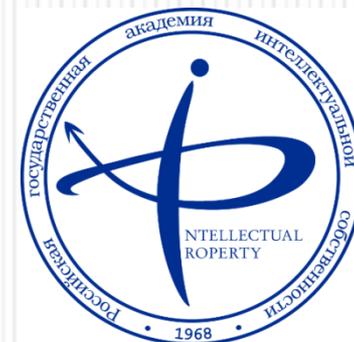


Основы институциональной и инновационной экосистемы в университетах и научно-исследовательских учреждениях

Национальный семинар по политике интеллектуальной собственности университетов и научно-исследовательских институтов

Омск, 26-27 марта, 2019 г.

Смирнова Вероника Ремовна,
д.э.н., проректор РГАИС



Тенденции в сфере управления интеллектуальной собственностью

1. Создание IP политики, четких «правил игры»
2. Автоматизация управления результатами интеллектуальной деятельности (РИД), знаниями
3. Переход от управления отдельными РИД к управлению продуктами и технологиями, разработка стратегии, дорожных карт, приоритизация НИОКР с применением патентных ландшафтов
4. Расширение функционала в области управления интеллектуальной собственностью, переход от количественных показателей к показателям эффективности
5. Использование новых, современных инструментов управления интеллектуальной собственностью, новых цифровых сервисов, современных механизмов коммерциализации

Инновационная экосистема

- совокупность субъектов, взаимодействующих в процессе коммерциализации инноваций и их взаимосвязей, аккумулирующая человеческие, финансовые и иные ресурсы для интенсификации, оптимизации и обеспечения эффективности коммерциализации инноваций
- 4 основных измерения:
 1. Целеориентированный процесс
 2. Субъекты
 3. Связи между ними
 4. Среда

КРИТЕРИИ УСПЕШНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

- нацелена на коммерциализацию инноваций.
ключевой показатель эффективности —
коммерческий результат
- обеспечивает последовательное, неразрывное превращение идеи в сделку: входной поток идей, разработок и компетенций членов команд, конвертацию их в активы, продажу активов
- субъектами успешной инновационной экосистемы являются соответствующие специалисты, объединенные в сети взаимодействия
- формирует подходящую среду для коммерциализации

Процесс коммерциализации инновации

В России

- Реализация проекта на основе разработки остается на плечах разработчика
- Цель получения патентов – выполнение формальных КРІ
- Основные модели — заказной НИОКР и базовые кафедры
- Продвижением своих разработок занимаются сами профессора
- Концепция привлечения грантов, ФЦП и пр. доминирует

Международный опыт

- Разработка передается офису по внедрению (коммерциализации) технологий
- Цель – коммерциализация. Различные материальные стимулы своим научным сотрудникам
- Основные модели — лицензирование и стартап-компании
- Современные модели управления коммерциализацией инноваций позволяют снять с разработчика дополнительную нагрузку
- сокращение гос. финансирования НИОКР, что в итоге вынуждает университеты развивать работу с промышленностью

Процесс коммерциализации инновации (продолжение)

В России

- Крупные предприятия не создают соответствующих механизмов для «входа» технологий.
- Взаимодействие ведется непосредственно между конкретным разработчиком и компанией
- Коммерциализация инноваций рассматривается как деятельность, определенным образом противоречащая образовательным и научным функциям вузов и научных организаций,

Международный опыт

- Главными партнёрами по трансферу технологий являются малые и средние предприятия. Крупные предприятия заинтересованы в университетских разработках
- Наиболее успешными инструментами являются совместные фонды и работа в консорциумах
- Единство целей науки и коммерциализации на уровне стратегии обеспечивает согласованность показателей и норм

Суть процесса коммерциализации ИС в израильских вузах

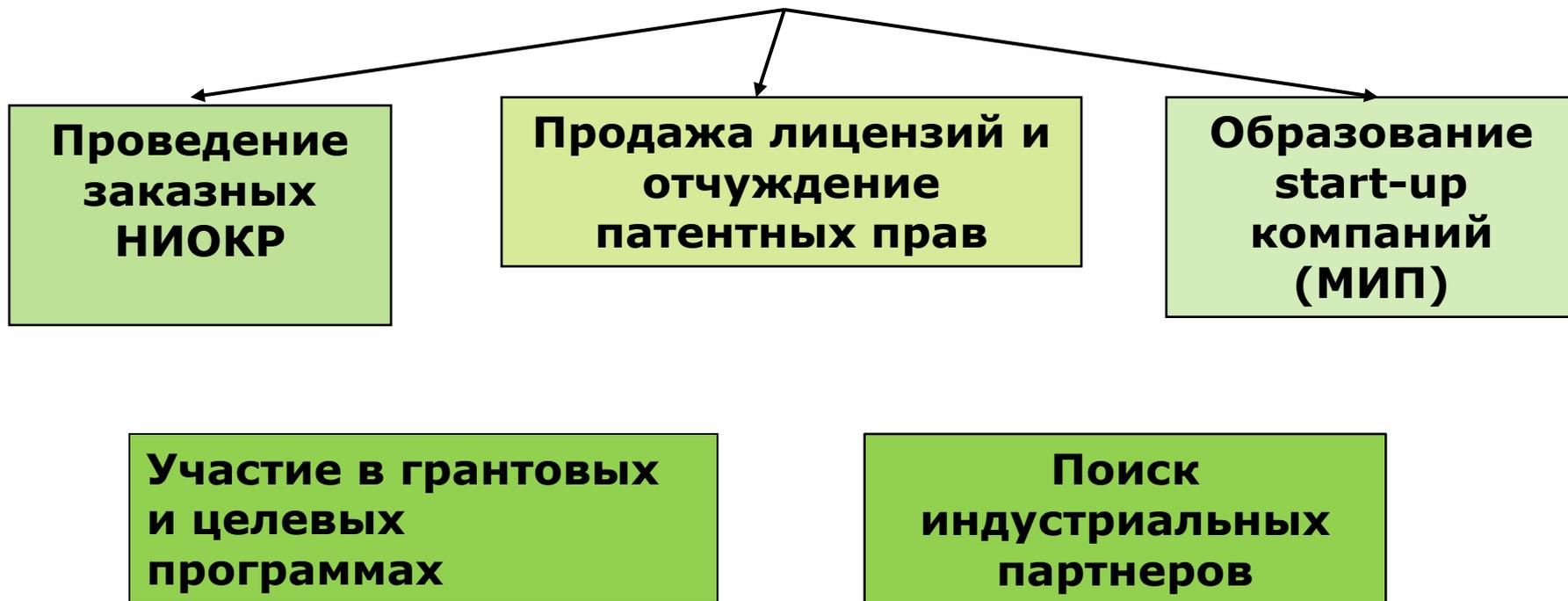
- вузом создается специальная компания, куда разработчик передает информацию об ИС;
- специалисты компании проводят оценку как научной состоятельности, так и коммерческого потенциала будущего продукта;
- лицензируют разработку;
- силами специалистов компании разрабатывают бизнес-модель и схему продвижения продукта;
- под этот продукт создается коммерческая структура с привлеченным представителем деловых кругов, куда компания вкладывает ИС, а бизнес партнер – инвестиции и зачастую команду управляющих;
- новый бизнес выходит на рынок и, в случае успеха продукции, компания платит роялти создателям.

Создание инновационной экосистемы

- Ориентиры на государственные и отраслевые приоритеты
- Управление интеллектуальными правами – источник дохода, источник подготовки кадров
- Оценка потребностей рынка, промышленности, крупных компаний
- Создание условий для взаимодействия университетов между собой, с промышленностью и бизнесом
- Доступ к ресурсам на прикладные исследования и экспериментальные разработки: новые критерии оценки квалификации коллективов
- Развитие стимулирующих механизмов и механизмов финансирования научно-технической деятельности
- Развитие инновационной инфраструктуры, включая организации по коммерциализации РИД при университетах и научных учреждениях
- Конкуренция за «человеческий капитал»

Интеллектуальная собственность в российских университетах

Пути коммерциализации научных разработок и технологий



Проблемы управления ИС

1. Недостаток квалифицированных кадров
2. Неразвитая политика ИС
3. Неразработанная система управления ИС
4. Отсутствие культуры коммерциализации прав на РИД

Проблемы коммерциализации:

- нет специализированных структурных подразделений
- противоречивые понимания сути инновационной деятельности
- неразвитость маркетинговой деятельности
- отсутствие официальных документов в сфере коммерциализации

Положение об отделе ИС

- ❖ Положение о взаимодействии отдела с внешними организациями в сфере УИС;
- ❖ Положение о взаимодействии с авторами служебных РИД.

Положение о стимулировании и мотивации

Правила подачи заявки на РИД

- ❖ Карточка регистрации и учета заявок;
- ❖ Бланк уведомления о создании РИД.

Система управления ИС

Правила постановки на бухгалтерский учет

- ❖ Карточка учета РИД;
- ❖ Карточка учета затрат на оплату пошлин.

Положение о выплате вознаграждения авторам

- ❖ Картотека авторов;
- ❖ Картотека учета авторского вознаграждения.



Этапы формирования системы управления ИС

- Разрозненные РИД
- Организация отдела ИС
- Показатели: Наращивание количественных показателей



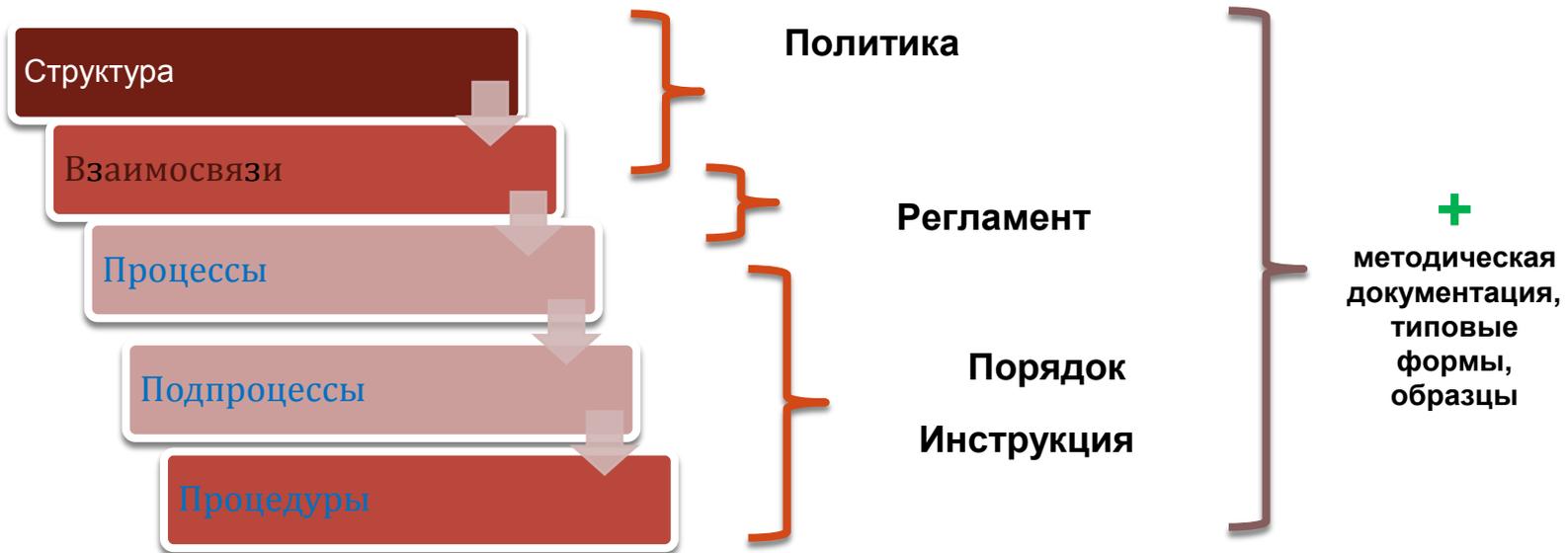
- Расширение функций отдела
- Формирование системы управления ИС (центры, отделы)
- Переход к показателям эффективности деятельности, эффективности управления



- Создание ЦТТ, Центра содействия инновационной деятельности
- Создание модели коммерциализации
- Переход к показателям эффективности коммерциализации

IP политика:

стратегические , юридические,
организационные, финансовые,
мотивационные аспекты



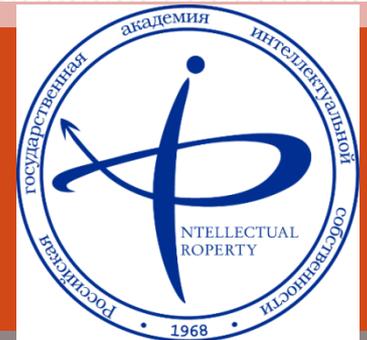
Практика российских вузов

- Преобладание косвенной (пассивной) передачи технологий
- Преобладание внутренних ЦТТ, простая структура
- Снижение количества сделок в отношении передачи прав, низкая активность вузов
- Разнообразие механизмов трансфера технологий

Ключевые элементы оптимальной модели коммерциализации ИС

- Трансформация организационной структуры - создание Центра содействия инновационной деятельности (ЦТИ);
- Документальное сопровождение - принятие Политики ИС;
- Кадровое сопровождение - организация рабочих групп, сетевого взаимодействия ученых, создание инновационного кадрового резерва;
- Оценка потребности – маркетинговые исследования, приоритизация, визуализация

Спасибо за внимание!



prorektor_nauka@rgiis.ru