

Федеральное государственное
автономное учреждение «Российский фонд
технологического развития» (ФГАУ «РФТР»)
125284, Россия, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 31 А, стр.1
ОГРН 1037700080615 ИНН 7710172832 КПП 771401001

Автономная некоммерческая
организация Центр развития бизнеса
«Трамплин успеха» (АНО ЦРБ «ТРАМУС»)
107150, Россия, г. Москва, ул. Бойцовская, д. 22
ОГРН 1127799021371 ИНН 7718748050, КПП 771801001

Тел: (495) 233-76-02 Факс: (499) 152-87-62 www.tramus.ru / info@tramus.ru

Программа открытого межрегионального семинара на тему:
**«Особенности планирования и управления проектами НИОКР.
Коммерциализация результатов НИОКР».**
14-15 марта 2013 года

Место проведения: г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 31 А, стр.1, офис ФГАУ «РФТР» (20 этаж)

Целевая аудитория: семинар ориентирован на директоров по инновационному / научно-техническому развитию, руководителей научно-исследовательских подразделений

Важно! Основное внимание будет уделено вопросам создания системы генерации инновационных идей и решений и их доведения до коммерческого результата.

14 марта 2013г.

9:30 – 10:00 – Регистрация. Утренний кофе.

10:00 – 13:00 - **Мастер-класс / Бизнес-планирование и управление проектами с высокой долей НИОКР»** (Рогачев М.Б./ директор ФГАУ «РФТР, Корзников А.М. / управляющий директор ФГАУ «РФТР»)

Вопросы к изучению:

- Роль инновационной составляющей в развитии бизнеса.
- Инновационная стратегия и инструменты ее реализации, корпоративный венчуринг.
- Механизмы процессного управления НИОКР
- Управления НИОКР и проектами с высокой долей НИОКР. Примеры изменения/улучшения параметров проектов через изменение характеристик продукта (технологии, себестоимость, цена).
- Управление корпоративным R&D&E - блоком, организация и реорганизация структуры
- Глобализация и зарубежный опыт
- Инструменты и институты государственной поддержки корпоративных НИОКР
- Управление интеллектуальной собственностью в масштабах корпорации.
- Научно-техническая инфраструктура корпораций.

13:00 – 14:00 – Обед. Неформальное общение.

14:00 – 17:00 - **Лекция / Модели коммерциализации результатов НИОКР** (Зинов В.Г. / Декан Факультета инновационно-технологического бизнеса РАНХиГС при Президенте РФ, директор Экспертного департамента Управляющей компании Венчурного фонда «CIG & TamirFishman», директор ООО «Инкубатор технологий»)

Вопросы к изучению: продажа результатов исследований и разработок по лицензии, продажа созданного бизнеса по выпуску новой продукции, получение заказа на новую научно-исследовательскую и/или опытно-конструкторскую работу.

15 марта 2013г.

9:30 – 10:00 – Регистрация. Утренний кофе.

10:00 – 17:00* – **Тренинг / Применение современных инструментов коммерциализации результатов исследований и разработок** (Котельников В.Ю./ генеральный директор Конгресс Проминвест; консультант ООН, Президент GIVIS (США), изобрел и создал Ten3 Business e-Coach - первый в

мире виртуальный механизм эффективного и быстрого выращивания современных венчурных предпринимателей, бизнес-лидеров и инновационных фирм на основе непрерывного и вдохновляющего бизнес е-коучинга.

Вопросы к изучению:

Различные корпоративные подходы к коммерциализации НИОКР

Управление инновациями в корне отличается от обычного менеджмента и управления операциями и бизнес-процессами. Инновации – это создание того, чего ранее не существовало, а такой процесс по своей сути экспериментальный, требующий специфических настроек, навыков, лидерских качеств и творческой предприимчивости.

- Отличия управления инновациями от управления операциями
- Эволюционные и революционные инновации: различные подходы к созданию

Системный подход к созданию инноваций

В прошлом веке инновации в основном ассоциировались с созданием новых технологий. Быстрое развитие информационных технологий и глобализация рынков в корне изменили и подход к созданию инноваций. Сегодня новые технологии являются лишь одной из 7 основных взаимосвязанных областей инноваций и отдельно от них не в состоянии привести к созданию коммерчески успешного нового продукта.

- Системные инновации: 7 взаимосвязанных областей
- Корпоративная система поддержки инноваций: 6 элементов
- Динамичные стратегии создания инноваций
- Плоская организационная структура
- Творческий маркетинг инновационных проектов и продуктов

Процесс создания инноваций: современные подходы

Одна из основных причин неспособности подавляющего большинства российских изобретателей превратить результаты НИОКР в инновацию, т.е. востребованный на рынке продукт, – это их неверная нацеленность на решение технических проблем, а не на создание максимально возможной ценности для целевого потребителя, как внешнего, так и внутреннего. Кроме того, жестко закрепленные организационные структуры, процессы и процедуры также являются жестокими убийцами инноваций. Успешные же инновационные компании всегда нацелены на покупателя и очень гибко подходят к процессу создания инноваций.

- Нацеленность на создание максимальной ценности для потребителя
- Джаз создания инноваций: импровизация внутри направляющей структуры
- «Футбол инноваций»: моделирующая игра, резко повышающая успех инноваций
- Российские и зарубежные бизнес-кейсы

Люди, от которых зависит успех коммерциализации НИОКР

Инновации – это в первую очередь люди. Инновации еще в прошлом веке стали явлением не технологическим, а социальным. В частности, опытные венчурные инвесторы оценивают в первую, вторую и третью очередь не технологию, а лидера инновационной команды и саму команду. В успешных инновационных компаниях успешная коммерциализация НИОКР начинается с самого верха, с главы компании, с его лидерского стиля. Лидер инновационного проекта и его команда должны быть достаточно предприимчивыми, способными на ходу творчески решать непрерывно возникающие проблемы, а также замечать непрерывно возникающие новые возможности и быстро реагировать на них.

- Роль корпоративного лидера
- Предприимчивый лидер инновационного проекта: личные качества и навыки
- Команда инновационного проекта: отбор, тренинг, взаимодействие, мотивация

**13:00 – 14:00 – Обед*

Координатор: Литвиненко Екатерина, 8 (926) 207-00-04, 8 (916) 713-70-11

Стоимость участия:

26 500руб. (комплект информационно-справочных материалов, ежедневные обеды и кофе-брейки), НДС не облагается. Всем участникам выдается Свидетельство об участии в семинаре. За участие 2-х и более слушателей - **10%**.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПО КУРСУ (более 5 человек): *от 200 000 руб.*

РЕГИСТРАЦИЯ: (495) 233-76-02, 8 (926) 207-00-04; seminaripk@mail.ru, info@tramus.ru