7	Комната для самоподготовки

**11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины**

Успешное освоение дисциплины основывается на систематической повседневной работе студентов. Дисциплина изучается на лекциях, семинарах и практических занятиях.

Лекции читаются в аудиториях, оснащенных мультимедийной техникой, на основе подготовленных лектором презентаций с применением активных и интерактивных образовательных технологий.

На лекциях студенты получают основные теоретические знания по предмету. Студенты обязаны конспектировать основные теоретические положения.

Конспекты дополняются материалами, полученными при проработке дополнительной литературы.

Перед новой лекцией необходимо повторить пройденный материал.

Практические занятия проводятся с целью закрепления теоретического материала и приобретения практических навыков. Практические занятия проводятся под руководством преподавателя. На каждом занятии преподаватель обозначает тему и цель занятия и формулирует задание.

На практических занятиях выполняется обоснование выбора методов разработки стратегий конкурентного позиционирования, оформляется необходимая документация. В рамках этих занятий производится анализ типовых ошибок, допущенных при выполнении заданий, рассматриваются наиболее удачные варианты. Студенты привлекаются к разбору и сравнительному анализу предлагаемых вариантов решений.

Практические занятия проводятся в учебных аудиториях предназначенных для проведения занятий лабораторно-практического типа.

Формой текущего контроля для студентов является выполнение индивидуального задания. Вид индивидуального задания определяется в соответствии с рабочим учебным планом.

Задание на выполнение индивидуального задания студенты получают в виде словесной постановки на естественном языке или в электронном виде.

Тематика индивидуальных заданий определяется преподавателем, но может быть скорректирована по желанию студента. Корректировка темы индивидуального задания может быть направлена на научные интересы студента или темы выпускной квалификационной работы.

При выполнении индивидуального задания студенты должны кроме основной и дополнительной рекомендованной литературы использовать другие источники.

По результатам выполнения индивидуального задания представляется отчет в бумажном и электронном виде (в виде презентации) с выводами и списком используемых источников информации. Результаты индивидуального задания докладываются на семинаре.

Материалы и результаты, полученные студентами при выполнении индивидуальных заданий, могут быть использованы при подготовке выпускной квалификационной работы.

### **Виды и формы отработки пропущенных занятий**

Студент, отсутствующий на лекционном занятии, обязан подготовить ответ по пропущенной теме. При пропуске практического занятия студент обязан получить у преподавателя индивидуальный вариант, выполнить и защитить его.

Прием зачета, защита индивидуальных заданий проводятся в часы в дни и часы, устанавливаемые преподавателем.

## **12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине**

Преподавание курса «Основы коммерциализации технологических достижений» должно носить контекстный характер. В процессе обучения должна четко прослеживаться целевая установка на развитие личности; интеграционное единство форм, методов и средств обучения; взаимодействие обучаемых и педагогов; индивидуальный стиль педагогической деятельности.

Реализация технологий контекстного обучения в профессионально-образовательном процессе обеспечивается соблюдением следующих условий:

- мотивационное обеспечение субъектов педагогической деятельности и учение, основанное на реализации их личностных функций в этом процессе;
- наличие четкой и диагностически заданной цели образования, т.е. измеримого представления об ожидаемом результате;
- представление учебного материала в виде системы познавательных и практических задач, ситуаций, заданий, проектов, упражнений и др.;
- указание способов взаимодействия субъектов профессионально-образовательного процесса;
- обозначение границ правилосообразной (алгоритмической) и творческой деятельности педагогов, допустимого отклонения от правил;

– обеспечение открытости обучения профессиональному будущему, направленность на его предвосхищение.

В результате изучения дисциплины студенты получают знания по теории маркетинга, формируют знания в области маркетингового анализа, а также об основных инструментальных средствах, реализующих рассмотренные методологии.

В результате изучения дисциплины студенты приобретают практические навыки, позволяющие применять полученные знания при анализе деятельности предприятия, внедрении и использовании основных аспектов маркетинга в организационных структурах.

Методика преподавания дисциплины строится на сочетании лекций с практическими занятиями; групповыми и индивидуальными консультациями по отдельным разделам программы; внеаудиторной самостоятельной работой студентов (работа с учебниками, учебными пособиями, методическими указаниями, заданиями, специальной литературой, поиск необходимой информации в сети Интернет).

Лекционный курс, как одна из составляющей дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений», должен быть логическим и последовательным. Каждая лекция должна, согласно правилам дидактики, начинаться с актуализации знаний. Чтение лекций должно происходить на основе проблемного метода обучения, что будет стимулировать деятельность студентов к самостоятельному поиску знаний. Интерес к изучению материала преподаватель должен стимулировать, используя наглядные методы обучения (мультимедийные презентации, иллюстрации, и т.д.). Помимо традиционной лекции необходимо использовать проблемные лекции, лекции-визуализации, бинарные лекции, дискуссии и т.д.

В начале каждой лекции следует четко формулировать цель, которую необходимо достигнуть посредством решения ряда задач. При этом сами задачи должны быть четко оговорены. Важная роль на лекции должна быть отведена дискуссии. Преподаватель заранее должен продумать траекторию изучения материала с вовлечением студентов в дискуссию. Это позволит на смену авторитарному методу обучению, укоренившемуся в современной системе образования, быть студентам собеседниками преподавателя. Эта особенность лекции важна для более глубокого понимания изучаемого материала.

Как и любое занятие, лекция должна заканчиваться подведением итогов и формулировкой выводов.

Что касается практических занятий, то для них должны соблюдаться такая же структура, как и для лекционных занятий: актуализация знаний, постановка цели и задач и т.д. Практическая работа также должна соответствовать принципам контекстного подхода, с использованием решения исследовательских задач профессиональной направленности. На практических занятиях должны быть использованы технологии дифференцированного обучения студентов, уделяя большее внимание «слабым» студентам, либо готовить разноуровневые задания.

Практические занятия проводятся с целью освоения основных принципов маркетинга, методологий описания и моделирования бизнес-процессов с помощью современных инструментальных средств.

Практические занятия проводятся под руководством преподавателя. В рамках этих занятий производится анализ типовых ошибок, допущенных при ответах на вопросы и заданий, рассматриваются наиболее удачные варианты. Студенты привлекаются к разбору и сравнительному анализу предлагаемых вариантов решений.

После теоретического изучения рассматриваемых в дисциплине методов на практических занятиях студенты выполняют задания по закреплению материала.

На практических занятиях студенты выступают с докладами и презентациями на заданную тему. Происходит коллективное обсуждение, в результате которого приобретаются навыки ведения дискуссии по обсуждаемым вопросам.

Успех закрепления знаний и умений определяется стройной системой подобранных вопросов для текущего контроля. Содержание ответов должно отражать проблемные и значимые вопросы в профессиональной деятельности студентов.

В процессе самостоятельной работы студенты отрабатывают теоретические положения, изложенные на лекциях, и изучают примеры, рассмотренные на практических занятиях.

Тематика индивидуальных заданий формируется преподавателем. Конкретная тема обсуждается с каждым студентом и учитывает направление научных интересов студента или тему выпускной квалификационной работы.

Особенности методики преподавания данной дисциплины состоят в интенсификации самостоятельной работы студентов и широком применении инструментов разработки.

Большое значение в ходе самостоятельной работы студентов имеет работа над литературой и другими источниками информации (периодические издания, Интернет и т.д.).

**Программу разработал:**

Бутырин В.В., д.э.н.

---

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» ОПОП ВО по направлению

35.04.05– «Садоводство»

Направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений»  
(степень выпускника – магистр)

Бабанской Анастасией Сергеевной, доцентом кафедры экономической безопасности, анализа и аудита, ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева», кандидатом экономических наук (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» ОПОП ВО по направлению 35.04.05– «Садоводство» направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений». (магистратура) разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», на кафедре маркетинга (разработчик – Бутырин Василий Владимирович, профессор кафедры маркетинга, доктор экономических наук).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Предъявленная рабочая программа дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС по направлению 35.04.05– «Садоводство»

Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к обязательной части учебного цикла – Б1.

Представленные в Программе цели дисциплины соответствуют требованиям ФГОС направления 35.04.05– «Садоводство»

В соответствии с Программой за дисциплиной «Основы коммерциализации технологических достижений» закреплено 6 компетенций. Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях.

Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

Общая трудоёмкость дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» составляет 3 зачётных единицы (108 часов).

Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 35.04.05– «Садоводство» и возможность дублирования в содержании отсутствует.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Занятия по дисциплине «Основы коммерциализации технологических достижений» проводятся в активной и интерактивной формах.

Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 35.04.05– «Садоводство»

Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме зачета, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины вариативной части учебного цикла – Б1. ФГОС ВО направления 35.04.05– «Садоводство»

Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источника, дополнительной литературой – 2 наименования, Интернет-ресурсы – 4 источника и соответствует требованиям ФГОС направления 35.04.05– «Садоводство»

Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Основы коммерциализации технологических достижений».

## **ОБЩИЕ ВЫВОДЫ**

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» ОПОП ВО по направлению 35.04.05– «Садоводство» направленности: «Технологии производства продукции плодового и виноградарства»; «Технологии производства продукции овощных и лекарственных растений»; «Декоративное садоводство и фитодизайн»; «Технологии ускоренной селекции растений». (квалификация выпускника – магистр), разработанная Бутыриным В.В., профессором кафедры маркетинга, доктором экономических наук, соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент:

Бабанская А.С., доцент кафедры экономической безопасности, анализа и аудита, кандидат экономических наук

---

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_ г.