



دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث: الإفصاح عن الاختراع والترخيص والشركات المنبثقة

29 أغسطس – 2 سبتمبر 2027
جدة - فندق أربع نجوم على الكورنيش



دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث: الإفصاح عن الاختراع والترخيص والشركات المنبثقة

المرجع: 27149_1759 التاريخ: 29 أغسطس - 2 سبتمبر 2027 المكان: جدة - فندق أربع نجوم على الكورنيش الرسوم: SAR 19500

مقدمة:

دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث، من الإفصاح عن الاختراع إلى الترخيص والشركات المنبثقة، تمتد 5 أيام لفرق نقل التقنية والتسويق التجاري للأبحاث والشركات مع الصناعة، وتنتهي بإعداد خطة التسويق التجاري وخطة تشغيل مكتب نقل التقنية. فالجامعات ومراكز البحث تسجل براءات لا تصل إلى مرخص له، وتترك اختراعات واحدة تتعثر قبل إثبات المفهوم، وتؤسس شركات منبثقة بشروط مؤسسين تنفر المستثمرين لاحقاً. ويتولى المشاركون الإفصاحات أو عقود الشركاء أو دعم الشركات الناشئة، ويتعلمون عبر دراسات حالة على ملفات الإفصاح وأوراق الشروط وبيانات خط الصفقات. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث.

أهداف الدورة:

- تقييم صلاحيات مكتب نقل التقنية ونموذج تشغيله وسياسة الملكية الفكرية وبيانات خط الصفقات لتحديد خط أساس للإفصاحات والصفقات والإيرادات
- إدارة استقبال الإفصاح عن الاختراع والبحث في حالة التقنية السابقة وفرز قابلية الحصول على براءة والجدوى السوقية لتقرير ما يحمي ويسوق من الاختراعات
- تسويق الاختراعات لدى المرخص لهم المحتملين والتفاوض على أوراق شروط الترخيص بما فيها الدفعة المقدمة والمراحل والحصص وشروط بذل العناية
- التفاوض على عقود البحث الممولة من الصناعة بما يوازن بين حرية النشر وملكية النتائج وحقوق وصول الشركة
- هيكلية الشركات المنبثقة باتفاقيات المؤسسين وجداول الملكية وحصة المؤسسة البحثية وضوابط تعارض المصالح
- تصميم صندوق إثبات المفهوم وبطاقة مؤشرات أداء لمكتب نقل التقنية تتابع الإفصاحات والتراخيص والشركات الناشئة وإيرادات الترخيص

الفئة المستهدفة:

- فرق نقل التقنية المسؤولة عن استقبال الاختراعات وقرارات إيداع البراءات والترخيص للصناعة
- وحدات التسويق التجاري للأبحاث المسؤولة عن تحويل نتائج المختبر إلى منتجات وخدمات وشركات
- فرق الشركات الصناعية المسؤولة عن التفاوض على البحث الممول والبحث التعاقد مع الشركات
- فرق ريادة الأعمال والحاضنات المسؤولة عن تأسيس الشركات المنبثقة ودعم المؤسسين والعلاقة مع المستثمرين
- فرق قيادة البحث المسؤولة عن سياسة الملكية الفكرية المؤسسية وأداء التسويق التجاري
- فرق صناديق البذرة وإثبات المفهوم المسؤولة عن اختيار المشاريع المبكرة وتمويلها ومتابعتها

محاور الدورة:

اليوم 1: صلاحيات مكتب نقل التقنية وخط الصفقات وخط الأساس الحالي

- مراحل المسار من المختبر إلى السوق من الإفصاح إلى رصد الأثر
- مقارنة نماذج تشغيل المكتب المركزي والموزع والمسدند لجهة خارجية
- أحكام سياسة الملكية الفكرية المؤسسية في تقاسم إيرادات المخترعين
- برامج حوافز المخترعين وتقويم أنشطة التواصل مع الباحثين
- تدقيق خط الأساس للمكتب ببيانات الإفصاحات والصفقات والإيرادات

اليوم 2: استقبال الاختراعات وفرز قابلية البراءة وتقييم السوق

- تصميم نموذج الإفصاح عن الاختراع ومقابلة الاستقبال مع المخترع
- البحث في حالة التقنية السابقة باستراتيجيات الاستعلام في قواعد البراءات
- مصفوفة فرز قابلية البراءة والإمكانات التجارية بالتنقيط
- تقدير مستوى الجاهزية التقنية TRL للاختراعات في مراحلها المبكرة
- تقدير حجم السوق ورسم خريطة المرخص لهم المحتملين للاختراعات

اليوم 3: صفقات الترخيص وتقييم التقنية المبكرة والبحث الممول

- ملخص التقنية غير السري وحملة التواصل مع المرخص لهم
- اقتصاديات ورقة شروط الترخيص بالدفعات المقدمة والمراحل والحصص
- طريقة الصفقات المماثلة لتقييم التقنيات الجامعية المبكرة
- مراحل بذل العناية وبنود خطة التطوير على المرخص لهم
- شروط عقود البحث الممولة من الصناعة في حقوق النشر

اليوم 4: تأسيس الشركات المنبثقة وتمويل إثبات المفهوم ومخاطر التسويق التجاري

- تقييم جاهزية الشركة المنبثقة من حيث الفريق والسوق والتقنية
- اتفاقية المؤسسين ونموذج توزيع الحصص في جدول الملكية
- حصة المؤسسة البحثية وحماية عدم التخفيف وأوراق شروط المستثمرين
- تصميم صندوق إثبات المفهوم ولجنة الاختيار وصرف الدفعات المرحلية
- خطة إدارة تعارض المصالح للمؤسسين من أعضاء هيئة التدريس

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة التسويق التجاري وخطة تشغيل مكتب نقل التقنية

- ملف مركز البحث في الحالة مع خمسة إفصاحات عن اختراعات
- فرز إفصاحات الحالة وقرارات توزيع ميزانية البراءات
- المفاضلة في الحالة بين ورقة شروط الترخيص ومسار الشركة المنبثقة
- طلب تمويل إثبات المفهوم في الحالة وأهداف مؤشرات أداء المكتب
- استكمال خطة التسويق التجاري وخطة تشغيل مكتب نقل التقنية وعرضها

المهارات التي ستكتسبها:

- فرز الإفصاحات عن الاختراعات
- البحث في حالة التقنية السابقة
- تقييم أسواق التقنية
- التفاوض على صفقات الترخيص
- التعاقد على البحث الممول
- هيكلية الشركات المنبثقة
- إدارة صناديق إثبات المفهوم
- قياس أداء مكاتب نقل التقنية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- إعداد خطة التسويق التجاري وخطة تشغيل مكتب نقل التقنية ورفعهما إلى وكيل الجامعة للبحث أو مجلس مركز البحث لاعتمادهما
- اتخاذ قرار تسجيل الاختراع أو ترخيصه أو تأسيس شركة منبثقة عليه أو التخلي عنه استنادا إلى درجات الفرز وأدلة السوق لا إلى حماس المخترع
- تفادي هدر ميزانيات البراءات وتعثر الشركات المنبثقة وعقود البحث الممول التي تعطل النشر أو رسائل الدكتوراه
- نقل نماذج الإفصاح ومصفوفات الفرز وقوالب أوراق الشروط ونماذج جداول الملكية إلى الباحثين وفريق المكتب

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة التسويق التجاري وخطة تشغيل مكتب نقل التقنية على وكيل الجامعة للبحث أو مجلس مركز البحث أو لجنة التسويق التجاري. وتعتمد القيادة عليهما في إقرار ميزانيات البراءات، والمفاضلة بين الترخيص والشركة المنبثقة للاختراعات ذات الأولوية، وتوزيع أموال إثبات المفهوم، وتحديد ملاك المكتب من الموظفين، وبعد أول ريعين من التطبيق، يقارن المكتب أعداد الإفصاحات وقرارات الفرز والصفقات الموقعة وتقدم الشركات المنبثقة وإيرادات الترخيص بأهداف بطاقة الأداء، ثم يعدل الإجراءات التي لم تحقق أثرا.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشاركون قبل دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث؟

يحتاج المشاركون إلى خبرة عملية في التعامل مع الإفصاحات عن الاختراعات أو عقود الشركاء أو دعم الشركات الناشئة أو إدارة البحث في جامعة أو مركز بحثي. ويساعده إحضار إفصاح أو ورقة شروط أو تقرير صفقات بعد إخفاء بياناته على تطبيق القوالب على مكتبه.

بم تختلف دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث عن دورات اتفاقيات الملكية الفكرية؟

تدير هذه الدورة سير عمل المكتب: استقبال الإفصاحات والفرز وتقييم السوق ومسارات الصفقات وتأسيس الشركات المنبثقة وتمويل إثبات المفهوم وقياس الأداء. أما دورات اتفاقيات الملكية الفكرية فتركز على صياغة بنود الترخيص والتنازل والسرية، ولا تتناولها هذه الدورة إلا على مستوى ورقة الشروط.

لماذا يعتمد مكتب نقل التقنية على تمويل إثبات المفهوم في تسويق مخرجات البحث؟

لأن تمويل إثبات المفهوم يغطي النماذج الأولية وبيانات التحقق واختبارات السوق التي تحول نتائج المختبر إلى أدلة يقبلها المرخص له أو المستثمر. ومن دونه تبقى اختراعات كثيرة مبكرة على الصناعة، ولا تعود تكاليف براءاتها بأي عائد.

ماذا يعود به المشارك من دورة مكتب نقل التقنية وتسويق مخرجات البحث؟

يعود المشارك بخطة تسويق تجاري لاختراع الحالة وخطة تشغيل لمكتب نقل التقنية، ومعهما نموذج إفصاح ومصفوفة فرز بالتنقيط و قالب ورقة شروط ونموذج جدول ملكية وبطاقة مؤشرات أداء قابلة للتكييف مع مكتبه.