

ПРОГРАММА ШКОЛЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО БРОКЕРСТВА 2017

30 ноября [ауд. 301/5]

14:00- 14:30	Приветственное слово
14:30- 15:30	Вводная лекция. Что такое техноброкерство? Проблемы трансфера технологий и роль техноброкера Бовтунов Н.А., Университет ИТМО
15:30- 17:00	Практики долгосрочного прогнозирования: как читать и использовать дорожные карты промышленных корпораций Луковникова Н.М., Университет ИТМО
17:00- 18:00	Практикум. Rapid-foresight и цифровая экономика Луковникова Н.М., Университет ИТМО
18:00- 18:30	Кофе-брейк

1 декабря [ауд. 515]

12:00- 13:30	Мастер-класс. Как заработать на высоких технологиях? Евдокимов Е.И., ООО Байкал
13:30- 14:30	Обед
14:30- 16:00	Общие принципы коммерциализации и трансфера технологий Рождественский И.В., ООО «МАРТАЛЬ СПБ»
16:00- 19:00	Покупка и продажа технологий: существующие формы коммерциализации объектов ИС;

особенности взаимоотношений с инвесторами;
готовые варианты структурирования сделок
(bestpractices); методы защиты интересов каждой из
сторон сделки; особенности передачи
региструемых прав

Денисов Д.С., Университет ИТМО

Смирнова Е.А., адвокатское бюро «Качкин и Партнеры»

2 декабря [ауд. 301/5]

11:00- 12:30	Мастер-класс. «Конвейер» по серийному «выращиванию» стартапов как инструмент коммерциализации технологий. Ковальчук Д.Н. СЗЦТТ
12:30- 14:00	Мастер-класс. Интеллектуальная собственность в инновационных проектах Яныкина Н.О., Университет ИТМО
14:00- 15:00	Обед
15:00- 18:00	Мастер-класс. Ожидание бизнеса от проектов молодых ученых – мифы и реальность Мальсагов О.Р., ООО «Деловой альянс»
18:00- 19:00	Установочная лекция. Что дальше? Практическая часть. Куприенко И.В., Университет ИТМО
19:00 20:00	Финальная рефлексия и кофе-брейк

Практическая работа [с 4 декабря]

Этап 1: Анализ

Участники будут распределены по направлениям, образованным исходя из описания предоставленных проектов, интересов, знаний и навыков слушателя. Интервьюирование компаний и постановка задачи учебного проекта.

Этап 2: Основная работа над проектами

Второй этап длится до 1,5-2 месяца. Кейсы и мастер-классы; Второй этап заканчивается предварительной презентацией учебного проекта, в соответствии с полученными теоретическими знаниями по техноброкерству.

Этап 3: Презентация перед заказчиком

Место проведения: Санкт-Петербург, Биржевая линия д. 14 ауд. 515. и 301/5

Контакты:

Бовтунов Николай Александрович,

Ведущий аналитик Отдела проектной деятельности и фандрайзинга Университета ИТМО;

Биржевая линия, 14, оф. 328;

nbovtunov@mail.ru; тел. 8 (911) 959-83-92;