

О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОФИСА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ АОО «НАЗАРБАЕВ УНИВЕРСИТЕТ»



Данияр Жумагулов

*Руководитель Офиса по
связям с промышленностью
и коммерциализации Офиса
Провоста*

Офис по связям с промышленностью и коммерциализации



2012г. - Офис коммерциализации был создан как структурное подразделение ЧУ “NURIS” для коммерциализации НИОКР Университета и его организаций путем оказания консультационной и организационной поддержки проектам

2020г. - Офис коммерциализации переведен в Офис Провоста

2021г. – Офис был преобразован в Офис по связям с промышленностью и коммерциализации

2012

3 первые заявки
на патентование

2013

Получен
первый патент

2015

Разработана
Политика ИС НУ

2016

Регламент
по работе с ИС

2017

Подписано 1ое
лиц-соглашение

Основные направления деятельности



**Офис по связям с
промышленностью
и коммерциализации**

Поиск и привлечение проектов коммерциализации

Отбор и поддержка проектов коммерциализации

Управления ИС и лицензирование

Контрактные исследования

Привлечение финансирования

Продвижение проектов на рынок

**Разработка нормативных документов в
Области коммерциализации**

Управление интеллектуальной собственностью



- Политика в области интеллектуальной собственности
- Регламент по работе с объектами интеллектуальной собственности

Патентный портфель (по состоянию на август 2022)

Всего подано:

- 169 заявок на патентование
- 4 заявки на авторское свидетельство

Получено:

- 111 патентов (в том числе 6 патентов США, 8 евразийских патентов, 11 международных патента и др.)
- 4 авторских свидетельства (РК)
- 6 лицензионных соглашений

По всем патентам заранее анализируются и принимаются решения по их вхождению либо только в национальную фазу РК, либо дополнительно по вхождению в международную фазу РСТ и затем в национальные фазы конкретных стран (США, европейских и др.) с целью их продвижения на зарубежных рынках.

Управление интеллектуальной собственностью



Распределение дохода* (согласно политике ИС Университета)

Совокупный годовой доход от патентов	Авторы (вместе)	Школы, Центры (организации НУ)	Nazarbayev University
Первые \$80.000	100 %	0%	0%
\$80.000 – 200.000	75%	12,5%	12,5%
выше \$200.000	50%	35%	15%

В случае создания компании на базе ИС НУ, стандартное первоначальное распределение акций между НУ и учредителями должно составлять 50% на 50%.

Примеры лицензионных соглашений



Руководитель проекта
Жумабай Бакенов



Руководитель проекта
Дияз Байсеитов

Предоставление лицензии на патент
на изобретение РК №30185

«Водный литий-ионный аккумулятор».

Лицензионное соглашение подписано в 2017 году.

В целях дальнейшего продвижения проекта,
получены также европейский и
американский патенты.

Предоставление лицензии на 6 патентов на
полезные модели РК №:

1581 «Гелиоколлектор с листотрубной теплоприемной панелью»;

1582 «Гелиоколлектор с листотрубной теплоприемной панелью»;

1583 «Листотрубная теплоприемная панель гелиоколлектора»;

1584 «Листотрубная теплоприемная панель гелиоколлектора»;

1610 «Способ изготовления листотрубной теплоприемной панели гелиоколлектора»;

1627 «Листотрубная теплоприемная панель гелиоколлектора».

Лицензионное соглашение подписано в 2018 году.

Лицензионные соглашения



Руководитель проекта
Дастан Сарбасов

Предоставление лицензии на патент на изобретение РК № 31396

«Способ повышения эффективности фотоэлектрического водоподъемника»

Лицензионное соглашение подписано в 2018 году.



Руководитель проекта
Жандос Керимкулов

Предоставление лицензии на объект авторского права РК № 409

«Программа для ЭВМ «Программное обеспечение для автоматизации обработки, анализа и визуализации растрового изображения с космического аппарата Sentinel 2A, Landsat8»

Лицензионное соглашение подписано в 2019 году.

Отбор и поддержка проектов коммерциализации

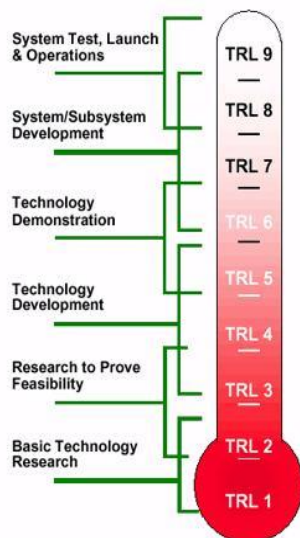


Критерии отбора



Критерии отбора для Экспертной группы:

- Патентоспособность идеи;
- Востребованность на рынке;
- Уровень готовности технологии **TRL3** и выше;
- Положительное влияние на экономику Казахстана;
- Срок реализации проекта не более 24 мес.



Критерии отбора для Комиссии:

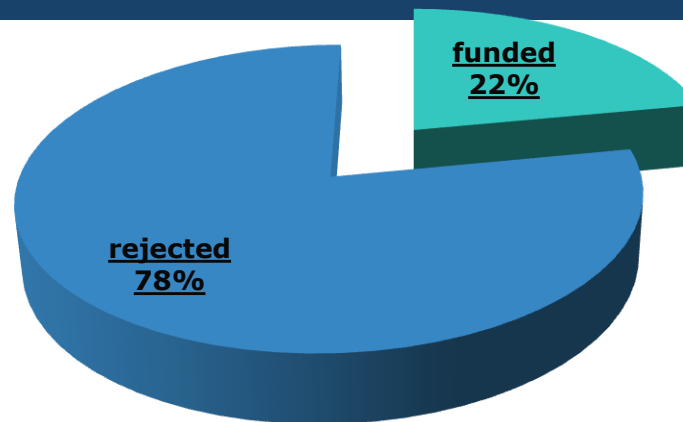
- Оценка “7” и выше по результатам независимой международной экспертизы;
- Патентоспособность ИС (минимум 1 объект ИС);
- Востребованность продукта/ услуги/ технологии на рынке;
- Конкурентные преимущества проекта;
- Квалификация свормированной команды;
- Др. критерии, установленные Комиссией.

Портфель проектов



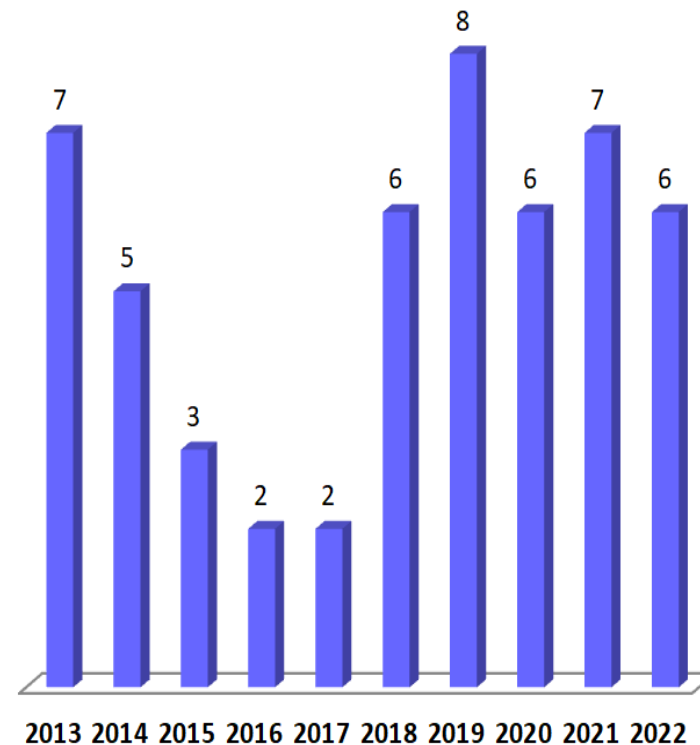
Всего с 2013 года получено 160 заявок. Из них:

- 31 – одобрено финансирование
- 113 – отказано в финансировании
- 16 – на рассмотрении



Проекты в работе:

1. Real-time Smart Air Pollution Monitoring System with Mobile Phone Application and Forecasting Technology (SEDS)
2. Development of an autopilot control system for UAVs (SEDS)
3. Designing of a 3D map of underground utilities of the city territory (SMG)
4. Development of the serological tests for identification of animals infected with the foot-and-mouth disease virus or with bacteria Chlamydomyxa abortus (SSH)
5. Automatic news analyser for trading (NLA)
6. Virtual Hardware Laboratories for Online Learning (SEDS)



Наработанный потенциал Офиса коммерциализации



- Обучение сотрудников Офиса коммерциализации на постоянной основе
- Стажировка в США (WARF, University of Wisconsin-Madison)
- Стажировка в США (IC2 Institute, University of Texas at Austin)
- Участие в отраслевых мероприятиях
- Участие в тренингах и семинарах
- Работа с зарубежными патентными поверенными и патентными фирмами для ведения делопроизводства по зарубежным патентам
- Участие в международных грантовых программах
- Работа с предприятиями Казахстана в рамках проведения контрактных исследований
- Работа по поиску партнеров и лицензиатов за рубежом

Предложения для сотрудничества



1. Услуги по сопровождению процесса создания Офиса коммерциализации

- Семинары, работа с персоналом Офиса коммерциализации
- Разработка стратегии создания и развития Офиса коммерциализации
- Помощь с разработке ВНД
- Мониторинг в течение определенного договором периода

2. Проведение семинаров/тренингов (2 дневных) с выдачей сертификатов

- Для сотрудников Офисов коммерциализации (развитие Офиса коммерциализации)
- Для ППС Университета (основы коммерциализации)

3. Анализ и оптимизация работы Офиса коммерциализации в соответствии с запросом и ТЗ заказчика

4. Организация и проведение мероприятий в области коммерциализации и управления ИС с привлечением крупных международных экспертов

5. Организация и проведение нетворк ивентов (наука и бизнес)



Спасибо за внимание!