

Vzdělávací modul 3 – Základy transferu technologií

Velmi rozsáhlé téma zpracované zjednodušenou formou se zaměřením na nejdůležitější aspekty transferu technologií ve firmách a výzkumných organizacích. Zpracované odborníkem, který se danou oblastí zabývá již více než 20 let. Řada praktických příkladů využitelných pro každodenní fungování firmy a výzkumné organizace.

ZAMĚŘENÍ VZDĚLÁVACÍHO MODULU

- Inovační systém a nutná přítomnost mediátora / prostředníka mezi akademickým a aplikačním sektorem
- Procesy spojené s transferem technologií a jednotlivé postupy
- Evropský systém vzdělávání Manažerů transferu technologií
- Analýza a řízení informací
- Příprava a řízení projektů
- Vyhodnocování potenciálu komercializace
- Ochrana duševního vlastnictví
- Základy vyjednávání
- Marketing nových poznatků (S2B)

PŘÍNOS VZDĚLÁVACÍHO MODULU

- ❖ Teorie jen v nejnútnejším rozsahu
- ❖ Prakticky aplikovatelné postupy a metodiky pro realizaci technologického transferu
- ❖ Nejnovější poznatky z akademické a aplikační praxe z ČR, EU a USA
- ❖ Praktické přílohy rozšiřující informace k daným tématům

Zpracoval
Ing. Petr Holec, CSc.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Realizátor projektu: AC Innovation s.r.o.
Poděbradská 206/57
Praha 9 198 00
Tel.: +420 777 748 222
info@acinnovation.cz
www.acinnovation.cz

Registrační číslo projektu:
CZ.1.07/3.2.11/02.0112

Období realizace projektu:
1.10.2012 - 31.5.2014

Členové realizačního týmu projektu:

Instituce

Vysoké učení technické v Brně
Západočeská univerzita v Plzni
Technologické inovační centrum ČKD Praha

Firmy

CZ LOKO, a.s.
VVV MOST spol. s r.o.
Autometal, spol. s r.o.
Advokátní kancelář Zrůstek, Lůdl a partneři,
v.o.s.



Manažerka projektu:
Mgr. Helena Malíková
Tel.: +420 777 748 223
info@acinnovation.cz
www.acinnovation.cz

Manažer věcného zaměření projektu:

Ing. Jaroslav Jasanský
Tel.: +420 602 684 836
info@acinnovation.cz
www.acinnovation.cz

Nové vzdělávací moduly pro řízení inovací a VaV v průmyslových firmách

V úvodu tohoto modulu je popsán inovační systém a jeho základní prvky a vazby. Je vysvětleno, proč je důležité mezi akademickou a podnikatelskou komunitu zařadit mezičlánek; znalost odlišné kultury obou ze zmíněných sfér umožňuje účinnou komunikaci a podpůrné činnosti, urychlující přenos teoretických poznatků do praktického využití. Transfer technologií je definován jako využívání postupů a výsledků vědy a výzkumu pro vytvoření podnikatelské konkurenční výhody. Jsou popsány možné postupy přenosu znalostí (výuka, smluvní výzkum, společný výzkum, prodej licencí, zakládání firem spin-off) a jejich nezbytná podmiňující infrastruktura. Zvláštní pozornost je věnována novým firmám. Kromě vedení při sestavení podnikatelského plánu je uveden jednoduchý test životaschopnosti nové firmy.

Je popsán soubor znalostí, které se dnes v Evropě pokládají za podstatné pro úspěšné vykonávání profese Manažer znalostí (Manažer transferu technologií). Patří sem: analýza a řízení informací, základy přípravy a řízení projektů, vyhodnocení potenciálu komercializace (zběžné a hloubkové), problematika ochrany duševního vlastnictví (včetně obsahu licenčních smluv), základy vyjednávání a základy marketingu nových poznatků (S2B). Vychází se přitom z doporučení projektu EuKTS, jehož cílem je vytvořit v Evropě systém standardní přípravy manažerů KM, který by umožnil výměnu těchto odborníků mezi zeměmi EU, vytváření osobních vazeb a výhledově i překonání největšího nedostatku prostoru ERA – pomalé zavádění nových poznatků do praktického využití. Modul obsahuje základní vzdělávací texty k uvedeným problémům.

Kapitola Analýza a řízení informací uvádí základní databáze dostupné zdarma (technologické platformy, patenty a vynálezy a p.) a adresu Technologického centra AV, působícího jako kontaktní bod ČR pro programy a projekty EU v oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Příprava a řízení projektů vychází z metody Logické rámcové matice (podrobně rozvedené v příloze). Vyhodnocení komerčního potenciálu ilustruje přístup na případové studii převzaté z USA, popisuje jednotlivé kroky, které je v této záležitosti třeba provést, a nabízí jednoduchý systém vyhodnocení (kvantifikace) potenciálu. Vysvětluje rozdíl mezi zběžným a hloubkovým vyhodnocením potenciálu. Kapitola o problematice ochrany duševního vlastnictví uvádí přehled forem ochrany, obsah licenční smlouvy, a stanovením výše licenčního poplatku. Následující kapitola se zabývá vyjednáváním. Charakterizuje vyjednávání poziční, a vyjednávání principiální (tzv. Harvardská škola). Závěrečná kapitola probírá specifika marketingu nových poznatků (Science to Business, S2B).

V přílohách lze nalézt jednoduchý test komerčního potenciálu nového nápadu, sestavený podle zkušeností Warwick Ventures Ltd, UK, a jeho aplikaci na konkrétní příklad. Další příloha je opět případovou studií marketingu nové myšlenky na specifický systém GPS. Již zde byla uvedena zmínka o systému přípravy a plánování projektu metodou Logické rámcové matice; příloha obsahuje úplnou příručku zpracovanou pro potřeby EU programu Tempus. Závěrečnou přílohou je ukázka tzv. Lambertových smluv, upravujících práva a povinnosti obou stran ve společných výzkumných a inovačních projektech. I když ji bez potřebných úprav dle konkrétních specifik nelze ihned použít jako šablonu, ukazuje na základní problémy, kterými by se smlouva měla zabývat, jakož i možný způsob jejich řešení.

