

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ	МИНИСТЕРСТВО
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ	ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
МИНИСТРЛІГІ	РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
«Мирас» университеті	Университет «Мирас»

коммерциялау офісі

ЕРЕЖЕ

ПОЛОЖЕНИЕ

об офисе коммерциализации



Университет ҒТК отырысында талқыланды	Университет ҒК отырысында бекітілді
Обсуждено на заседании НТС университета	Утверждено на заседании УС университета
№ 1 Хаттама « 12 » 09 2017 г.	№ 2 Хаттама « 29 » 09 2017 г.
Протокол № 1 « 12 » 09 2017 г.	Протокол № 2 « 29 » 09 2017 г.
Шымкент 2017 г.	

РАЗРАБОТАНО:

Роговой А.В. Положение об офисе коммерциализации/ Роговой А.В.//
Шымкент: Университет «Мирас», 2017. – 15 с.

СОГЛАСОВАНО:

Проректор по научно-исследовательской работе к.э.н. Хан И.Ю.

ВНЕСЕНО Научно-исследовательским центром университета «Мирас».

РЕКОМЕНДОВАНО

Научно-техническим советом университета «Мирас»,
протокол № 1 от 14.09.2017

ВВЕДЕНО В ДЕЙСТВИЕ с 02.10.2017 года решением Ученого совета
университета «Мирас» от «29» сентября 2017 г., протокол № 2.

В Положении представлены основные требования и рекомендации по функционированию офиса коммерциализации университета «Мирас», цели, задачи и функции, необходимые документы, основы взаимодействия с другими подразделениями университета. Положение является практическим руководством для начальника офиса коммерциализации университета, руководителей структурных подразделений, научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава.

СОДЕРЖАНИЕ

№	Наименование	Стр.
	Введение	4
	Нормативные ссылки	5
	Определения	5
	Обозначения и сокращения	6
	Общие положения	7
	Цели, задачи и функции офиса коммерциализации	8
	Перечень документов офиса коммерциализации	10
	Взаимодействие с другими подразделениями	11
	Требования, функции, права и обязанности начальника офиса коммерциализации	11
	Прекращение деятельности	13
	Порядок принятия, утверждения и изменения положения	13
	Приложения	14

1. Введение

Получение новых знаний и технологий и их использование в интересах социально-экономического развития государства непосредственно определяют роль и место страны в мировом сообществе, уровень жизни народа и обеспечения национальной безопасности. В промышленно развитых государствах 80-95 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, т.е. указанные страны идут путем инновационной экономики. На сегодняшний день государство осуществляет проведение масштабных мер по развитию различных отраслей экономики Казахстана, немаловажное значение среди которых имеет развитие инновационного потенциала страны. Государственная политика по поддержке индустриально-инновационной деятельности, нацеленная на повышение инновационной активности и экономического развития в стране, представила широкую линейку инструментов государственной поддержки инноваций. Говоря об инновационном развитии экономики, под этим понимают такие механизмы, при которых то, что создано и создается учеными, в предельно короткие сроки осваивается на производстве. Необходимо построение таких экономических инструментов, которые облегчили бы процесс сближения науки и реального сектора экономики, заставили бы людей из разных профессиональных групп больше взаимодействовать и находить общие интересы. Развитие современной экономики в значительной степени определяется известной замкнутой цепочкой наука - технология - производство - рынок - прибыль - наука. На практике данная цепочка от внедрения научной разработки на конкретном предприятии до заметных экономических последствий на макроуровне слишком длинна. Нужны более короткие цепочки, где экономические интересы участников внедрения и коммерциализации научных результатов вполне конкретны и осязаемы.

Формирование и развитие системы коммерциализации технологий осуществляется посредством содействия в создании и поддержки офисов коммерциализации при ВУЗах и НИИ Республики Казахстан, а также посредством развития региональных центров коммерциализации при технопарках. Главной целью офисов коммерциализации является коммерциализация результатов научных исследований и разработок структурных подразделений ВУЗа или НИИ.

Создание офиса коммерциализации университета «Мирас» соответствует Миссии университета, его стратегическим целям и задачам, и служит реализации направления «Повышение эффективности научно-исследовательской работы, развитие потенциала и стимулирование коммерциализации научных исследований, повышение квалификации ППС и обучающихся путем реализации научной деятельности» Стратегического плана университета на 2016 – 2018 годы. При этом целью создания офиса коммерциализации является не просто появление посредника между учеными и бизнесом, но изменение всей научной работы в университете.

2. Нормативные ссылки

1.1. При разработке настоящего Положения использованы следующие нормативные документы:

- Закон Республики Казахстан «Об образовании», № 319-III ЗРК от 27.07.2007.
- Закон Республики Казахстан «О науке», № 407-IV ЗРК от 18.02.2011.
- Закон Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности», № 381-V ЗРК от 31.10.2015.
- Типовые правила деятельности организаций образования, реализующих образовательные программы высшего и послевузовского образования, утвержденные постановлением Правительства Республики Казахстан № 499 от 17.05.2013.
- Государственная программа развития образования и науки Республики Казахстан на 2016-2019 годы, утвержденная указом Президента Республики Казахстан № 205 от 01.03.2016.
- Стратегический план Министерства образования и науки Республики Казахстан на 2017-2021 годы.
- Положение «О реализации научно-исследовательской работы профессорско-преподавательского состава университета «Мирас».

3. Основные термины и их определения

3.1. **Результат научной и (или) научно-технической деятельности** - новые знания или решения, полученные в ходе выполнения научной и (или) научно-технической деятельности и зафиксированные на любом информационном носителе, внедрение научных разработок и технологий в производство, а также модели, макеты, образцы новых изделий, материалов и веществ.

3.2. **Внедрение (использование) результатов научной и (или) научно-технической деятельности** - деятельность, направленная на реализацию

заключительной стадии научно-производственного цикла освоения новой продукции или внедрения новой технологии.

3.3. Коммерциализация результатов научной и (или) научно-технической деятельности - деятельность, связанная с практическим применением результатов научной и (или) научно-технической деятельности, включая результаты интеллектуальной деятельности, с целью вывода на рынок новых или усовершенствованных товаров, процессов и услуг, направленная на извлечение дохода.

3.4. Офис коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности - юридическое лицо, структурное или обособленное подразделение научной организации, высшего учебного заведения, автономной или иной организации образования, осуществляющие коммерциализацию результатов научной и (или) научно-технической деятельности.

3.5. Результат интеллектуальной деятельности в области коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности - изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для электронных вычислительных машин и базы данных и другие результаты интеллектуальной деятельности, полученные в результате научной и (или) научно-технической деятельности.

3.6. Грант на коммерциализацию результатов научной и (или) научно-технической деятельности - бюджетные и (или) внебюджетные средства, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе для реализации проектов коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности в рамках приоритетных секторов экономики.

3.7. Старт-ап-компания - индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, относящиеся к субъектам малого или среднего предпринимательства, созданные в том числе с участием высших учебных заведений, научных организаций, деятельность которых направлена на коммерциализацию результатов научной и (или) научно-технической деятельности.

3.8. Секрет производства (ноу-хау) – совокупность научных, технических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков, производственного и управленческого опыта, необходимых для организации производства, но не запатентованных.

4. Обозначения и сокращения

РК – Республика Казахстан

- МОН – Министерство образования и науки Республика Казахстан
- НТС – Научно-технический Совет
- УС – Ученый Совет
- НИЦ – Научно-исследовательский центр
- НИР – Научно-исследовательская работа
- НИОКР – Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
- ППС – Профессорско-преподавательский состав
- НИД – Научно-исследовательская деятельность

5. Общие положения

5.1 Настоящее положение регламентирует деятельность Офиса коммерциализации университета «Мирас».

5.2 Офис коммерциализации является самостоятельным структурным подразделением университета, подчиненным проректору по научной работе и директору НИЦ, организованным решением Ученого Совета и приказом президента на основании Устава университета.

5.3 Офис коммерциализации осуществляет работу по выявлению и внедрению коммерчески перспективных научных разработок вуза.

5.4 Руководство Офисом коммерциализации осуществляется начальником, назначаемым и освобождаемым от занимаемой должности приказом президента университета по представлению директора НИЦ и согласованию с проректором по НИР.

5.5 Численность штатных специалистов офиса коммерциализации устанавливается в зависимости от поставленных задач в области внедренческой деятельности.

5.6 Офис коммерциализации укомплектовывается высококвалифицированными специалистами, имеющими высшее образование, опыт работы, а также специальное образование в области коммерциализации научных разработок. Кроме того, к работе могут быть

привлечены сторонние специалисты по индивидуальным трудовым соглашениям.

5.7 Сотрудники Офиса коммерциализации, в соответствии со своими должностными обязанностями, несут ответственность за качество и эффективность своей работы, неправомерное разглашение конфиденциальной информации, ставшей им известной вследствие выполнения трудовых обязанностей.

5.8 В своей деятельности Офис коммерциализации руководствуется нормативно-правовыми актами РК, приказами и инструктивно-методическими письмами МОН РК и приказами президента вуза, относящимися к деятельности подразделения, Уставом вуза, настоящим положением, решениями Ученого Совета.

5.9 Офис коммерциализации осуществляет свою деятельность во взаимодействии с кафедрами и структурными подразделениями университета.

5.10 Офис коммерциализации сотрудничает с казахстанскими, иностранными и международными организациями и ведомствами по охране интеллектуальной собственности, а также с представителями государственных органов, банков, фондов, компаний, фирм, предприятий, университетов, научных организаций, предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере коммерциализации результатов НИД и/или проявляющих заинтересованность в создании и коммерческом использовании объектов интеллектуальной собственности и других результатов научной и образовательной деятельности университета.

5.11 Курирование текущей деятельности Офиса коммерциализации осуществляет проректор по НИР, а непосредственное руководство осуществляет директор НИЦ.

6. Цели, задачи и функции офиса коммерциализации

6.1 Целью деятельности Офиса коммерциализации является обеспечение правовой охраны и коммерциализации результатов научно-технической деятельности университета.

6.2 Задачами Офиса коммерциализации являются:

6.2.1 Мониторинг и составление нормативной и методической базы деятельности офиса коммерциализации.

6.2.2 Поиск партнеров для заключения хоз. договоров и договоров о сотрудничестве, в том числе международных. Выявление потребностей рынка и партнеров, возможных направлений коммерциализации.

6.2.3 Налаживание контактов с субъектами частного предпринимательства в целях коммерциализации результатов научных исследований и разработок. Разработка инвестиционных меморандумов и поиск инвесторов.

6.2.4 Анализ перспектив для коммерциализации и продвижение, имеющихся научных результатов, проектов, результатов научно-технической деятельности на рынок. Коммерциализация завершенных научных разработок и внедрение результатов исследований в производство.

6.2.5 Поддержка и методическое сопровождение проектов коммерциализации. Продвижение готовых старт-ап проектов студенческой молодежи (бизнес-инкубирование).

6.3 Функции Офиса коммерциализации:

6.3.1 Разработка и совершенствование Положения университета о работе с интеллектуальной собственностью, в котором отражены права и обязанности сотрудников вуза по отношению к интеллектуальной собственности.

6.3.2 Разработка формы представления информации о научных разработках подразделений университета.

6.3.3 Сбор информации по разработанной форме о научных разработках университета, полученных до 2017 года.

6.3.4 Сбор информации по разработанной форме обо всех научных результатах университета, полученных по итогам года.

6.3.5 Анализ полученной информации, проведение предварительных маркетинговых исследований, экспертная оценка и принятие решения о коммерциализации наиболее перспективных разработок. Представление списка отобранных разработок проректору по НИР университета для утверждения.

6.3.6 Разработка и реализация оптимальной защиты интеллектуальной собственности, разработка стратегии ее коммерциализации.

6.3.7 Определение источников финансирования для коммерциализации отобранных разработок. Представление разработок на конкурсах, выставках и т.д.

6.3.8 Проведение переговоров с потенциальными покупателями (совместно с Администрацией университета).

6.3.9 Подготовка и сопровождение лицензионных соглашений (подписание, контроль за своевременностью платежей, распределение дохода внутри вуза).

6.3.10 Подготовка и сопровождение инновационных проектов, связанных с созданием нового предприятия (участие университета, его сотрудников, магистрантов и студентов в качестве учредителей, переход сотрудников университета, магистрантов и студентов на работу во вновь созданное предприятие, оформление договорных отношений между университетом и новым предприятием, консультирование в разработке бизнес-проекта, содействие в поиске источников посевного капитала).

6.3.11 Организация совместных мероприятий сотрудников, магистрантов и студентов университета и представителей бизнеса (семинары, конференции, круглые столы).

6.3.12 Поиск и анализ информации о технологических запросах в секторах рынка, связанных с научной деятельностью сотрудников, магистрантов и студентов университета.

6.3.13 Ведение информационных баз данных по разработкам вуза, выставляемым на продажу.

6.3.14 Участие в международном сотрудничестве в области интеллектуальной деятельности и трансфера технологий в рамках международных программ, проектов и профессиональных ассоциаций.

6.3.15 Проведение анализа состояния деятельности в области коммерциализации результатов НИД университета и его структурных подразделений, формирование предложений по ее совершенствованию.

7. Перечень документов офиса коммерциализации

7.1 Номенклатура дел Офиса коммерциализации

7.2 Положение об Офисе коммерциализации

7.3 Должностные инструкции персонала

7.4 Документы по планированию деятельности Офиса коммерциализации (планы всех видов)

7.5 Отчеты

7.6 Перечень нормативной и технической документации

7.7 Результаты внутренних и внешних аудитов

7.8 Результаты проверок состояния помещения и соответствующего оборудования

8. Взаимодействие с другими организациями и подразделениями

Наименование подразделения и/или должностного лица	Входная документация	Выходная документация
Внешние организации:		
МОН РК	Приказы, запросы, инструктивные письма	Письма, отчеты
Малые предприятия (ИП, ТОО) в рамках стартап-проектов	Ежемесячное предоставление отчетов по выпускаемой продукции, предоставляемой услуге	Регистрация ИП, ТОО. Юридическое и бухгалтерское сопровождение. Консалтинг.
Физические и юридические лица	Отзывы потребителей продуктов коммерциализации	Анализ отзывов и анкетирования потребителей, совершенствование продуктов коммерциализации
Должностные лица и подразделения университета		
Президент, вице-президенты, ректор, проректор по НИР	Приказы, распоряжения	Докладная
НИЦ	Инструкционные письма, планы, графики	Отчеты
Кафедры, подразделения	Материалы об инновационных разработках, задания на подготовку бизнес-плана	Информация о коммерциализуемости результатов НИД
Бизнес-инкубатор	Материалы бизнес-проектов магистрантов и студентов	Помощь в оформлении проектов

9. Требования, функции, права и обязанности начальника офиса коммерциализации

9.1 Начальник Офиса коммерциализации должен обладать высшим профессиональным образованием и знанием не менее одного иностранного языка.

9.2 Начальник Офиса коммерциализации должен знать:

9.2.1 Законодательные и нормативные правовые акты, методические материалы, регулирующие правоотношения в области коммерциализации результатов НИД.

9.2.2 Основы коммерциализации.

9.2.3 Основы законодательства в области авторских прав, патентов и товарных знаков.

9.2.4 Основы экономики, организации производства, труда и менеджмента.

9.2.5 Основы трудового законодательства.

9.2.6 Правила и нормы охраны труда.

9.3 Права начальника Офиса коммерциализации:

9.3.1 Запрашивать у сотрудников университета сведения о результатах научных исследований, необходимые для оценки их коммерческого потенциала, по установленной форме.

9.3.2 Представлять разработки университета, выставляемые на продажу, на конкурсах, выставках и т.д.

9.3.3 Проводить предварительные встречи с потенциальными покупателями интеллектуальной собственности, созданной в университете, инициировать и участвовать в официальных переговорах по заключению лицензионных соглашений и иных формах коммерциализации интеллектуальной собственности.

9.3.4 Получать для Офиса коммерциализации долю финансирования, причитающуюся ему при получении дохода от коммерциализации научных разработок согласно Закону Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности».

9.3.5 Получать любые сведения у служб университета, касающиеся использования средств, поступивших от коммерциализации интеллектуальной собственности.

9.3.6 Получать необходимое содействие у сотрудников университета для осуществления своих функций.

9.3.7. Привлекать ведущих ученых и специалистов, формировать временные творческие коллективы для выполнения работ по гражданско-правовым договорам.

9.4 Обязанности начальника Офиса коммерциализации:

9.4.1 Иметь полную информацию о разработках университета, имеющих коммерческий потенциал.

9.4.2 Своевременно информировать разработчиков, директора НИЦ и проректора по НИР университета о необходимости коммерциализации отобранных разработок.

9.4.3 Совместно с другими подразделениями вуза (НИЦ, финансовым отделом и др.) и с разработчиками определять и осуществлять оптимальную стратегию защиты и коммерциализации интеллектуальной собственности.

9.4.4 Совместно с разработчиками осуществлять поиск источников финансирования для коммерциализации разработок.

9.4.5 Содействовать коммерциализации разработок университета в любых формах.

9.4.6 Отслеживать интересы университета и разработчиков при осуществлении любых действий, связанных с коммерциализацией разработок.

9.4.7 Осуществлять контроль за полнотой и правильностью платежей, поступающих в университет за счет коммерциализации интеллектуальной собственности.

9.4.8 Знать, понимать и применять действующие нормативные документы, касающиеся его деятельности.

9.4.9 Проводить ежегодный анализ и подведение итогов работы Офиса коммерциализации.

9.4.10 Соблюдать правила Делового кодекса университета «Мирас».

10. Прекращение деятельности

Офис коммерциализации создается, реорганизуется и ликвидируется приказом Президента университета на основании решения Ученого Совета университета.

11. Порядок принятия, утверждения и изменения положения

Внесения изменений положения, утверждения и порядка принятия, осуществляется приказом Президента университета на основании решения Ученого Совета университета.

