

Уважаемые коллеги! Представляем вам ДРАФТ блоков устава проекта "Интеллектуальная Биржа" (ИБ), отражающий текущее понимание инициаторов проекта. Для обсуждения просим вас отметить сильные стороны документа, усилить слабые стороны предложениями и особыми мнениями.

*просим обратить ваше внимание на тот факт, что предоставляемая информация является конфиденциальной и предназначена для участников данного чата, она не подлежит транслированию третьим лицам и использованию вне рамок нашего проекта.

Благодарим за понимание.

БИГ ИДЕЯ – создание устойчивых механизмов развития российского рынка интеллектуальных услуг путем объединения владельцев результатов интеллектуального предпринимательства на принципах коллективного сотрудничества, ответственности и добросовестной конкуренции (Интеллектуальная Биржа), используя все доступные для этого современные и актуальные технологии:

- профессиональная коллективная верификация услуг
- создание условий для развития новых
- маркет плейс для продвижения и продажи
- технологии блокчейна для распределенного реестра
- криптовалюты для обеспечения беспрепятственного участия представителей разных компаний в деятельности биржи
- ...

* на этом уровне формулируем меморандум/декларация

ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ проекта (рынок K2B)

Интеллектуальное предпринимательство — это актуальная деятельность владельцев (люди, объединения, НКО, бизнес) интеллектуальных решений рождающая:

- российский рынок KIBS (знаниевоёмких бизнес сервисов)
- сеть владельцев с двумя типами предложений на общей технологической платформе:
 - а. обладающие свойствами устойчивости и массового спроса – это биржевые
 - б. неустойчивые и бутиковые – это маркетплейс
- инновационные проекты с существенной долей вклада интеллектуальных активов ИА (сначала идея, инициатива и присоединение владельцев ИА, потом материализация проекта с нарастающим итогом ИА)
 - интеллектуальную собственность (объекты)
 - интеллектуальные активы (нематериальные объекты, приносящие доход и состоящие из "упакованных" знаний)
- ...

*на этом уровне формируем понимание свойств Интеллектуальной Биржи и маркетплейса и требований к товарам (интеллектуальным решениям)

ЛАНДШАФТ проекта (рыночная среда)

Рынок интеллектуального предпринимательства в России существует, как важный раздел новых экономик (информационной, знаний, цифровой), развитие которых зависит от согласованности действий его участников. Мы видим следующие типы участников:

- владельцев (физические лица, юридические лица, ассоциации, союзы и объединения, компании и корпорации) интеллектуальных решений (продуктов, услуг, сервисов, проектов, активов)

- провайдеров/брокеров (экспертов, специалистов, технологии)
- потребителей (все типы).

Стратегическим вызовом видим недостаточно качественное формирование устойчивых цепочек связей и создания ими ценности результатов, полученных от интеллектуальных услуг участниками рынка.

Тактическая нужда определяется нами как потребность быстро, точно и с оптимальными издержками/доходами строить цепочки разработки и использования интеллектуальных решений рынка. Важная вторая часть нужды – это построение устойчивых связей и сотрудничества между участниками рынка и здоровой конкуренции. Третья - технологическая среда коллективного взаимодействия.

...

- * на этом уровне формулируем и декомпозируем цели проекта

КОНТЕКСТ проекта:

- определяем этап жизненного цикла развития сегмента нашей рыночной деятельности, как предполагающий объединение усилий и синхронизации стратегических целей ответственных (зрелых) участников, не зависимо от срока присутствия на рынке, количества и цены предоставляемых рынку услуг

- опираемся на исследования, проводимые инициаторами проекта, которые подтверждают актуальность инициативы в этом году

- видим наличие достаточного количества компаний, идентифицирующих свою деятельность на рынке интеллектуальных услуг (KIBS)

- знаем наличие устойчивых по структуре и содержанию интеллектуальных услуг и сервисов (юридические, аудиторские и другие аутсорсинговые услуги) и быстро появляющихся, быстроменяющихся и кастомизирующихся под запросы рынка, новых ниш и клиентов

- понимаем сложность клиентской идентификации требований к профессиональным, содержательным и структурным составляющим интеллектуальных услуг, а также к результатам их оказания

- стремимся разработать коллективным разумом владельцев интеллектуальных услуг сбалансированную модель решения (ИБ) для текущего этапа развития рынка

- стремимся гармонизировать цели и условия их достижения участниками рынка

- стремимся выявить и использовать силу владельцев, способных к кооперации и интеграции, для создания актуальной рыночной ценности интеллектуального предпринимательства

- стремимся коллективно разработать и использовать модель Интеллектуальной Биржи, продуктивно решающей вопросы всех участников цепочки

- стремимся коллективно разработать и ввести в эксплуатацию технологическое решение способное повысить эффективность представления, объяснения, купли/продажи, качества и учета последствий оказываемых нами интеллектуальных услуг

- стремимся разработать коллективным разумом владельцев интеллектуальных активов современный подход к развитию этого рынка в РФ и безопасному и технологичному экспорту интеллектуальных услуг в другие экономики мира

- ...

- * на этом уровне презентуем и используем в работе исследование; формируем требования ко всем ролям в проекте; требования/критерии к взаимодействиям участников и разработке технологических решений.

РОЛИ:

1. Творческое объединение авторов идеи - владение определенной интеллектуальной собственностью, команда соавторов идеи и модели

2. Инициаторы проекта - команда разработчиков концепции, ТЗ на проект и технологии, участники и реализаторы пилота и рабочей версии ИБ (тим контракт и дальше от юрформы учредительный договор). Инициаторы формируют первичные:

- требования к Бирже и критерии к партнерам (медийным, информационным, технологическим, исследовательским) спонсорам и участникам
- критерии и требования к контрактации и контрактам ИБ
- требования к внутренней валюте, принципам и основным правилам её обращения
- основным положениям культурного кода и взаимодействиям внутренних участников и заинтересованных сторон
- архитектуру сети владельцев (мастеров) и основные требования к маркетплейсу интеллектуального предпринимательства
- основные правила работы с интеллектуальной собственностью участников
- основные правила учета, создания и развития интеллектуальных активов участников и всей ИБ
- формируют клуб инициаторов "Corpus Callesum" (например, такое название) - совещательная площадка для выработки стратегии ИБ, взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами

3. Участники проекта – физические лица/юридические лица, владельцы интеллектуальных решений (продуктов, услуг, сервисов, проектов...), которые встраиваются в проект на любом из этапов, оказывают учетное влияние на его развитие на определенном этапе и получают за это привелегии, признание, бонусы и тд ИБ (соглашение)

4. Клиенты проекта – приобретатели (физические и юридические лица) интеллектуальных решений ИБ, маркетплейса (контракт)

5. Партнеры проекта (технологические, информационные, медийные, профессиональные, институты развития...) - юридические лица, которые примут условия партнерства (соглашение, контракт)

6. Спонсоры/ заинтересованные/ инвесторы проекта - физические и юридические лица, которые окажут добровольную, возвратную или нет, ресурсную и финансовую поддержку проекту, попадут на доску почета проекта и получают привилегии (контракт)

7. Дети проекта – создание принципиально новых условий участия в проектах интеллектуального предпринимательства для молодежи от 14 лет.

* на этом уровне карта стейкхолдеров с интересами и целями

ИНИЦИАТИВЫ вокруг проекта ИБ (к обсуждению)

- Терминологический словарь (электронный, в последствии wiki) рынка интеллектуальных услуг / интеллектуального предпринимательства.
- Карта компаний производителей услуг
- Издание книги по результатам исследования
- Проведение российского форума в Питере по интеллектуальному предпринимательству в 2020 году