



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК НИУ ВШЭ

ЦЕНТР КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РАЗРАБОТОК И ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ В НИУ ВШЭ



НИУ ВШЭ - признанный мировой центр исследований в области социальных и гуманитарных наук, результаты которых используются для выработки механизмов внедрения новых технологий и оценки их влияния, в том числе на социальную сферу и развитие общества

4800+ исследователей и преподавателей
34 научных института
49 научно-учебных и проектно-учебных лабораторий
4 исследовательских консорциума с участием НИУ ВШЭ
более 1000 научных, образовательных, экспертно-аналитических и креативных работ и проектов выполняется ежегодно
>7 млрд руб. – ежегодный объем НИР и НИКОР
1 место в рейтинге предпринимательских университетов Аналитического Центра «Эксперт» (2022 год).

Трансфер знаний и разработок для развития национальной экономики, основанной на знаниях

Достижение целей национальных стратегий и политик

Развитие человеческого капитала

Создание условий для развития высокотехнологичных отраслей

- Национальный центр в области научно-технологического **прогнозирования**
- **Мультидисциплинарный** характер научных исследований



- **Уникальные исследовательские группы** в таких областях как искусственный интеллект, когнитивная нейробиология, биоинформатика, квантовые технологии, форсайт, перспективные системы беспроводной связи (5G/6G)
- **Индустриальные высокотехнологичные партнеры:** Сбер, Яндекс, МТС, Газпромнефть, VK, Росатом и др.

Трансфер технологий

Развитие высокотехнологичных **предприятий** и создание рыночных **продуктов и услуг**



НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

Сервисы ЦКРТТ, обеспечивающие комплексное решение задач по инициированию, подготовке и сопровождению **проектов** по коммерциализации научных исследований и разработок

- Консультирование по вопросам подготовки и организации проектов
- Оценка степени готовности РИД и исследовательских команд к участию в проектах по коммерциализации
- Разработка стратегии коммерциализации
- Маркетинг проектов по коммерциализации
- Поиск партнеров, обладающих необходимыми компетенциями для реализации проектов по коммерциализации
- Подготовка и сопровождение проектов по коммерциализации

**6 направлений
поддержки**

19 сервисов

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ НЕФИНАНСОВЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ



Направление поддержки	Востребованность (количество обращений за 2022 г.)	Пример реализации
Консультирование по вопросам подготовки и организации проектов	78	<ul style="list-style-type: none"> Проведена консультация по вопросу создания студентами совместно с преподавателями книг в Школе дизайна, а также коммерциализации отобранных издательством произведений
Оценка степени готовности РИД и исследовательских команд к участию в проектах по коммерциализации	18	<ul style="list-style-type: none"> Проведена оценка коммерческой значимости РИД «Экспертно-аналитическая и консультационная информационная система расчета индекса сентимента для акций российского рынка и построения краткосрочных торговых стратегий на его базе»
Разработка стратегии коммерциализации РИД и планов по ее реализации	4	<ul style="list-style-type: none"> Разработана комплексная стратегия коммерциализации продуктов Центра языка и мозга Подобрана мера поддержки для реализации проекта по коммерциализации полезной модели «Устройство низколатентной нейрообратной связи»
Поиск партнеров (индустриальные партнеры, компетенции) для реализации проектов по коммерциализации РИД	16	<ul style="list-style-type: none"> Найден индустриальный партнер и потенциальный заказчик для Международной лаборатории «Биоинформатики»
Поиск специалистов , обладающих необходимыми компетенциями для реализации проектов по коммерциализации	4	<ul style="list-style-type: none"> Найден руководитель разработки для проекта «Создание и коммерциализация платформы Индекс этичности бизнеса»
Подготовка и сопровождение проектов по коммерциализации	24	<ul style="list-style-type: none"> Подготовлен пакет документов для коммерциализации создаваемого ПО (тест Рея) Центра языка и мозга НИУ ВШЭ Сопровождаются переговоры с «Ростсельмаш» (9 технологических задач)

ТИПЫ ПРОЕКТОВ И ПРИМЕРЫ



Тип проекта	Договор	Пример
1) Создание нового продукта по инициативе подразделения университета	<p>Заключение договора о продаже продукта между НИУ ВШЭ и покупателем (лицензионный или смешанный договор с момента начала продаж)</p> <p>Заключение лицензионного договора между НИУ ВШЭ и создаваемой спин-офф компанией на право использования РИД (начиная с этапа создания продукта)</p>	Создание аппаратно-программного комплекса для повышения и восстановления когнитивной функции и терапии неврологических расстройств на базе технологии мгновенной нейрообратной связи с использованием способа оценки параметров ритмической активности головного мозга с малой задержкой, выраженного в виде изобретения, созданного в ходе работ и права на который оформлены на НИУ ВШЭ
2) Создание нового продукта по внешнему заказу	Заключение смешанного договора между НИУ ВШЭ и заказчиком, предполагающего выполнение работ и передачу прав (отчуждение) на дальнейшее использование РИД, правообладателем которого является НИУ ВШЭ, заказчику.	Создание и поставка системы предупреждения неисправности жатки кормоуборочного комбайна для крупностеблевых культур с применением технологии (программного модуля) НИУ ВШЭ предиктивного анализа массива данных, зарегистрированного в Роспатенте в качестве программы для ЭВМ
3) Реализация существующих продуктов , который включает использование РИД	Заключение лицензионного договора	Поставка Автоматизированной системы «АСОНИКА» - собственного продукта НИУ ВШЭ, разработанной и поддерживаемой командой из МИЭМ
4) Реализация продукта с измененной бизнес-моделью , посредством включения РИД как компонента этого продукта	Заключение смешанного договора, предполагающего выполнение работ и передачу прав на РИД	Продажа услуг по расчету трафика на платной автодороге. Требуется сформировать программное решение, провести его регистрацию в качестве РИД для включения в договор поставки, как инструмента интерпретации предоставленных расчетных данных
5) Реализация прав на РИД	<p>Заключение лицензионного договора на право использования РИД</p> <p>Заключение договора об отчуждении исключительного права на РИД</p>	<p>Предоставление права использования товарного знака («ВШЭ», «Сделано в Вышке»)</p> <p>Продажа прав на патент</p>

СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА ПО ИНИЦИАТИВЕ КОМАНДЫ НИУ ВШЭ



1) Подготовка предварительного описания проекта (проект концепции продукта) по шаблону ЦКРТТ. Ключевые вопросы:

- Продуктовая гипотеза (предполагаемый продукт)
- Рынок
- Команда
- РИД (научный задел)

2) Проведение консультаций с ЦКРТТ. Уточнение концепции. Выработка стратегии коммерциализации (бизнес-плана). Ключевые вопросы:

- Бизнес-модель
- Необходимые инвестиции (поддержка)



3) Разработка прототипа продукта

4) Переговоры/тестирование с потенциальными заказчиками (партнерами). Ключевые вопросы:

- Условия покупки продукта (проект лицензионного договора)
- Определение необходимой доработки
- Оформление РИД, постановка на учет как НМА



5) Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ



СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА ПО ЗАКАЗУ ПАРТНЕРА/ЗАКАЗЧИКА

- 1) **Техническое задание на разработку прототипа (от заказчика/партнера)**
 - Продукт/рынок
 - Роль разработки НИУ ВШЭ для создания продукта

- 2) **Проведение консультаций с ЦКРТТ. Подготовка коммерческого предложения . Ключевые вопросы:**
 - Условия сотрудничества (включая возможность использования полученных или планируемых результатов, в рамках научных проектов, реализуемых в НИУ ВШЭ)
 - Лицензионная модель (в т.ч. возможность оформления РИД и постановки на учет как НМА)

- 3) **Переговоры с заказчиком. Согласование условий**
 - Условия покупки прототипа продукта (проект лицензионного договора)

- 4) **Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ**



НОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОДУКТА/УСЛУГИ НИУ ВШЭ

- 1) **Подготовка описания существующего продукта (концепция коммерциализации) по шаблону ЦКРТТ. Ключевые вопросы:**
 - Продукт
 - Рынок (ключевые потребители)
 - Команда
 - Бизнес-модель
 - РИД (научный задел)

- 2) **Проведение консультаций с ЦКРТТ. Проектирование новой бизнес-модели. Ключевые вопросы:**
 - Конкурентные преимущества, которые могут быть реализованы в лицензионной модели
 - Новые условия продажи продукта
 - Сегмент потребителей
 - Необходимая доработка (требуемые инвестиции), включая оформление РИД и постановка его на учет как НМА

- 3) **Переговоры с заказчиком. Согласование условий**
 - Условия покупки прототипа продукта (проект лицензионного договора)

- 4) **Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ**





НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ