

**Управление
коммерциализацией
результатов НИОКР в НИИ**

В.Г. Зинов

*Декан факультета
инновационно-технологического
бизнеса АНХ при Правительстве РФ*

Управление коммерциализацией результатов НИОКР в НИИ

Основные вопросы:

- 1. Объекты управления**
- 2. Суть управляемого процесса**
- 3. Инфраструктура управления**
- 4. Субъекты управления**

1. Объекты управления

Объекты коммерциализации



1. **Формализованное знание**

(документированное, кодифицированное) —

Результаты научно-технической деятельности на материальном носителе

2. **Неформализованное знание**

(скрытое, недokumentированное) —

Технические элементы: ноу-хау, умения, навыки

Творческий потенциал: опыт, способности

Объекты коммерциализации

	Формализованное знание		Неформализованное знание
	Результаты научно-технической деятельности	Результаты интеллектуальной деятельности	
Определение	Знание, представленное в отчетной документации по договорам о НИОКР	Знание, представленное на материальном носителе, не вошедшее в отчеты о НИОКР	Знание, которое не представлено на материальном носителе
Примеры	Комплект конструкторской документации Отчет об исследовании рынка Отчеты по НИОКР	Статьи Записи в лабораторных журналах Описание процесса Описание технических решений	Профессиональные навыки и опыт Творческий потенциал Способность организации выполнить работу
Правовая охрана	Объекты авторского и патентного права. Служебная и коммерческая информация		Комплексное соглашение между работодателем и автором

Формализованное знание как интеллектуальное имущество

ЗНАНИЕ

```
graph TD; A[ЗНАНИЕ] --> B[ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ИМУЩЕСТВО]; B --> C[ОИС];
```

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ
ИМУЩЕСТВО

ОИС

Отношения между:

- автором и работодателем
- исполнителем и заказчиком
- исполнителем и госзаказчиком
- правообладателем разработки и инвестором

Стратегия:

- коммерциализация
- капитализация

Неформализованное знание

Индивидуальное знание:

- Зависит от ситуации
- Не всегда документируется
- Трудно распространяется
- Дополняет научные объективные знания

Это продукт наших отношений с миром

Мы знаем больше, чем можем сказать

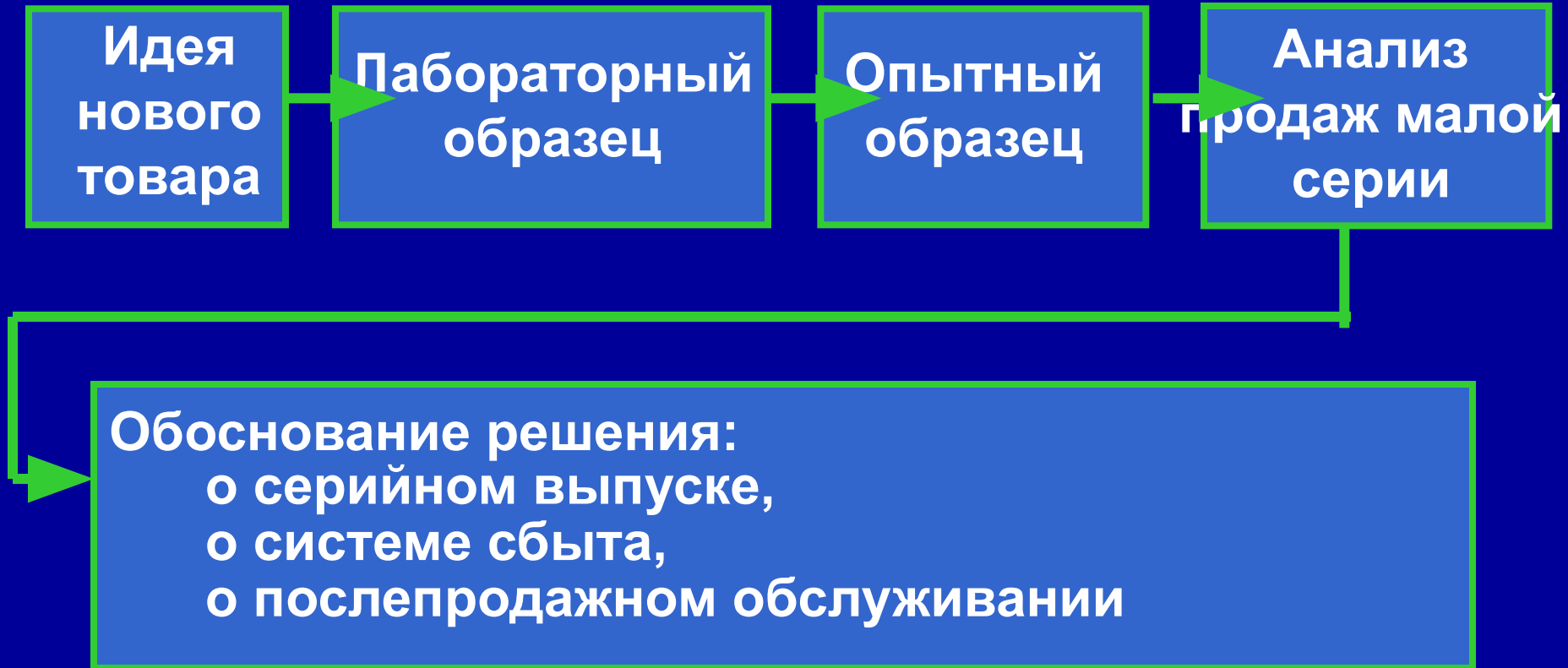
2. Суть управляемого процесса

МАРКЕТИНГ КОММЕРЦИАЛИЗУЕМОГО ЗНАНИЯ



- 1) Создание идеи товара
- 2) Поиск возможности доработки идеи товара для конкретного покупателя

Процесс воспроизводства коммерциализуемого знания



$$\Delta ZH_1 + \Delta ZH_2 + \dots + \Delta ZH_N = \sum_{i=1}^N \Delta ZH_i$$

Успех коммерциализации

зависит не столько от ресурсов, сколько от способности компании превратить знания в *организационное знание*

зависит от слаженности в компании цепи:
*организационный потенциал –
система воспроизводства знаний –
новое знание –
новый продукт*

Внутренние условия коммерциализации знаний

Эффект от возникает при :

- наличии эффективных коммуникаций между членами организации и рабочей группы,
- постоянного обучения персонала в масштабах как всей организации, так и отдельных групп и подразделений.

3. Инфраструктура управления

Цели отдела коммерциализации технологий

1. Укреплять связи с промышленностью.
Способствовать экономическому росту научной организации.
2. Содействовать коммерческому использованию научных исследований в малых инновационных компаниях.
3. Предоставлять услуги исследователям, администрации, компаниям, желающим использовать университетские технологии в коммерческих целях.

Схема коммерциализации в ИПХФ РАН



Перечень внутренних документов в ИПХФ РАН

- Правила внутреннего трудового распорядка
- Трудовой договор, учитывающий ;
- Договор о регулировании прав на результаты исследований
- Положение о сведениях, охраняемых в режиме коммерческой тайны
- Договор о конфиденциальности
- Форма раскрытия полученных результатов исследований
- Методические рекомендации по проведению технологического аудита
- Структура представления разработок внешнему партнеру

Распределение доходов ИПХФ РАН по лицензионным договорам



При поступлении средств до \$50000

- 55% - автору
- 20% - подразделению, в котором разработан объект лицензии;
- 25% - инновационному фонду института

Схема организации технологического аудита

1. Определение интервьюируемого, ознакомление его с опросным листом, целями интервью
2. Изучение отчетов ранее выполненных автором НИОКР
3. Интервьюирование автора двумя работниками службы
4. Составление отчета как конфиденциальной информации
5. Составление коммерческого предложение на русском и английском языках.

Информационная поддержка процесса коммерциализации

- **Разработка веб-сайта**

- **Наполнение баз данных:**
 - **о службе коммерциализации**
 - **о НИОКР Института**
 - **о результатах зарубежных командировок**
 - **об участии Института в выставках**

- **Информационная поддержка контактов
Дирекции с зарубежными партнерами
(подготовка и перевод документов)**

4. Субъекты управления

**Профессиональный стандарт
по профессии
«Менеджер инновационной
деятельности
в научно-технической и
производственной сферах»**

утвержден постановлением
Минтруда России № 34 от 05.03.2004

Профессиональный стандарт

- 1. Второй квалификационный уровень**
(специалист, обеспечивающий управление инновационным проектом)
- 2. Третий квалификационный уровень**
(организатор выполнения инновационных программ и проектов)
- 3. Четвертый квалификационный уровень**
(идеолог инновационных программ и проектов)

Нерешенные проблемы коммерциализации

- 1. Закрепление прав на результаты полученные за средства бюджета**
- 2. Управление конфликтом интересов**
- 3. Презентация суждений о ценности знания**
- 4. Маркетинговые стратегии НИИ**
- 5. Менеджеры инноваций**

**Национальный
информационно-
аналитический центр
мониторинга подготовки
кадров для научно-
инновационной сферы и
обеспечения их мобильности**

Спасибо за внимание !

zinov@anx.ru

8-916-143-51-04

ФИТБ АНХ - (095) 564-84-68

ibti@co.ru

www.intb.ru

ЦКР ИПХФРАН

pvm@icp.ac.ru

8 – 252-226-77, 785-70-48