



## СЕРВИСЫ НАТТ И ПАРТНЕРОВ

ПРИМЕР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
С СЕТЕВЫМ ЦЕНТРОМ ТРАНСФЕРА МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

# Виды сервисов



## Инфраструктурные сервисы

Экспресс-аудит профилей университета;  
Экспресс-оценка готовности к ТТ;  
Внедрение системы управления ИС.



## Поддерживающие сервисы

Экспресс-оценка потенциала коммерциализации;  
Патентные экспресс-ландшафты;  
Анализ рынков;  
Разработка стратегий.



## Коммерческие сервисы

Регистрация программного обеспечения (ПО)  
и медзиделий(МИ) – получение регудостоверений;  
Клинические исследования  
Апробация ПО и МИ с рекомендациями  
Составление экономических обоснований  
для внедрения ПО и МИ в клиническую практику

Грантовый сервис (заявка и сопровождение)  
Патентный сервис  
Юридический сервис

# Состав Сетевого ЦТТ Сеченовского университета

<http://cttmed.ru/>



Москва (2)

Саратовская область (2)

Тамбовская область (1)

Краснодарский край (1)

Томская область (1)

• Дальний восток (2)

• Архангельская область (1)

• Республика Крым (1)

• Республика Башкортостан (2)

## Планы до 2025 года:

**>35** - действующие участники сети, включая:

**50%** - с сильными IT и инженерными компетенциями

**30%** - с локализацией или филиальной сетью за рубежом

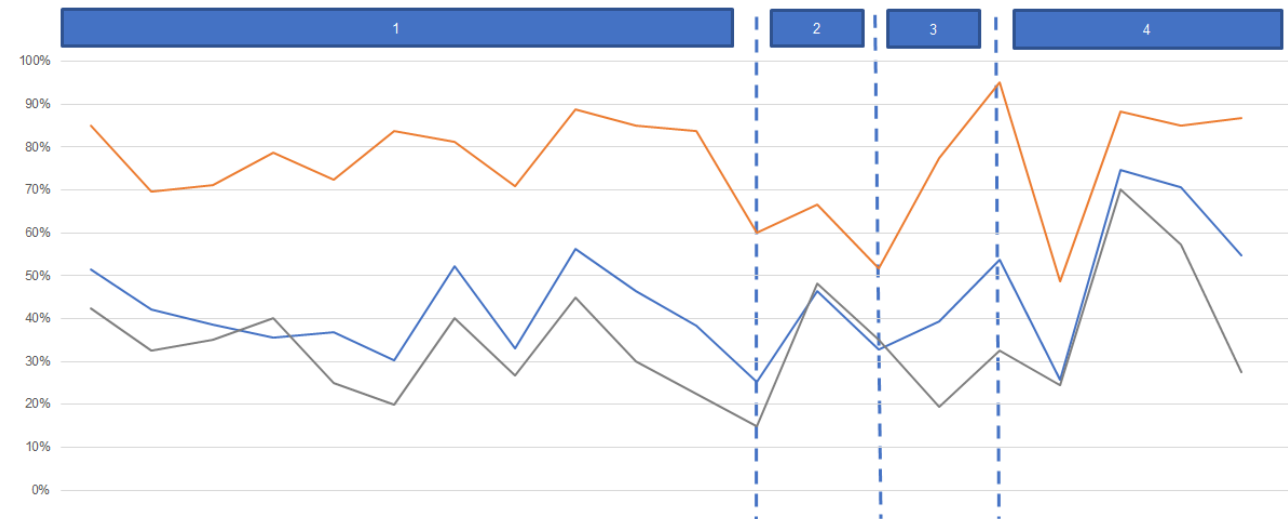
что обеспечит следующие виды сетевого взаимодействия:

- **Межотраслевое;**
- **Межинституциональное;**
- **Междисциплинарное;**
- **Международное.**

# Экспресс-анализ ключевых факторов при вступлении в сетевую ЦТТ

## Шаг 1. Оценка готовности участников к трансферу

Методика нацелена на оценку зрелости процессов в области ТТ: их наличие, повторяемость, наличие КПЭ, ответственных, бюджетов, а не на оценку эффективности этих процессов\*



- Средний результат по топовым вузам (топ-10 вузов по результатам исследования)
- Средний результат по всей выборке вузов (79 вузов приняли участие в исследовании)
- Средний результат по вузам-членам Консорциума при вступлении в сеть

- 1 – Процессы коммерциализации**
- 2 – Организация и процессы управления**
- 3 – Коммуникации**
- 4 – Персонал**

## Шаг 2. Экспресс-аудит исследовательской активности (профилей)

- Патентный;
- Публикационный;
- Стратегический.

## Шаг 3. Экспресс-аудит портфеля ИС

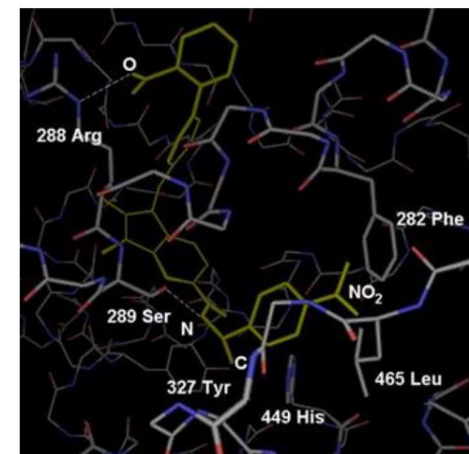
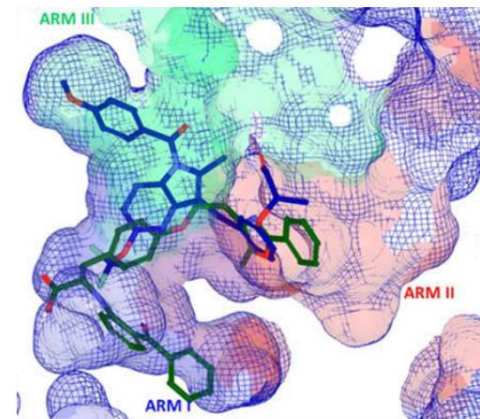
- Инвентаризация портфеля ИС;
- Задел по коммерциализации.

# Пример Каталога

## ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ САХАРНОГО ДИАБЕТА 2 ТИПА

Новое направление в развитии препаратов действующих на PPAR $\gamma$  – создание неагонистических(!) модуляторов, которые с одной стороны блокируют фосфорилирование PPAR $\gamma$ , а с другой (не будучи агонистами) не стимулируют пролиферацию адипоцитов.

- **ПОТРЕБИТЕЛИ:** Фармкомпании (Сахарный диабет);
- **ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД АНАЛОГАМИ:**
  - Проведен дизайн библиотеки лигандов-кандидатов, отвечающих требованиям к неагонистическому характеру связывания молекулы в LBD;
  - Разработаны методы синтеза и синтезированы 4 класса соединений (по 7 изоструктурных молекул по каждому классу соединений);
  - Проводится синтез целевых соединений, а также наработка темплатов для дальнейшей оптимизации;
- **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ:** Проекты заявок (предполагаемый предмет защиты) – планируется патентование тех молекул, которые покажут себя наиболее эффективными в скрининге in vitro;
- **ОБЪЕМ РЫНКА:** Мировой рынок диабета 2 типа к 2030 году будет составлять около 61,6 млрд долларов США, при этом среднегодовой рост составит 8,4% с 2022 по 2030 г.;
- **НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ПРОЕКТУ:** 50,0 млн руб.;
- **СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:** 2 года;
- **СТРУКТУРА ЗАТРАТ:**
  - 30,0 млн – 40,0 млн руб. – доклинические исследования;
  - 5,0 млн – 10,0 млн руб. – синтез.



СЕЧЕНОВСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
НАУКА О ЖИЗНИ

СТАДИЯ РАЗРАБОТКИ

HIT-TO-LEAD

LEAD OPTIMIZATION

PRE-CLINICAL

CLINICAL PHASE I

CLINICAL PHASE II

# Грантовый Сервис – опыт во взаимодействии с Сеченовским университетом

<https://grantconcierge.ru/>

Опыт сотрудников сервиса - суммарно более 1 млрд.руб.

## Возможности:

- Мониторинг проводимых конкурсов, тендеров и грантов – тематический под запрос;
- Еженедельный дайджест конкурсов и грантов - тематический;
- Поддержка грантовой активности научных организаций, университетов, инновационных предприятий
  - до 5 млн.руб. (ФСИ, БРИКС, РФФИ);
  - до 100 млн.руб. (мегагранты, Эра, РФФ);
  - выше 100 млн.руб. (РФРИТ, Сколково и др.);
- Совместное участие в конкурсах/грантах/тендерах;
- Консультационные услуги (Инвестиционная упаковка проекта, бизнес-план, маркетинговое исследование и пр.)



Информирование о текущих и предстоящих конкурсах, грантах и тендерах;

Конкурсы для МИП/СМП/образовательные учреждения

Возможность получения расширенной справки с разъяснениями по конкурсу;

# Подготовка заявки на грант (этапы)

- Сбор и обработка информации от Заказчика;
- Научный обзор по теме проекта;
- Проведение маркетингового исследования;
- Доукомплектование заявки ресурсами и компетенциями
- Разработка финансовой модели;
- Расчёт показателей эффективности;
- Описание бизнес-модели;
- Заполнение заявки в системе или подготовка документов на подпись Заказчику;
- Письма поддержки;
- Подготовка презентации;
- Тренировка питча;
- Рекрутирование;
- Сопровождение отчётности.

# 1. Внедрение системы управления РИД



Набор документов, обеспечивающих работу системы по управлению ИС

- Политика в области ИС;
- Положение об авторском вознаграждении;
- Положения о профильных комиссиях;
- Положение о Центре трансфера технологий;
- Положение о секретах производства;
- Регламент учета РИД в университете;
- Регламент лицензирования символики университета;
- Модельные договоры и иные документы в области ИС.

## 2. Автоматизация системы управления РИД

<https://academrid.ru/>

подробнее в отдельной презентации

### АВТОМАТИЗАЦИЯ работы с интеллектуальной собственностью



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Дмитрий Метляев**  
**+7 (917) 586 70 52**



[www.rusnatt.ru](http://www.rusnatt.ru)

Москва, 2021