CONCEPT

الابتكار المفتوح والشراكات مع الشركات الناشئة



CORE CONCEPT

الابتكار المفتوح والشراكات مع الشركات الناشئة

العمق التقني: مفاهيمي · **أسلوب التطبيق:** دراسة حالة

مقدمة

لا تستطيع إلا مؤسسات قليلة تطوير كل ما تحتاجه من تقنيات وقدرات داخليا، ومع ذلك تنتهي كثير من الشراكات مع الشركات الناشئة بتجارب دعائية لا تصل إلى التشغيل الفعلي. فقواعد المشتريات ونزاعات الملكية الفكرية وبطء القرار الداخلي تدفع أفضل الشركات الناشئة نحو شركاء أسرع. تزود هذه الدورة من كور كونسبت القيادات التنفيذية بما يلزم لوضع استراتيجية الابتكار المفتوح وحوكمة الشراكات مع الشركات الناشئة، من الرصد وبرامج التحديات إلى التجارب التشغيلية وعقود العميل المستثمر وتحالفات المنظومة. ويطبق المشاركون كل نموذج على حالات من قطاعات متعددة، ويخرجون بدليل شراكات الابتكار المفتوح لمؤسساتهم.

أهداف الدورة

- تحديد استراتيجية للابتكار المفتوح تبين المشكلات والقدرات والأسواق التي تتطلب شركاء خارجيين، باستخدام عمليات Chesbrough الواردة والصادرة والمزدوجة
- اختيار نموذج التعامل مع الشركات الناشئة الملائم لكل هدف، من التحديات ومسرعات الأعمال إلى التجارب التشغيلية وعقود العميل المستثمر والحصص الاستثمارية
- إرساء حوكمة الشراكات ومواقف الملكية الفكرية بما يتسق مع المواصفتين ISO 56003 وISO 56005
- تقييم نضج الشركات الناشئة ومخاطر الشراكة باستخدام مستويات الجاهزية التقنية TRL وقوائم الفحص النافي للجهالة ومعايير نجاح التجارب
- إزالة العوائق الداخلية التي تعطل التجارب التشغيلية، ومنها المشتريات والمراجعة الأمنية وتبني وحدات الأعمال
- عرض دليل شراكات الابتكار المفتوح بصيغة جاهزة لاعتماد الفريق التنفيذي

الفئة المستهدفة

- القيادات التنفيذية المسؤولة عن استراتيجية الابتكار وشراكات النمو الخارجية
- قادة الابتكار والاستراتيجية وتطوير الأعمال المؤسسية المسؤولون عن العلاقات مع الشركات الناشئة
- قادة وحدات الأعمال الذين يرعون التجارب التشغيلية ويتبنون الحلول الخارجية
- قيادات المشتريات والشؤون القانونية والتقنية التي تعتمد عقود الشراكة ودمج الحلول
- قيادات البحث والتقنية والتحول الرقمي المتعاونة مع الجامعات ومنظومات الابتكار

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس الابتكار المفتوح وسياق المنظومة

- الابتكار المغلق مقابل المفتوح: نموذج Chesbrough
- عمليات الابتكار المفتوح الواردة والصادرة والمزدوجة
- رسم خريطة منظومة الابتكار بنموذج الحلزون الثلاثي Triple Helix
- التقييم الذاتي لنضج الابتكار المفتوح
- رصد المعلومات الاستراتيجية وفق المواصفة ISO 56006

اليوم الثاني: نماذج الشراكة ومعاييرها

- إطار الشراكة في المواصفة ISO 56003: اختيار الشريك والمواءمة والتفاعل
- طيف التعامل مع الشركات الناشئة: التحديات والمسرعات والتجارب والحصص
- نموذج العميل المستثمر Venture Client وشراء إثبات المفهوم
- تصميم برامج مسرعات الأعمال والحاضنات المؤسسية
- اتفاقيات التعاون مع الجامعات ومراكز البحث

اليوم الثالث: الرصد والاختيار والتجارب التشغيلية

- نموذج صياغة المشكلة لتحديات الابتكار المفتوح
- قمع رصد الشركات الناشئة وبطاقة تقييم الاختيار
- مستويات الجاهزية التقنية TRL لتقييم نضج الشركات الناشئة
- ميثاق التجربة التشغيلية: النطاق ومعايير النجاح وموعد القرار
- نموذج راعي وحدة الأعمال ومالك التبني

اليوم الرابع: الملكية الفكرية والمخاطر والتوسع

- مواقف ملكية حقوق الملكية الفكرية وترخيصها وفق المواصفة ISO 56005
- قائمة الفحص النافي للجهالة للشركات الناشئة: المالي والتقني والأمني
- سجل مخاطر الشراكة وبنود الخروج
- عوائق الانتقال من التجربة إلى التوسع: المشتريات والدمج والمراجعة الأمنية
- مقاييس محفظة الابتكار المفتوح وفحوص سلامة الشراكات

اليوم الخامس: دراسات الحالة ودليل شراكات الابتكار المفتوح

- دراسة حالة من قطاع الطاقة: توسيع تجربة شركة ناشئة عبر المواقع
- دراسة حالة مصرفية: حل نزاع ملكية فكرية مع شريك ناشئ
- مصفوفة اختيار نموذج التعامل لمؤسسة المشارك
- إعداد مسودة دليل شراكات الابتكار المفتوح
- لجنة مراجعة تنفيذية والدفاع عن الدليل

المهارات المكتسبة

- استراتيجية الابتكار المفتوح
- تطوير منظومة الابتكار
- حوكمة التعامل مع الشركات الناشئة
- الإشراف على مخاطر الشراكات
- رعاية الملكية الفكرية
- الإشراف على محفظة التجارب التشغيلية
- التعاون بين المؤسسات

لماذا تحضر هذه الدورة

- تعود بدليل شراكات الابتكار المفتوح لمؤسستك، وقد اختبر أمام لجنة مراجعة تنفيذية
- تحدد بسرعة أكبر المشكلات التي تبرر الاستعانة بشريك خارجي ونموذج التعامل الأنسب لكل منها
- تتوقع عوائق المشتريات والشؤون القانونية والتبني التي تحول التجارب الواعدة إلى طرق مسدودة
- تقارن ممارسات الشراكة لديك بقيادات تنفيذية من قطاعات ودول مختلفة

الخاتمة

لا يحقق الابتكار المفتوح قيمة إلا حين تنتقل الشراكات من الإعلان إلى التشغيل. تنتقل هذه الدورة من نموذج الابتكار المفتوح ورسم خريطة المنظومة، مرورا بمعايير الشراكة ونماذج التعامل، وصولا إلى الرصد والتجارب التشغيلية والملكية الفكرية والعوائق التي تمنع التوسع. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله في دليل شراكات الابتكار المفتوح يعود به المشارك إلى فريقه التنفيذي، فيمتلك أساسا متسقا لاختيار الشركاء وهيكلة الاتفاقيات وتحديد التجارب التي تستحق مزيدا من الاستثمار.