

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Национальный исследовательский Томский государственный университет»

**ПОЛИТИКА
В ОБЛАСТИ ТРАНСФЕРА ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ,
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РАЗРАБОТОК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

ВВЕДЕНИЕ

Политика в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок (далее – Политика) – документ стратегического характера, определяющий основную модель развития Томского государственного университета (далее – Университет) и устанавливающий базовые принципы сотрудничества Университета с организациями реального сектора экономики в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Университет является составным элементом национальной инновационной системы. Его функционал заключается не только в подготовке квалифицированных кадров, но и в осуществлении исследований и разработок, результатом которых являются объекты интеллектуальной собственности, которые, в дальнейшем, становятся базисом инноваций, содействуя повышению конкурентоспособности компаний - партнеров университета.

Инновационная деятельность университета включает два основных, тесно переплетающихся направления: развитие предпринимательства и трансфер знаний и технологий. Они направлены на решение трех основных задач:

- развитие культуры работы с интеллектуальной собственностью и культуры предпринимательства,
- взаимодействие с партнерами в различных форматах коммерциализации интеллектуальной собственности,
- практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности университета в бизнес-процессах университета и малых инновационных предприятий.

В Университете разработана политика интеллектуальной собственности и ряд нормативных правовых документов, закрепляющих процесс создания, правовой охраны, учета и введения в оборот результатов интеллектуальной деятельности в Университете, что повысило культуру сотрудников Университета в сфере управления интеллектуальной собственностью.

Достижение стратегических целей развития Университета в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок осуществляется за счет разных форм партнерства Университета с организациями реального сектора экономики, включая:

- 1) НИОКР в рамках бюджетного финансирования (РНФ, КНТП, ПП 218, консорциумы);
- 2) заказные НИОКР (промышленные партнеры, кластерные сотрудничества);
- 3) работа с использованием механизма Spin-off (малые инновационные предприятия).

Основными формами трансфера знаний и технологий в Университете являются:

- передачи (уступки) всех имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности другому юридическому лицу (договор отчуждения);
- внесения прав в уставный капитал предприятия (лицензионный договор);
- передачи прав пользования другому юридическому лицу (лицензионный договор);
- продажи продукции университета, инжиниринговых, проектных, образовательных, консультационных, экспертных и иных наукоемких услуг, в основе которых лежит интеллектуальная собственность университета и результаты интеллектуальной деятельности сотрудников.

Университет реализует новую модель сотрудничества университета и промышленных предприятий в области трансфера знаний и технологий, концепция которой заключается в реализации проектов полного инновационного цикла, заканчивающегося передачей партнеру продукта в формате триады: бизнес-модель продукта + комплекс технологий + кадры. Такое сотрудничество приводит к более эффективному трансферу технологий на предприятия и

выпуску инновационной продукции на базе результатов интеллектуальной деятельности Университета.

Вторая ставка в новой модели взаимодействия делается на межотраслевые интегрирующие проекты, которые не только реализуют конкретные цели и задачи партнера, но и оказывают синергетический эффект и позитивное влияние на развитие смежных отраслей и стратегических направлений технологического развития России.

Одним из инструментов достижения сильных конкурентных позиций Университета является переход к политике формирования сети партнёрств, в частности стратегических партнёрств с государственными корпорациями, как к эффективному инструменту продвижения своих высокотехнологичных продуктов или услуг, а также сервисной модели взаимодействия с организациями реального сектора экономики. Ключевым преимуществом становится способность университета создать вокруг себя экосистему партнерских связей, которые позволяют потенциальным потребителям университетских услуг получить в одном месте различные сервисы и возможности (в том числе эксклюзивные). Причем эти возможности должны быть связаны с формированием и развитием среды генерации новых знаний, инноваций, культурного и человеческого капитала глобального постиндустриального общества. Для реализации указанного преимущества особое значение приобретает принцип открытости – как процесс непрерывного обмена университета со средой ресурсами и информацией и втягивания новых стейкхолдеров в контур трансформации и развития университета.

Университет реализует модель «Инновационная инфраструктура вуза как сервисная платформа»:

- концентрация Сервисов по работе с внутренними и внешними заказчиками;
- формирования предпринимательской среды.

Сервисная модель работы Университета с внутренними и внешними заказчиками выстраивается по следующим направлениям:

- научные поисковые и прикладные исследования;
- разработки технологий и инжиниринг/реинжиниринг;
- услуги инновационной инфраструктуры на аутсорсинг;
- создание новых рынков;
- подготовка кадров.

Оценивая потенциал роста различных рынков на перспективу и конкурентные позиции Университета на каждом из этих рынков при разработке инновационных продуктов Университет ориентируется на приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, выделенные в СНТР РФ.

Стратегии трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок в каждом конкретном случае базируются на оценке уровня готовности технологий (метод УТГ/TRL, ГОСТ Р 58048-2017 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня зрелости технологий»), поскольку TRL является полезным инструментом для практического применения, устанавливающим согласованную терминологию и прозрачную единообразную методологию оценки текущего уровня зрелости технологий для различных объектов разработки. Параллельно с оценкой развития технологий при коммерциализации разработок уделяется пристальное внимание и на иные существенные факторы, без решения которых риск успешной коммерциализации результатов исследований существенно возрастает: производственная готовность, риски и конкурентные преимущества, рыночная готовность и компетенция команды проекта.

Трансфер знаний и технологий университета оказывает большое влияние на региональную экономику, как способствуя развитию экономической деятельности предприятий

Томской области в их традиционных областях деятельности, так и создавая новые рынки и продукты, способствующие диверсификации областей деятельности компаний.

Особое внимание в стратегии трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок при работе с внутренними и внешними заказчиками Университета уделяется поддержанию работы существующих инжиниринговых центров и созданию новых, как связующего звена между наукой и промышленностью, обеспечивающего доведение результатов интеллектуальной деятельности университета до внедрения в технологические процессы организаций реального сектора экономики (промышленных предприятий).

Создание инжиниринговых центров позволяет выполнять следующие работы:

- 1) технологический аудит, оптимизация производственных процессов; моделирование и проектирование процессов, аппаратов и материалов для производства промпартнера;
- 2) создание новых технологий с учетом производственных и бизнес процессов промпартнера/ модернизация производств.

Одним из вариантов трансфера знаний и технологий в организации реального сектора экономики является создание с участием Университета малых инновационных предприятий. В силу специфических особенностей малых инновационных предприятий, заключающихся в их адаптивных возможностях и гибкости, они вносят значительный вклад в инновационное развитие национальной и региональной экономики. При создании малых инновационных предприятий реализуется клиенто-ориентированная модель инновационного процесса, которая направлена на выявление рыночных потребностей и поиск путей их удовлетворения. Ключевым элементом такой модели является маркетинг.

Одним из ключевых элементов успешного развития технологических компетенций у сотрудников и студентов Университета и эффективного трансфера знаний и технологий Университета в реальный сектор экономики является развитие условий для технологического предпринимательства студентов, аспирантов и сотрудников за счет:

- обеспечения вовлеченности молодежи в инновационную деятельность через механизм реализации индивидуальных образовательных траекторий в рамках практикоориентированного обучения, формирования необходимых навыков проектной деятельности и групповой работы;
- расширения возможности привлечения грантового и венчурного финансирования, в том числе посредством привлечения бизнес-партнеров в реализацию инновационных проектов;
- повышения привлекательности Университета для абитуриентов и активных молодых сотрудников университета.

Университет является одной из региональных платформ для развития социального и технологического предпринимательства. Платформа включает в себя специализированные образовательные и акселерационные программы, конкурсные и форумные мероприятия по продвижению проектов, а также набор сервисов (в том числе цифровых) по поддержке и сопровождению инновационных проектов.

Формирование предпринимательских компетенций у студентов и сотрудников университета в модели «Инновационная инфраструктура вуза как сервисная платформа» Университет осуществляет через проведение технологических, стипендиальных конкурсов, учреждаемых промышленными партнерами Университета для выявления и поощрения предпринимательских талантов; хакатонов; воркшопов; конфтонов (смесь конференции и хакатона), направленных на разработку продуктов B2C и B2B под задачи предприятия или с использованием продукции предприятия для расширения сферы ее использования; стратсессии школьников для поиска новых инновационных маркетинговых решений для компаний-партнеров Университета; участие в Международном чемпионате по решению инженерных топливно-энергетических кейсов Case-in, участие в движении WorldSkills по

предпринимательскому треку, а также через организацию акселерационных программ для поиска технологических или бизнес решений, реализующихся в стартапах Университета.

Одним из ключевых факторов успешного взаимодействия Университета с промышленными партнерами является подготовка кадров под заказ партнеров в форматах:

- организация переподготовки/повышения квалификации кадров предприятия посредством проведения тренингов, курсов, семинаров, деловых игр и т.д.;

- создание магистерских программ совместно с промышленным партнером, совместные кафедры и лаборатории;

- организация совместных образовательных программ, предпринимательских школ для поиска специалистов/команд для бизнеса.