

Федеральное государственное бюджетное учреждение
Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС)

УТВЕРЖДЕНО

Заседание секции НТС
“Развитие образовательной
деятельности” ФИПС
Протокол № 4 от 06.02.2018 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ФИПС



Дополнительная профессиональная программа
(повышение квалификации)
«Коммерциализация технологий»

Москва, 2018 г.

Рабочая группа

1. Уляхин Сергей Геннадьевич, к.ф.-м.н. Руководитель проектов, ООО «2050». Занимается технологическим скаутингом, трансфером и коммерциализацией технологий с 2006 года. Один из основных инициаторов некоторых актуальных законодательных инициатив в сфере интеллектуальной собственности (предварительные заявки, беспатентные лицензии). Единственный в России RTTP (Registered Technology Transfer Professional) и CLP (Certified Licensing Professional).

2. Кушнер Алексей Васильевич, со-организатор Ассоциации брокеров инноваций и технологий (www.abit-russia.com). Технологический брокер Программы развития инновационных потенциалов научно-технических проектов, выполняемых в рамках ФЦП ИР 2014-2020. Инициатор и участник ряда проектов разработки дорожных карт развития рынков и технологий, форсайт-исследований по различным направлениям науки и техники

3. Иванова Марина Германовна – Заведующий отделом 45

4. Горбунова Марина Эдуардовна - Гл. специалист отдела 45

5. Градскова Светлана Олеговна - Заместитель заведующего отделом 45

6. Юдина Елена Александровна – Инженер 1 категории отдела 45

1. Общие положения

Программа дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) разработана в соответствии с требованиями, установленными к дополнительным образовательным программам (приказ Минобрнауки от 01.07.2013 г. №499) и методическими рекомендациями по разработке дополнительных образовательных программ на основе профессиональных стандартов от 22.04.2015 № ВК – 1032/06.

Выбор профессионального стандарта - Специалист по патентоведению.

(Приказ Минтруда России от 22.10.2013 № 570н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по патентоведению" зарегистрировано в Минюсте России 21.11.2013 №30435).

Выбор образовательного стандарта - ФГОС ВО по направлению подготовки 27.04.08. «Управление интеллектуальной собственностью» (уровень магистратуры), (Приказ Минобрнауки России от 12.03 2014г.№ 179, зарегистрировано в Минюсте России 29.04.2014 №32135).

Категория обучающихся: специалисты организаций и предприятий различных форм собственности, имеющие высшее профессиональное образование.

Форма обучения: очная.

Трудоемкость обучения: 72 академических часа

Количество слушателей – не более 50 чел.

Документ об образовании: удостоверение о повышении квалификации

Список использованных сокращений

ИС – интеллектуальная собственность

ПК – профессиональные компетенции

РИД – результаты интеллектуальной деятельности

ТФ – трудовые функции

2. Цели и задачи программы

Цель программы «Коммерциализация технологий» состоит в формировании у слушателей навыков практического решения вопросов коммерциализации инноваций, совершенствования знаний и компетенций в сфере организации и ведения инновационного бизнеса и внедрения полученных результатов в промышленность.

Задачи модуля:

- Формирование у слушателей знаний об основных способах технологического маркетинга
- Освоение методов стратегического партнерства
- Ознакомление с основами антимонопольного законодательства

Требования к уровню содержания программы

В результате изучения модуля слушатели должны:

Знать:

- Основы патентно-лицензионных операций.
- Особенности современной торговли лицензиями в Российской Федерации. Современные формы и методы международного технологического обмена. Роль лицензионной торговли.
 - . Понятие, предметы и виды лицензий. Экономическую и правовую сущность лицензионного договора.
 - Классификацию лицензионных договоров. Структура и содержание лицензионного договора. Организация и техника ведения деловых переговоров.
 - Опционные лицензионные соглашения. Принципы, подходы и методы расчета цены лицензии на различные объекты ИС.
 - Организацию и управление патентно-лицензионной деятельностью на предприятии. Порядок работы по продаже лицензий. Порядок работы по закупке лицензий.
 - Особенности торговли лицензиями на «ноу-хау».

Уметь:

- Анализировать патентные документы и выделять из них данные, необходимые для решения различных задач патентных исследований.
- Обобщать и систематизировать отобранную информацию под решаемые задачи.

- Владеть навыками использования методов анализа, применяемых в практике проведения патентных исследований Оформлять результаты патентных исследований в соответствии с нормативными требованиями Самостоятельно определять охраноспособность созданных РИД.

- Использовать современную нормативно-правовую базу патентных исследований. Пользоваться всеми источниками патентной информации, включая удаленные базы данных.

- Составлять лицензионные соглашения.

3. Связь дополнительной профессиональной программы с профессиональным стандартом

Программа	Профессиональный стандарт	Обобщенные трудовые функции	Трудовые функции	Уровень квалификации
Коммерциализация технологий	"Специалист по патентоведению" зарегистрировано в Минюсте России 21.11.2013 №30435	Аналитическое сопровождение процесса создания РИД и СИ (в отрасли экономики)	<p>Комплексное проведение патентно-информационных исследований В/01.7</p> <p>Проведение патентной экспертизы В/02.7</p> <p>Исследование патентной чистоты объекта В/03.7</p> <p>Разработка аналитических материалов по динамике и тенденциям этапов жизненного цикла РИД В/04.7</p> <p>Консультирование менеджмента при разработке технологической политики организации В/05.7</p>	7

4. Формирование результатов освоения программы с учетом профессионального стандарта

Профессиональный стандарт «Специалист по патентоведению»	ФГОС ВО по направлению подготовки 27.04.08. «Управление интеллектуальной собственностью» (уровень магистратуры)	Профессиональные компетенции
<i>Трудовые функции</i>	<i>Профессиональные задачи</i>	<i>Компетенции</i>
<p>Комплексное проведение патентно-информационных исследований В/01.7</p> <p>Проведение патентной экспертизы В/02.7</p> <p>Исследование патентной чистоты объекта В/03.7</p> <p>Разработка аналитических материалов по динамике и тенденциям этапов жизненного цикла РИД В/04.7</p> <p>Консультирование менеджмента при разработке технологической политики организации В/05.7</p>	<p>Обработка научно-технической информации, изучение передового отечественного и зарубежного опыта по избранной проблеме в области создания и управления интеллектуальной собственностью; анализ поставленной задачи в аспекте создания и управления интеллектуальной собственностью на основе подбора и изучения информационных источников; содержательная постановка задач;</p> <p>Определение направлений перспективных научно-технических исследований с учетом мировых тенденций развития науки, техники и технологий;</p> <p>Выявление и</p>	<p>Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1);</p> <p>Способность выявлять сущность научно-технических проблем, возникающих в ходе создания и использования результатов научно-технической деятельности, применяя для их решения физико-математические и инженерно-технические способы исследований, вычислительные методы и компьютерные технологии, а также при необходимости ставить соответствующие задачи и привлекать к их решению профильных специалистов (ОПК-1);</p> <p>Способность критически анализировать современные проблемы создания и использования результатов интеллектуальной деятельности с учетом потребностей инновационной экономики, современных достижений науки и мировых тенденций развития техники и технологий (ПК-1);</p> <p>Способность ставить задачи и разрабатывать программы исследований, выбирать адекватные способы и методы решения теоретических и прикладных задач,</p>

	<p>формулирование актуальных научных проблем в области создания и управления интеллектуальной собственностью, выполнение научно-технических работ в интересах научных организаций, предприятий промышленности и иных хозяйствующих субъектов;</p> <p>Участие в научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работах по поиску оптимальных решений при создании новой техники и технологий с учетом требований охраноспособности результатов научно-технической деятельности;</p> <p>Проведение комплексных патентно-информационных исследований в рамках выполнения научно-технических работ и обеспечение патентной чистоты технических решений;</p>	<p>анализировать, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты в инновационных процессах (ПК-2);</p> <p>Способность самостоятельно выполнять научные исследования в области создания и использования интеллектуальной собственности и оформлять их результаты (ПК-3);</p> <p>Способность проводить патентные исследования: исследования технического уровня и тенденций развития объектов хозяйственной деятельности, их патентоспособности, патентной чистоты, конкурентоспособности (эффективности использования по назначению) на основе патентной и иной информации (ПК-4);</p> <p>Способностью выбора оптимальных способов правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, защиты прав на них (ПК-10);</p> <p>Способность разрабатывать схемы распределения авторских вознаграждений (ПК-11);</p> <p>Способность консультировать субъекты научно-технической и инновационной деятельности по вопросам управления интеллектуальной собственностью, в том числе закрепления, охраны, распределения и использования интеллектуальных прав (ПК-12);</p> <p>Способность проведения патентного поиска по базам данных, в том числе с использованием международных патентных баз, использования методик систематизации патентной информации (ПК-16);</p>
--	---	---

5. Тематическое содержание программы «Коммерциализация технологий»

5.1 Учебный план программы повышения квалификации «Коммерциализация технологий»

№ п/п	Наименование	Всего часов	Виды учебных занятий, учебных работ		Самостоятельная работа	Форма контроля
			Лекции	Семинары		
1	Введение в модуль “Коммерциализация технологий”	4	1	1	2	
1.1	Что такое коммерциализация технологий. История развития моделей коммерциализации. Goldsmith Technology Commercialization Model, Stage-Gate, Open Innovation и др. Способы коммерциализации технологий Опубликование технологии					
2	Лицензирование технологий	4	2		2	
2.1	Базовые аспекты Девять ключевых факторов лицензирования Spike & long tail Процесс лицензирования технологии Управление лицензией					
3	Стратегия лицензирования	4	2	2		
3.1	Подготовка к					

	лицензированию Понимание бизнес-плана лицензиата, технология, продукт					
4	Анатомия лицензии	4	1	1	2	
5	Лицензионные платежи (роялти)	4	1	1	2	
5.1	База расчета роялти Структура роялти Сопутствующие продажи (convoyed sales)					
6	Особенности лицензий на программы ЭВМ	6	2		4	
6.1	Открытые лицензии Лицензирование между организациями Лицензии для конечных пользователей (end-user license) Стандартные лицензии Открытые лицензии (GPL, Apache, BSD, MIT и др.)					
7	Прочие вопросы лицензирования технологий	4	2		2	
7.1	Кросс-лицензирование Поддержка лицензий Регистрация лицензий					
8	Коммерциализация через малые инновационные предприятия (стартапы)	8	4		4	
8.1	Фонды Стратегия венчурного фонда Риск vs возможность Доходность венчурного фонда Лицензирование					

	<p>технологий в малые инновационные предприятия (стартапы) Предпосылки Особенности (Cash poor, equity, антиразмытие) Оценка компаний Pre-money, post-money Интерпренёрство и интрапренёрство Системное «выращивание» технологических компаний Модели Venture Builder, Startup Studio и др. Акселераторы и инкубаторы</p>					
9	Технологический маркетинг	8	2		6	
9.1	<p>Введение в технологический маркетинг Что такое технологический маркетинг? Зачем осуществлять технологический маркетинг? В чем заключается маркетинг и когда его осуществлять? Технологическая компетенция как объект маркетинга Основные способы технологического маркетинга Курица или яйцо: технология или решение для пользователя?</p>					

9.2	Маркетинговые стратегии Technology push Market pull Technology foresight					
9.3	Технологический брокеридж Кто покупатели (стейкхолдеры) ценности ИС? Компании, покупающие ИС и лицензии на них Профессорско-преподавательский состав, когда приходит работать в университет Студенты, которые приходят учиться в университет Офис/подразделение по управлению ИС					
9.4	Как осуществлять маркетинг технологий Управление связями и контактами (networking)					
10	Проведение переговоров	8	2		6	
10.1	Понимание позиции каждой стороны Почему университет должен заниматься трансфером технологии Важность создания партнерских отношений Win-win Сила продавца и сила покупателя Репутация					
11	Стратегическое партнерство	4	1	1	2	
11.1	Ценность стратегического партнерства с					

	коммерческими компаниями для вуза Ценность стратегического партнерства с вузом для коммерческой компании					
12	Технологические консорциумы	4	1	1	2	
12.1	Формирование и использование стандартов ИС и стандарты: дополнительное конкурентное преимущество					
13	ИС и антимонопольное законодательство	4			4	
14	Прочие вопросы коммерциализации технологий	4			4	
15	Экзамен	2				
		72	21	9	40	

5.2 Учебная программа повышения квалификации «Коммерциализация технологий»

№ п/п	Наименование	Содержание
1	Понятие коммерциализации технологий	Что такое коммерциализация технологий. История развития моделей коммерциализации. Goldsmith Technology Commercialization Model, Stage-Gate, Open Innovation и др. Способы коммерциализации технологий. Опубликование технологии
2	Лицензирование технологий	Базовые аспекты

		<p>Девять ключевых факторов лицензирования</p> <p>Spike & long tail</p> <p>Процесс лицензирования технологии</p> <p>Управление лицензией</p> <p>Стратегия лицензирования</p> <p>Подготовка к лицензированию</p> <p>Понимание бизнес-плана лицензиата, технология, продукт</p> <p>Анатомия лицензии</p>
3.	Лицензионные платежи (роялти)	<p>База расчета роялти</p> <p>Структура роялти</p> <p>Сопутствующие продажи (convoyed sales)</p>
4.	Особенности лицензий на программы ЭВМ	<p>Открытые лицензии</p> <p>Лицензирование между организациями</p> <p>Лицензии для конечных пользователей (end-user license)</p> <p>Стандартные лицензии</p> <p>Открытые лицензии (GPL, Apache, BSD, MIT и др.)</p>
5.	Лицензирование ноу-хау	
6.	<p>Кросс-лицензирование</p> <p>Поддержка лицензий</p> <p>Регистрация лицензий</p>	
7.	Коммерциализация через малые инновационные предприятия (стартапы)	<p>Фонды</p> <p>Стратегия венчурного фонда</p> <p>Риск vs возможность</p> <p>Доходность венчурного фонда</p> <p>Лицензирование технологий в малые инновационные предприятия (стартапы)</p> <p>Предпосылки</p> <p>Особенности (Cash poor, equity, антиразмытие)</p> <p>Оценка компаний</p> <p>Pre-money, post-money</p> <p>Интерпренёрство и интрапренёрство</p> <p>Системное «выращивание» технологических компаний</p> <p>Модели Venture Builder, Startup Studio и др.</p> <p>Акселераторы и инкубаторы</p>
8.	Технологический маркетинг	<p>Введение в технологический маркетинг</p> <p>Что такое технологический маркетинг?</p> <p>Зачем осуществлять технологический маркетинг?</p> <p>В чем заключается маркетинг и когда его осуществлять?</p> <p>Технологическая компетенция как объект маркетинга</p> <p>Основные способы технологического маркетинга</p> <p>Курица или яйцо: технология или решение для</p>

		<p>пользователя?</p> <p>Маркетинговые стратегии</p> <p>Technology push</p> <p>Market pull</p> <p>Technology foresight</p> <p>Технологический брокеридж</p> <p>Кто покупатели (стейкхолдеры) ценности ИС?</p> <p>Компании, покупающие ИС и лицензии на них</p> <p>Профессорско-преподавательский состав, когда приходит работать в университет</p> <p>Студенты, которые приходят учиться в университет</p> <p>Офис/подразделение по управлению ИС</p> <p>Как осуществлять маркетинг технологий</p> <p>Управление связями и контактами (networking)</p>
9.	Проведение переговоров	<p>Понимание позиции каждой стороны</p> <p>Почему университет должен заниматься трансфером технологии</p> <p>Важность создания партнерских отношений</p> <p>Win-win</p> <p>Сила продавца и сила покупателя</p> <p>Репутация</p>
10	Стратегическое партнерство	<p>Ценность стратегического партнерства с коммерческими компаниями для вуза</p> <p>Ценность стратегического партнерства с вузом для коммерческой компании</p>
11	Технологические консорциумы	<p>Формирование и использование стандартов ИС и стандарты: дополнительное конкурентное преимущество</p>
12	ИС и антимонопольное законодательство	
13	Прочие договора, соглашения и документы, сопровождающие процесс трансфера технологии	<p>Соглашение о неразглашении (NDA)</p> <p>Соглашение о взаимопонимании / о намерении (MoU, LoI)</p> <p>Соглашение о передаче материалов (MTA)</p> <p>Соглашение об анализе (Evaluation agreement)</p> <p>Раскрытие технологии (Technology disclosure)</p> <p>Соглашение авторов о распределении творческого вклада</p> <p>Опцион / опционный договор (Option Agreement)</p> <p>Соглашение о совместном распоряжении правами на ИС (JIA)</p> <p>Обязательство передачи / отчуждения прав на ИС (PIA)</p> <p>другие договора и соглашения</p>
14	Экзамен	

5.3. Результаты обучения

Трудовые действия	Проведение инвентаризации созданных РИД, СИ и прав на них
	Проведение анализа эффективности различных этапов жизненного цикла РИД и СИ
	Проведение анализа эффективности распоряжения правами ИС на территории Российской Федерации и за рубежом
	Оценка инновационных рисков
	Участие в разработке бизнес-планов
	Осуществление разработки рекомендаций по методам введения в оборот прав на ИС и материальные носители, в которых она выражена
Необходимые умения	Проводить экономический анализ методов коммерциализации прав на ИС и материальные носители, в которых она выражена
	Проводить маркетинговые исследования рынка ИС в профильной сфере
	Проводить оценку стоимости прав на ИС и материальные носители, в которых она выражена
	Разрабатывать рекомендации по методам введения прав на ИС и материальные носители, в которых она выражена, в оборот
	Отражать в бухгалтерской отчетности все операции с правами на ИС
	Начислять амортизацию на ИС
	Отражать в бухгалтерском и налоговом учете ИС и права на нее
Необходимые знания	Основы инновационной экономики
	Инновационный менеджмент
	Правовые основы ИС
	Экономика ИС
	Основные положения нормативных документов в области налогообложения, бухгалтерского, налогового и бюджетного учета и распоряжения бюджетными средствами, а также основы гражданского законодательства в части распоряжения правами на ИС
	Правовые основы оценочной деятельности
	Основы бизнес-планирования

6. Организационно-педагогические условия реализации программы

6.1 Учебно-методическое обеспечение

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 13.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
2. Конвенция, учреждающая Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности" (Подписана в Стокгольме 14.07.1967, изменена 02.10.1979)
3. Приказ Минтруда России от 22.10.2013 N 570н (ред. от 12.12.2016) "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по патентоведению" (Зарегистрировано в Минюсте России 21.11.2013 N 30435);
4. Приказ Минобрнауки России от 12.03.2014 N 179 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 27.04.08 Управление интеллектуальной собственностью (уровень магистратуры)" (Зарегистрировано в Минюсте России 29.04.2014 N 32135);
5. Письмо Минобрнауки России от 22.04.2015 N ВК-1032/06 "О направлении методических рекомендаций" (вместе с "Методическими рекомендациями-разъяснениями по разработке дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов");
6. Письмо Минобрнауки России от 22.04.2015 N 06-443 "О направлении Методических рекомендаций" (вместе с "Методическими рекомендациями по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования", утв. Минобрнауки России 20.04.2015 N 06-830вн);
7. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных

программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 N ДЛ-1/05вн).

8. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "Об образовании в Российской Федерации";
9. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 N 499 (ред. от 15.11.2013) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам" (Зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 N 29444).
10. IP HANDBOOK <http://www.iphandbook.org/index.html>
11. AUTM Technology Transfer Practice Manual, 3 издание
<https://www.autm.net/resources-surveys/technology-transfer-practice-manual/ttp-manual-3rd-edition/>
12. Successful Technology Licensing. WIPO publication No. 903(E).
http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf
13. ASTP-Proton Best Practice Library <https://www.astp-proton.eu/best-practice-lib/>
14. Абрамян А.А. Интеллектуальная собственность: управление на всех этапах жизненного цикла: Моногр./А.А.Абрамян, Г.И.Андреев, В.А.Солодовников, В.А.Тихомиров.-М. :МАГИСТР-ПРЕСС,2007.-354 с.:ил.
15. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: [Моногр.].-[М.]:Ось-89,[2006].-142 с.
16. Finding technology using patents. WIPO Publication No. L434/2(E).
http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/patents/434/wipo_pub_1434_02.pdf
17. Охрана ваших изобретений за рубежом: наиболее часто задаваемые вопросы о договоре о патентной кооперации (РСТ). Публикация ВОИС № 433(R).
http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/ru/patents/433/wipo_pub_433.pdf
18. Risaburo Nezu, Chou Siaw Kiang, Prabuddha Ganguli, Krisnachinda Nithad, Koji Nishio, Lydia G. Tansinsin, Hwa-Chom Yi, Jia Yujian. Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships. Публикация ВОИС №928 (E).

- http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/928/wipo_pub_928.pdf
19. Генри Чесбро. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий.
 20. Генри Чесбро. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент.
 21. Типовое положение о политике в области интеллектуальной собственности для университетов и научно-исследовательских учреждений
http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_transition_2_a.pdf
 22. Inventor's Guide, Stanford University OTT
<https://otl.stanford.edu/documents/OTLinventorsguide.pdf>
 23. Положение о защите, управлении и коммерциализации интеллектуальной собственности Сколковского института науки и технологий: http://www.skoltech.ru/en/kto/Skoltech_IP_Policy.pdf
 24. Skoltech policy on intellectual property: FAQ. www.skoltech.ru/en/kto/faq
 25. Ю. П. Конов, Л. П. Гончаренко. Экономика интеллектуальной собственности.
 26. Ю. П. Конов, Л. П. Гончаренко. Рынок интеллектуальной собственности.
 27. В. И. Мухопад. Интеллектуальная собственность в мировой экономике знаний.
 28. WIPO Lex, глобальная база данных и юридической информации по тематике интеллектуальной собственности (ИС)
<http://www.wipo.int/wipolex/ru/index.jsp>
 29. WIPO Publications: How to Make a Living in the Creative Industries
<http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4166&plang=EN>
 30. WIPO Publications: Ideas production and international knowledge spillovers: digging deeper into emerging countries
<http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4202&plang=EN>
 31. Методология оценки готовности проектов TPRL (URL:
<https://www.abit-russia.com/metodologiya-ocenki-gotovnosti-proe>)
 32. Goldsmith Technology Commercialisation Model (URL:
<https://www.unomaha.edu/nebraska-business-development-center/technology-commercialization/goldsmith-technology/index.php>)
 33. Oslo Manual, the measurement of scientific and technological activities, Third Edition, OECD, 2005 (URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en)
 34. Frascati Manual, Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development, OECD, 2005 (URL:

- <http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2014/07/Manual-Frascati-2015.pdf>)
35. Foresight: The Manual, UNDP, 2015 (URL: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/capacity-development/English/Singapore%20Centre/GCPSE_ForesightManual_online.pdf)
 36. UNIDO Technology Foresight Manual: Organization and Methods, Volume 1, UNIDO, 2005. (URL: http://www.research.gov.ro/uploads/imported/1226911327TechFor_1_unido.pdf)
 37. UNIDO Technology Foresight Manual: Organization and Methods, Volume 2, UNIDO, 2005. (URL: http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/volume2_unido_tf_manual.pdf)
 38. Scenarios: An Explorer's Guide, SHELL, 2008 (URL: https://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/scenarios/new-lenses-on-the-future/earlier-scenarios/_jcr_content/par/expandablelist/expandablesection_842430368.stream/1447230877395/5ab112e96191fa79e1d30c31dc6e5cd2ce19ed518a4c1445ab32aa4c4b5c7ec5/shell-scenarios-explorersguide.pdf)
 39. Aulett, B., How will Entrepreneurship change? MIT, 2014 (URL 1: <http://ilp.mit.edu/images/conferences/2014/machine/presentations/Aulet.2014.2MA.pdf>; URL 2: http://www.iidmglobal.com/downloads/book_summaries/1-page/Disciplined-Entrepreneurship-Micro-Summary.pdf)
 40. The Serendipity Machine: A Disruptive Business Model for Society 3.0, 2012 (URL: https://www.seats2meet.com/downloads/The_Serendipity_Machine.pdf)

6.2. Перечень рекомендуемых Интернет ресурсов

1. www1.fips.ru
2. www.rupto.ru
3. www.wipo.int/portal/ru/

6.2 Материально-техническое обеспечение программы

Мультимедийная установка, компьютерные программы, обеспечивающие процесс.

Аудиторный фонд:

- помещение на 50 чел. с партами и стульями (аудитория 425Б-Бережковская набережная, д. 24 корп. 1);

- компьютерный зал на 20 чел. (аудитория 224, Бережковская набережная, д. 30 корп.. 1).

7. Фонды оценочных средств

Слушателям предлагается ответить на вопросы:

	Модуль 3 - Коммерциализация технологий	Вопросы и ответы			
	Примечание:	Можно выбирать несколько вариантов ответа			
	Вопрос	1	2	3	4
1	Что означает фраза "встречное предоставление" (contract consideration) в договоре?	Каждая сторона обязуется усердно выполнять свои обязательства	Каждая сторона обязуется действовать в правовом поле	Каждая сторона получает равную ценность в рамках договора	Каждая сторона получает какую-либо ценность в результате заключения соглашения.
2	Какой подход обычно используется для обоснования размера роялти в судебных делопроизводствах?	Стоимость создания ИС	Ящик Эджворта	Гипотетические переговоры	Соглашения об урегулировании споров
3	Сопутствующие (tag-along) продажи продуктов, ассоциированных с продуктами, защищенными ИС, имеют следующее влияние на ценность интеллектуальной	Снижают	Увеличивают	Не меняют	Зависит от ИС

	собственности.				
4	Какие из следующих факторов увеличивают ценность ИС?	Исключительность	Ограничения по области использования	Совместное правообладание	Ограниченные сроки правовой охраны
5	Зачем нужен раздел "Термины определения" в соглашении?	Для обеспечения прозрачности и в толковании и понимания ключевых терминов	Обеспечить разрешение споров между сторонами	Обозначить точку зрения лицензиара	Обеспечить соответствие соглашения юридическим стандартам
6	Какой подход позволяет НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ позволяет устранить конфликт в процессе переговоров?	Согласовать интересы	Начать процедуру медиации	Подключить юридическую службу	Переформулировать свою позицию
7	<p>"Licensor grants licensee a non-exclusive, non-transferable, and personal, revocable, indivisible, royalty-bearing right and license to use the licensed subject matter. No right to assign this license is given to the licensee without the express written consent of licensor, except that licensee may assign this license to a successor of the entire business of licensee, so long as licensee's successor assumes all rights and obligations herein."</p> <p>Какое утверждение НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ описывает право лицензиата на продажу бизнеса и передачу прав покупателю?</p>	Возможна безусловная передача прав и обязанностей по соглашению.	Передача прав и обязанностей разрешена с согласия лицензиара	Передача прав и обязанностей возможна если часть бизнеса напрямую влияет на лицензию.	Передача прав и обязанностей разрешена, если бизнес полностью переходит к новому владельцу и покупатель принимает на себя все права и обязанности.
8	Какова наиболее оптимальная стратегия охраны программного обеспечения, не имеющего технического эффекта, в Европе?	Регистрация в ЕПВ.	Сохранение ПО в тайне	Патентование в ЕПВ	Отчуждение

9	Что означает термин "область использования" ("field of use") в лицензионных соглашениях?	Географические или территориальные ограничения	Параметры лицензуемой технологии	Варианты применений технологии или продуктов, авторизованные лицензиаром	Территория, на которой права лицензиата могут быть реализованы.
10	Какой аспект НЕ фигурирует в лицензионном соглашении?	Установление законных прав и обязанностей	Размеры роялти	Определение инвестиционных рисков организации	Права собственности на интеллектуальную собственность (исключительное право).
11	В чём ОСНОВНАЯ цель сегментирования патентного портфеля?	Создать репозиторий патентов	Категоризировать интеллектуальную собственность для коммерческого использования.	Заложить бюджет на охрану интеллектуальной собственности.	Упрочить роль юридического департамента.
12	Лицензия обеспечивает лицензиату право воспользоваться некоторыми правами лицензиара. В каком разделе лицензионного соглашения обычно прописываются такие условия?	Отчуждение	Определение	Права лицензиата	Декларативная часть
13	Какое действие является положительной и действующей техникой для достижения целей переговоров переговаривающимися сторонами?	Фокусирование на ожиданиях и потребностях другой стороны	Фокусирование на излишних требованиях и утверждениях.	Фокусирование на целях своей организации.	Фокусирование на необходимости завершить переговоры в срок.
14	Какой источник информации может предоставить более точную информацию о конкурентной технологии?	Анализ рынка независимой фирмой	Новости газет и телевидения	Публичные интернет-сайты	Рыночный анализ силами внутреннего маркетингового отдела
15	Как правило, первый шаг, предпринимаемый для управления коммерциализацией технологии, это	Реклама	Развёртывание капитала	Разработка стратегии	Оценка

16	Зачем в лицензионном соглашении нужен раздел "Предоставление права"?	Помочь сторонам определить лицензируемую ИС	Определить объем передаваемых прав	Определить размер роялти	Помочь сторонам определить лицензируемую технологию
17	Какое описание наилучшим образом определяет термин "позиционирование продукта"?	Место, которое продукт занимает в головах потенциальных потребителей относительно сходных продуктов.	Процесс изменения индивидуальности продуктов путем маркетинговых действий	Индивидуальность или образ продукта, ассоциируемые с продуктом.	Полная стоимость бренда, основанная на восприятии потребителями.
18	Если сотрудник компании не участвовал в ранних переговорах, какой шаг он должен предпринять в первую очередь, для того чтобы обеспечить соответствие условий подписанного лицензионного соглашения?	Проанализировать критические условия лицензионного соглашения.	Проанализировать важность финансовых условий.	Согласовать финансовые условия с обеими сторонами.	Наладить информационную систему по аудиту роялти.
19	Какое утверждение касательно бизне-плана является ЛОЖНЫМ?	Бизнес-план это юридически обязывающий контракт с инвестором.	Бизнес-план это дорожная карта будущих действий.	Бизнес-план включает в себя восприятие продукта и брендрование.	Бизнес-план это утверждение набора коммерческих целей.
20	ОСНОВНОЙ целью создания корпоративного венчурного фонда является	Заработать деньги на росте стоимости компаний	Адсорбция новых рыночных компетенций для создания новых точек развития бизнеса	Концентрация функций по управлению портфелем инвестиций.	Усиление маркетинговой функции
21	На какой вопрос не дают ответа методы технологического форсайта?	Какие технологии являются перспективными для тех или иных рынков и сфер применения?	Какие изменения в экономике, науке и технике могут повлиять на развитие технологий?	Каким образом осуществить реализацию проектов создания новой техники и технологий?	Какие тенденции, наблюдаемые в настоящее время, могут повлиять на развитие технологий?

22	В какой стране была разработана Методика оценки уровня готовности технологически сложных проектов?	США	Япония	Германия	Россия
23	Какая методика является модельной для трансфера технологий из вуза в промышленность?	24 Steps of Disciplined Entrepreneurship	Customer Development	Goldsmith Technology Commercialization Model	Lean Startup

Правильные ответы

Номер вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Номер правильного ответа	4	3	2	1	1	1	4	2	3	3	2	3	1	1	3	2	2	1	1	2	3	4	3