

Результат интеллектуальной деятельности: В СПбПУ обсудили коммерциализацию РИД

26 мая, в День российского предпринимательства, СПбПУ Петра Великого собрал у себя вузы Петербурга, участвующие в программе «Приоритет-2030», чтобы обсудить тему, которая волнует сейчас многие университеты. Как строить работу по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в новых условиях? Показатели, связанные с коммерциализацией РИД в вузах программы «Приоритет-2030» одни из самых уязвимых, особенно сейчас, на пути к технологическому суверенитету.



В гости к политехникам обсудить проблематику пришли представители Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I, Санкт-Петербургского национального исследовательского Академического университета имени Ж.И. Алфёрова, Санкт-Петербургского государственного морского технического университета и Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна.

Участники сессии разбились на 3 группы (администраторы, опытные

эксперты и молодые специалисты), чтобы разобрать ключевые проблемы в области коммерциализации РИД, а также выработать шаги, которые могут предпринять университеты. Группы предлагали создание экспертного совета индустриальных партнеров по отбору перспективных РИД, запуск «офиса продаж», курсы обучения техпредпринимательству, организацию нетворкинговых мероприятий.



В качестве ведущего эксперта сессии выступил Александр Фертман, директор департамента по науке, технологиям и образованию Фонда «Сколково». Эксперт отметил, что кооперация — ключевой элемент успешной коммерциализации: И молодые, и опытные команды рвутся всё делать сами, не понимая потенциала взаимодействия со службами университета, аналитиками, фондами, экспертными организациями, но это часто неэффективный путь. Ищите, кто вам поможет, кто больше понимает в анализе рынка, в технологическом аудите, и дело пойдет гораздо быстрее.

Немаловажная часть создания востребованного научно-технического продукта — выявление потребностей рынка. Эксперт посоветовал не пренебрегать этим этапом еще в самом начале исследования: искать контакты лиц, принимающих решения в компаниях, советоваться с потенциальным заказчиком, собирать обратную связь на промышленных выставках.



Также важно было услышать мнение индустриальных партнеров. Для этого организаторы привлекли Алексея Култышева, заместителя генерального директора ООО «ГЭХ Индустриальные активы». Алексей Юрьевич согласился с тем, что посредники часто могут помочь в эффективной коммерциализации, но при определенных качествах представители научных групп могут сами предлагать свои разработки индустрии, минуя посредников.

Рабочим группам удалось предложить ряд интересных решений для того, чтобы повысить востребованность разработок вузов на рынке. Эта задача — одна из ключевых для недавно вышедшего на позицию проректора по научной работе СПбПУ Юрия Фомина. Он отметил, что результаты сессии для него оказались очень полезны, многие идеи и предложения команд он возьмет на вооружение: Нужно расширить линейку образовательных курсов, популярных материалов для молодых сотрудников, чтобы сделать коммерциализацию более понятным и доступным процессом, который не испугает новичков.

Дата публикации: 2023.06.01

[>>Перейти к новости](#)

[>>Перейти ко всем новостям](#)