

Стандарты в трансфере и коммерциализации технологий

Опыт подготовки курса

**«Сертифицированный профессионал трансфера технологий
(СПТТ)»**

Игорь Рождественский



Promoting and maintaining global standards in knowledge and technology transfer.

We do this via the Registered Technology Transfer Professional (RTTP) designation, the international professional standard for knowledge transfer and commercialization practitioners working in universities, industry, and government labs.

RTTP – Registered Technology Transfer Professional

Getting started

- [Apply Now](#) Next RTTP Submission Deadline: 3 Oct 2023 (all dates noon CEST) >
- [Application Process & Criteria](#) >
- [Recognised Events and Courses](#) >



We maintain internationally recognised standards for the knowledge and technology transfer profession.

[Learn more](#)

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Организации—члены альянса АТТР

ASTP is the premier, pan-European association for professionals involved in knowledge transfer between universities and industry. By promoting and professionalizing knowledge transfer practice, the association aims to enhance the impact of public research on society and the economy. ASTP has more than 800 members, covering 41 countries.

AUTM is a global network of members that come from more than 350 universities, research institutions, teaching hospitals and government agencies as well as hundreds of companies involved with managing and licensing innovations derived from academic and nonprofit research.

International Strategic Technology Alliance (ISTA). ISTA is an international collaboration and partnership platform among 27 renowned tertiary education institutions in China and the world in fostering applied R&D, technology transfer and commercialization of technologies and products.

Innovation and Technology Managers Association (ITMA). Innovation and Technology Managers Association (ITMA) is a non-governmental organisation (NGO) that serves as a network of innovation managers and technology transfer professionals in Malaysian institutions who are actively involved in commercialization of innovations.

Knowledge Commercialisation Australasia (KCA). KCA is the Australasian peak body leading best practice in industry engagement, commercialisation and entrepreneurship for research organisations. KCA achieves this through expert delivery of stakeholder connections, professional development and advocacy.

Italian Network for the Valorisation of Research (NETVAL). NETVAL has been focusing its activities on the dissemination of information and culture of Knowledge Transfer (KT) in Italy through initiatives aimed at bringing together the Technology Transfer Offices (TTOs) of Universities and Public Research Organizations through training courses, meetings and thematic working groups.

PraxisAuril. PraxisAuril is a UK-based not-for profit organization set up to support innovation and commercialization of public sector and charity research for social and economic impact.

REDTRANSFER. The REDTRANSFER Association is aimed at those who are professionally engaged in research management, knowledge transfer and innovation in both public entities and private entities.

Southern Africa Research and Innovation Management Association (SARIMA). SARIMA is a membership association for institutions and persons engaged in advancing research and innovation management.

Swedish Network for Innovation and Technology Transfer Support (SNITTS). SNITTS is an association for those engaged in knowledge and technology exchange (Technology Transfer).

Society for Technology Management (STEM). STEM is a not-for-profit organization which provides a facilitative environment for successful technology transfer processes and promotes best practices in technology management.



TransferAllianz. TransferAllianz is the commercialization network for German academic inventions combines patent marketing and technology transfer agencies in a single network, offers professional technology transfer at the interface between science and marketplace. Provides enterprises with access to the entire range of evaluated and patented research results from German universities and research institutes.

University Network for Innovation and Technology Transfer (UNITT). UNITT – Japan promotes the sound development of partnerships between academia and industry, maintaining a close partnership between institutions of higher learning, TLOs, and the individuals and institutions that support their activities.

Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu (ÜSiMP). ÜSiMP – actively supports a range of university-industry co-operations in Turkey and works with its members aspiring for a more professional level of co-operation. Its core focus is on universities; training, and promotion of the transfer of new technologies into society.

Korea Association of University Technology Transfer Management (KAUTM). KAUTM is a network organization made up of technology licensing offices of universities throughout South Korea that collaborate and interact through the network. KAUTM promotes the commercialization of technologies of member universities through seminars, marketing events, and knowledge committees.

criteria below. Then contact us to start your application process.

 office@attp.info  [Contact us](#)

1. Employment evidence

You must be able to demonstrate that you have been in a relevant role for at least three years.

[Employment evidence information](#) →

2a. Training pathway

Candidates must complete a minimum of 60 CE points comprising the following: Face-to-Face training, attending association conferences, live online / hybrid training.

[Training pathway overview](#) →

2b. Mixed pathway

Candidates may be able to demonstrate that they have gained the requisite KEY SKILLS required to be effective and to perform as a technology transfer professional.

[Mixed pathway overview](#) →

3a. Achievement requirement

You must be able to demonstrate that you have applied your knowledge and skills to lead a complex knowledge exchange or technology transfer project.

[View achievement requirement](#) →

3b. Achievement overview

To achieve RTTP status, candidates must be able to demonstrate that they have applied their knowledge and skills by leading a complex knowledge transfer project between the research base and business or community organizations (i.e. between a research organization/ university and an independent private sector organization, government agency or other community body).

[View achievement overview](#) →

4. ATTP Recognition Of A Training Event

If you are a technology-transfer-related training provider, your conference, workshop, course, webinar or other form of training may qualify as an ATTP-recognized training event, approved for Continuing Education credits awarded to RTTPs and RTTP applicants.

[ATTP Recognition Of A Training Event](#) →

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".



Innovation and Technology Commercialization Professional (ITCP)

Overview	Course Content	Requirements & Materials
-----------------	----------------	--------------------------

COURSE ID: EDEV 1039P



SPECIAL NOTICE

[Account Activation and LMS Instructions](#)



[View Schedule](#)

Innovation and Technology Commercialization Professional (ITCP)

Course Description

The Innovation and Technology Commercialization Professional (ITCP) course provides researchers, innovators, technology transfer professionals, technology commercialization professionals, and others in the field with a fundamental understanding of how to:

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Innovation and Technology Commercialization Professional (ITCP)

Navigation tabs: Overview, **Course Content**, Requirements & Materials

COURSE ID: EDEV 1039P



SPECIAL NOTICE

[Account Activation and LMS Instructions](#)



[View Schedule](#) >>

SESSION DETAILS

- INTRODUCTION TO THE ITCP COURSE
- INTRODUCTION TO TECHNOLOGY COMMERCIALIZATION
- FEEDSTOCK FOR TECHNOLOGY COMMERCIALIZATION
- TRADITIONAL TECHNOLOGY TRANSFER PRACTICES
- TECHNOLOGY COMMERCIALIZATION STAGE 1
- TECHNOLOGY COMMERCIALIZATION STAGE 2
- TECHNOLOGY COMMERCIALIZATION WITHIN INNOVATION ECOSYSTEMS AND ACROSS BORDERS
- CAPTURING THE KNOWLEDGE

Georgia Institute of Technology
Recognition of Course Completion

This certifies that

Igor Rozhdestvenskii PhD

has successfully completed the professional education course

Innovation and Technology Commercialization Professional (ITCP)

by passing a quantitative assessment demonstrating evidence of learning, and if applicable, has partially satisfied the requirements for a Georgia Tech Professional Certificate of Program Completion

May 14, 2021

2.00 Continuing Education Units are hereby awarded

Georgia Institute of Technology
Professional Education
Atlanta, Georgia



Nelson C. Baker
Nelson C. Baker, Dean
Professional Education

Активация
Чтобы актив

Проблема: необходим аналогичный Российский стандарт

- Стандарт нужен для того, чтобы участники процесса коммерциализации технологий находились в одном понятийном поле, имели схожие знания и навыки, и могли «бесшовно» взаимодействовать друг с другом для развития трансфера технологий и формирования бизнес-процессов, целеполагания и, в конечном итоге, сделок.
- До 2022 года НАТТ планировала сделать стандарт, включая соответствующий курс обучения, совместно с GeorgiaTech и International Technology Transfer Network (Китай)
- Сейчас очевидно, что нужно делать сначала свой стандарт, а потом проводить переговоры с «дружественными» странами о взаимном признании.
- Существующего профстандарта 40.206 недостаточно, необходимо сделать более практический стандарт.

Поиск ИНН организации по названию, ИНН ИП по ФИО



sea-practice.com

Путешествие в Антарктиду на большом паруснике

13 дней в Антарктиде вдали от туристических маршрутов в малой группе

Даты >

Программа >

Стоимость >

[Узнать больше](#)

Проверка контрагента

Проверка контрагента
Информация о контрагентах из базы данных ФНС

Конвертеры

ОКОФ в ОКОФ2
Перевод кода классификатора ОКОФ в код ОКОФ2

ОКДП в ОКПД2
Перевод кода классификатора ОКДП в код ОКПД2

ОКП в ОКПД2
Перевод кода классификатора ОКП в код ОКПД2

ОКПД в ОКПД2
Перевод кода классификатора ОКПД (ОК 034-2007 (КПЕС 2002)) в код ОКПД2

40.206 Специалист по управлению интеллектуальной собственностью и трансферу технологий

Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 6 октября 2020 года, регистрационный N 60270

Профессиональный стандарт "Специалист по управлению интеллектуальной собственностью и трансферу технологий"

УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2020 года N 577н

Специалист по управлению интеллектуальной собственностью и трансферу технологий

1389
Регистрационный номер

I. Общие сведения

Управление интеллектуальной собственностью организации
(наименование вида профессиональной деятельности) 40.206
Код

Статья 1225 части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, N 52, ст.5496; 2019, N 30, ст.4132).

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Обеспечение трансфера результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации от организации другому лицу, в том числе их коммерциализации

Группа занятий:

2149	Специалисты в области техники, не входящие в другие группы	2613	Специалисты по патентной работе и защите авторских прав
(код ОКЗ)	(наименование)	(код ОКЗ)	(наименование)

Общероссийский классификатор занятий.

Отнесение к видам экономической деятельности:

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

ПРОГРАММА ОНЛАЙН-КУРСА
«Сертифицированный профессионал трансфера технологий (СПТТ)»
Базовый курс системы квалификации специалистов

- 30 коротких лекций (20-40 минут), разбиты на 8 модулей
 - Введение в трансфер и коммерциализацию технологий
 - Модуль 1. Формирование проектов для последующей коммерциализации
 - Модуль 2. Формирование и проверка продуктовых гипотез
 - Модуль 3. Процесс технологического трансфера: запуск
 - Модуль 4. Процесс технологического трансфера: формирование инновационных активов
 - Модуль 5. Процесс технологического трансфера: Работа с индустриальными партнерами и сделки
 - Модуль 6. Венчурный капитал
 - Модуль 7. Инновационная инфраструктура
 - Завершающая лекция
- Охват практически всех релевантных для технологического трансфера и коммерциализации тем, по охвату превышает курс GeorgiaTech
- 11 лекторов с многолетним опытом практической коммерциализации инноваций
- Практические задания, тесты, дополнительная литература и пр.



Сценарии коммерциализации. Процесс коммерциализации – от людей, разработок и компетенций к сделкам через создание активов. Временные характеристики процесса для разных отраслей. Роль неопределенности. Инновационные активы. Три основных сценария коммерциализации. Корпоративная культура стартап-компании и ее отличие от бизнеса.

Продуктовые идеи: понятие о дизайн-мышлении. ТРИЗ и теории ограничений. Источники и формирование продуктовых идей. Дизайн-мышление. Теория ограничений как источник «платежеспособных» проблем. Разработка продукта – метод каскада и гибкая разработка. MVP.

Customer Development и проверка гипотез. Бизнес-идея и бизнес-тезис. Формулирование гипотез и постановка предпринимательского «эксперимента» в рамках customer discovery. Клиентские интервью и выводы. Отличия между проектами B2B и B2C.

Бизнес-модели коммерциализации НИОКР. Продуктовый сценарий. Лицензирование технологий. Контрактный НИОКР. Примеры успешных кейсов. Особенности университетского предпринимательства – привлечение частных инвесторов, достижимая готовность, долевое участие университета и смежные вопросы.

Раскрытие (выявление). Общая схема процесса коммерциализации в университете или научной организации. Раскрытие как формальный старт процесса коммерциализации. Участники процесса и требуемая информация. Публикации и раскрытие.

Прототипирование. Разработка прототипа, MVP, «цифровые двойники»

Оценка стоимости технологии. Основные методы оценки технологий, их достоинства и недостатки. Балансовая стоимость и реальная рыночная стоимость.

Проведение переговоров и заключение сделок. Основные правила ведения переговоров с индустриальными партнерами – потребителями технологий. Выбор контрагентов для переговоров. Формирование сбалансированной цены и учет дополнительных расходов клиента.

Акселераторы. Модели акселераторов. Примеры. Промышленные акселераторы. Использование методологии оценки готовности для постановки задач на акселерацию.

Венчур и университетские проекты. Привлечение венчурного финансирования в проекты университетов и научных организаций. Риски инвестора и работа с ними. Использование венчурного капитала в синдицировании с институтами развития. Выходы.

Центры трансфера технологий. Общий функционал ЦТТ. Различные модели организационного устройства ЦТТ – отдельная компания, подразделение университета, распределенный ЦТТ. Постановка КПЭ для ЦТТ. Проактивность и ретроактивность. Внутренний и внешний маркетинг. Зарубежный опыт.

Инфраструктура роста: бизнес-инкубаторы, научные парки, технопарки, индустриальные парки

Итоговая лекция. Процесс коммерциализации в целом. Целеполагание и ожидаемые результаты – итоговые выводы и рекомендации.

Игорь Рождественский

Со-основатель и член Правления Ассоциации Брокеров Инноваций и Технологий

Кандидат физ.-мат. Наук (ЛГУ 1988), PhD (Университет Западного Онтарио 1995)

Читает лекции в ВШМ СПбГУ, СПбПУ Петра Великого, НИУ ИТМО, НИУ ВШЭ, МШУ Сколково, РАНХиГС

Член Международного Комитета International Technology Transfer Network (Китай)

Ранее:

- Директор Бизнес-инкубатора Ингрия
- Начальник отдела маркетинга, ООО «Ниеншанц»
- Ассистент каф. Физики СПбМГТУ
- Ассистент каф. Физиологии растений, университет Умео, Швеция
- Советник первого проректора по учебной и научной работе СПбГУ
- Управляющий партнер, фонд Иксмас Венчурс
- Коммерческий директор, Технопарк Сколково

Интересы и компетенции:

- инновационное предпринимательство
- технологически «нагруженные» стартап-компании
- выработка стратегии развития и бизнес-моделей
- технологический трансфер
- привлечение инвестиций
- выход на зарубежные рынки



irojdest@gmail.com

WhatsApp:
+79219788920

Спасибо за внимание!