



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# **МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ГОТОВНОСТИ КОМАНД НИУ ВШЭ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ МЕХАНИЗМОВ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

# НИОКР VS. ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



- Исследователи, как правило, не понимают всех особенностей венчурного финансирования и рассматривают его как **альтернативу** исследовательским грантам (НИР).
- Роль университета – предоставить **практический инструмент для подготовки команды** к сотрудничеству с венчурными партнерами с возможностью сохранения интеллектуальных прав за университетом

	Финансирование НИОКР (гранты)	Венчурное финансирование
Измерение успеха	Получение <b>новых научных знаний</b>	Получение <b>доходов от продаж</b> продукта
Временные рамки поддержки	Финансирование проекта на 1-2 года	Финансирование проекта на 1-2 года, с <b>возможностью прекращения финансирования</b> на любом этапе (при невыполнении плана)
Риски неполучения результатов	100% несет заказчик (ст. 769 ГК РФ)	<b>Распределяются</b> между командой проекта и инвестором
Оценка результативности	Оценка производится на основе отчета и экспертного обсуждения по окончанию проекта	<b>Регулярный</b> мониторинг проекта (нацеленность на достижение промежуточных результатов – движемся ли мы к продажам)
Команда проекта	Ключевые участники команды – это научные сотрудники	Нужны <b>«не научные»</b> компетенции: продвижение продукта, взаимодействие с потенциальными заказчиками, обратная связь от заказчика и др.

# РОЛЬ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ В ПОВЫШЕНИИ ГОТОВНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОЕКТОВ ДЛЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ



	Разработки (НИР)			НИОКР/Прототип/MVP (страт-ап проект)			Продукт (бизнес)		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Уровень технологической готовности (TRL)				Новый тип прикладных исследовательских проектов. Должны содержать требования к созданию образцов/прототипов продуктов/услуг. Требования к проектам должны формироваться при участии представителей конечных производителей/потребителей.					
Уровень потребительской готовности продукта (CRL)		→							
Уровень готовности бизнес-модели (BRL)	→								
Уровень правовой и регуляторной готовности (IPRL)			→						
Уровень готовности команды (TmRL)			→						
Уровень финансового развития (FRL)									

- «средний профиль» результатов научного проекта, реализуемого за счет существующих внутренних мер поддержки в университете (8 видов ПУГ, ПУЛ, ...)

- уровень результатов научного проекта, **необходимый для привлечения бизнес-партнера или внешнего инвестора**, для доведения результатов, до уровня, необходимого для создания рыночного продукта/услуги.

- «средний профиль» результатов научных проектов, необходимый для превращения результатов научных исследований и разработок в рыночные продукты, приносящие доход.

- зона действия новой меры поддержки

# ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА



**Цели - оплата расходов, необходимых для развития проекта по коммерциализации.**

Развитие проекта до уровня, необходимого для осуществления тестовой продажи продукта/услуги (или их прототипа)

**Возможность обращения за поддержкой в любой момент**

Подача и отбор заявок со стороны НИУ ВШЭ осуществляется в непрерывном режиме. Важна **процедура рассмотрения** и принятия решения о поддержке.

**Лицензионный доход – измеритель успеха**

Ключевым показателем, по которому производится оценка целесообразности выделения поддержки, является доход от планируемых заключенных лицензионных договоров

**Тестовая продажа**

Поддержка направлена на создание минимального жизнеспособного продукта (MVP) с дальнейшей коммерческой реализацией

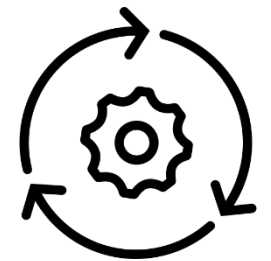
**Мониторинг движений к коммерческому результату**

Контроль выполнения всех этапов проекта осуществляется в регулярном режиме. Отслеживание достигнутых промежуточных и конечных результатов. Проект может быть прекращен в случае отсутствия видимых положительных изменений

**Прозрачные условия распределения доходов**

На старте проекта определены условия распределения лицензионного дохода в соответствии с правилами «предпринимательской привилегии»

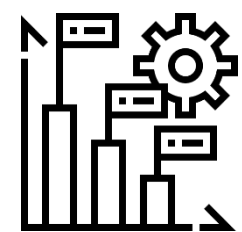
# КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА ПРЕДЛАГАЕМОЙ ФИНАНСОВОЙ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ



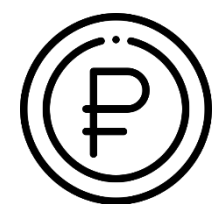
Подача и отбор заявок на поддержку проектов по коммерциализации для получения финансовой поддержки со стороны НИУ ВШЭ осуществляется в **непрерывном режиме**



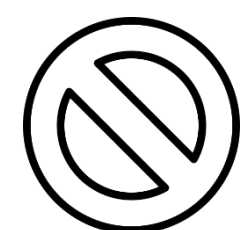
Поддержка предоставляется **проектной группе**, которая выступает с инициативой реализации проекта по коммерциализации



Уровень развития проекта при подаче заявки оценивается ЦКРТТ в соответствии со специальной методикой, предусматривающей оценку по **6 направлениям развития проекта** (технология, команда, продукт, ИС, бизнес-модель, финансирование)



Предельный объем предоставляемой поддержки для одного проекта составляет 5 млн. руб. на срок до 2-х лет



Недостижение показателя может быть основанием для отказа в предоставлении мер поддержки проектной команде со стороны НИУ ВШЭ для новых инициатив



## Ожидаемый результат

Формирование минимального жизнеспособного продукта (MVP) и подготовка к тестовой продаже

Тестовая продажа и получение НИУ ВШЭ лицензионных доходов от реализации продукта/услуги в объеме не менее **30%** от суммы предоставленной поддержки в течение срока предоставления поддержки и не менее **200%** в течении следующих 3-х лет

# НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖИВАЕМЫХ РАБОТ



**1**

**Развитие команды проекта**

расширение кадрового состава; оплата работы менеджера продукта, привлекаемых специалистов

**2**

**Повышение технологической готовности продукта**

определение требований к продукту; создание, тестирование прототипа; внедрение продукта организация службы технической поддержки

**3**

**Повышение потребительской готовности продукта**

анализ рынка; конкурентный анализ; формирование рыночного облика; привлечение потенциальных заказчиков; маркетинговые мероприятия

**4**

**Разработка бизнес модели**

разработка модели жизненного цикла продукта; разработка ценовой и лицензионной политики; разработка плана продаж продукта

**5**

**Обеспечение выполнения регуляторных требований, соблюдение которых необходимо для организации продаж**

сертификация/стандартизация продукта; регистрация РИД; постановка нематериальных активов на баланс ВШЭ

**Направления поддерживаемых работ отражают существующие потребности проекта, которые преобразуются в план реализации проекта**

# ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВКИ



## Общий план после официального объявления о начале приема заявок



# КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРОЕКТОВ



Для принятия решения о предоставлении финансовой поддержки отборочный комитет использует следующие критерии и систему оценки:

1

**Проработанность проекта по коммерциализации** (заявки) в соответствии с оценкой по установленным шкалам уровней готовности. Оценку проводит ЦКРТТ (максимальное значение – 5 баллов, пороговое значение - 3)

2

**Соответствие запрашиваемой поддержки** (объема и направлений) задачам, которые планируется решить в рамках проекта по коммерциализации. Оценивается отборочным комитетом (максимальное значение – 5 баллов, пороговое значение - 4)

3

**Планируемые значения и достижимость показателей** результативности проекта в части получения доходов от лицензионных платежей. Оценивается отборочным комитетом (максимальное значение – 6 баллов, пороговое значение - 5)

# МОНИТОРИНГ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ

С целью обеспечения результативности реализации проектов и высокой эффективности использования финансовой поддержки, устанавливается специальная процедура мониторинга поддержанных проектов.

Раз в квартал проводятся очные встречи экспертов ЦКРТТ с рабочей группой проекта, на которых оценивается достигнутый прогресс в решении задач. В ходе мониторинговых встреч рассматриваются:

- достигнутые промежуточные результаты
- документальные подтверждения выполненных задач (например, отчеты о проведенных исследованиях рынка, прототипы продукта/услуги и т.д.)
- предложения по корректировке дальнейшего выполнения проекта

По результатам встреч могут быть приняты следующие решения:

- ✓ Продолжить реализацию проекта по намеченному плану
- ↻ Рекомендовать внести изменения в план работ
- ✗ Рекомендовать отборочному комитету прекратить поддержку проекта

# ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА (ПРИМЕР)

Очная встреча рабочей группы проекта с экспертами ЦКРТТ.  
Продолжение работ по намеченном плану / внесение изменений в план работ / завершение работ



**Рабочий пакет** - это группа связанных задач в рамках проекта. Поскольку они сами по себе выглядят как проекты, их часто рассматривают как подпроекты в рамках более крупного проекта.

# ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ



- Тестовая продажа
- Лицензионный доход (30% от суммы поддержки в период реализации проекта) + 200% в течение 3-х лет
- Применение условий «предпринимательской привилегии» по распоряжению доходами от РИД
- Готовность прекратить проект, если продуктовая гипотеза не подтверждается
- Ограничение доступа к новым мерам поддержки со стороны университета, если план по доходам не выполняется

# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ДОХОДОВ



## «Профессорская привилегия»

Дает возможность исследователю закреплять исключительные права на РИД за Университетом, при этом Университет обеспечивает академическое признание, поддержку исследований и поощряет публикационную активность.

## «Предпринимательская привилегия»

Дает право исследователю-предпринимателю закреплять исключительные права на РИД, используемый при создании продукта/услуги за Университетом, с возможностью установления договорных условий о разделении доходов, получаемых по лицензионным платежам и условий использования материально-технической базы Университета для развития продуктов/услуг.

Текущая ситуация «Профессорская привилегия»		Планируемые изменения «Предпринимательская привилегия» <sup>2</sup>		
Распределение	Чистый доход Университета	Лицензионный платеж		
		До 3 млн.руб./год	От 3 до 10 млн. руб./год	> 10 млн.руб./год
Доля Университета	50%	0	5%	10%
Доля структурного подразделения, в рамках деятельности которого создан РИД	20%	10%	10%	15%
Доля авторов	30%	5%	5%-15% <sup>3</sup>	
Доля проекта по коммерциализации <sup>4</sup>	-	85%	60%-80%	