

Большие лицензионные платежи. Миф или реальность.



Цели лицензионной деятельности НГУ

ЦЕЛЬ → сотрудничество, развитие компетенций, дополнительные доходы

1. Заказные НИОКР

лицензирование предшествующих РИД,
«сопутствующих» РИД, РИД третьих лиц (как
правило такое лицензирование для
индустриальных партнеров)

1. Инновационная активность

«самостоятельные» РИД, лицензирование
инициативных наукоёмких разработок

2. Развитие компетенций

студенческие программы, целевая подготовка
кадров для высокотехнологичных партнёров

«Лицензиаты» потенциальные:

- промышленность, агро-, био-
индустрия
- > 300 компаний – резидентов
Академпарка
- участники студенческих программ



ЦЕЛЬ → компетенции, области приложения сил

Широкий спектр технологических (меж- и кросс-дисциплинарных) проектов для создания РИД и их лицензирования:

- **Новые материалы**, технологии их моделирования и производства
- **Агробiotехнологии** и новое сельское хозяйство
- **Геофизика**, геология и добыча полезных ископаемых
- **Фотоника**
- **Новые источники энергии**
- **IT в медицине**, теле- и персонализированная медицина
- **Индустриальный искусственный интеллект (цифровые технологии)**

Продвижение портфелей разработок позволяет привлечь внимание потенциальных потребителей лицензионных продуктов

Механизмы реализации взаимодействия с партнёрами

Механизмы лицензирования РИД с индустриальными партнерами и иными участниками гражданского оборота исключительных прав

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИОННОЙ АКТИВНОСТИ

- **Системное управление** процессами создания, выявления, защиты и коммерциализации РИД (переговоры)
- **Доведение разработок** до более высокого уровня технологической готовности (УГТ или TRL, как минимум до 5 или 6 уровня)
- **Развитие сетевого взаимодействия** по трансферу технологий, включая межвузовский и межотраслевой

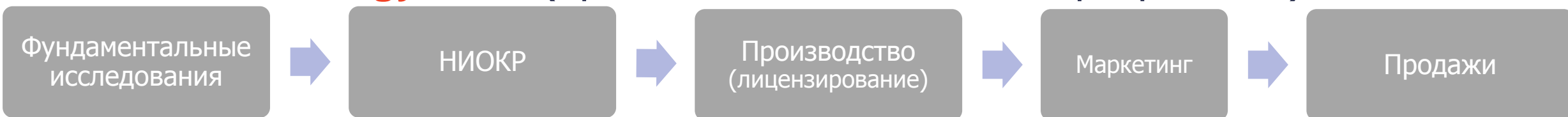
ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НГУ до 2030 года

**Количество охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (РИД),
рост в 4,5 раза**

**Результат от приносящей доход деятельности на 1 НПР, млн руб./год
рост в 3,6 раза**

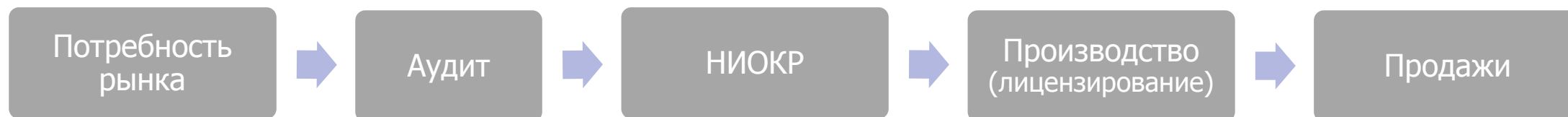
Механизмы лицензирования РИД с индустриальными партнерами и иными участниками гражданского оборота исключительных прав

Technology Push (продвижение собственных разработок)



Задачи инновационной политики ВУЗа для успешного лицензирования: 1) Защита создаваемых РИД/ОИС. 2) Привлечение внешнего финансирования для доведения разработок до более высокого уровня технологической готовности (УГТ или TRL). 3) Проектное управление, коммуникации, документооборот. 4) Дополнение команды проекта предпринимательскими компетенциями.

Market Pull (запросы рынка)



Задачи инновационной политики ВУЗа для успешного лицензирования: 1) Технологический аудит запросов индустрии. 2) Защита создаваемых РИД/ОИС. 3) Содействие взаимодействию различных групп исследователей и индустриальных партнеров.

Проблемы и болевые точки лицензирования в университетах

Проблемы и болевые точки лицензирования

1. Правовой менталитет индустриального партнера: «Всё должно принадлежать МНЕ, никакого лицензирования, только отчуждение исключительных прав на РИД/ОИС в полном объеме», в том числе и на «предшествующие» РИД и на «смежные» РИД ВУЗа, что влечет за собой ущемление коммерческих прав ВУЗа или накладывает ограничения на дальнейшие разработки в интересах иных лиц.

***Желание не исключительности (то есть конкурентных преимуществ), а монополии!
Никаких роялти от продукции по лицензии, только паушальный платеж!***

2. Проблемы готовности и масштабирования технологии до потребностей лицензиата.

Начальный уровень готовности технологии – низкая цена лицензии!

3. Трудности «понимания» (трудности последующего сопровождения лицензионного продукта).

Лицензирование – предоставление права использования, а не служба поддержки и сопровождения (это услуги) 24/7!

4. Проблема отчуждения федерального имущества, находящегося в оперативном управлении.

Индустриальные партнёры очень осторожно относятся к таким активам.

Проблемы и болевые точки лицензирования

1. Правовой статус университетов – федеральные бюджетные учреждения, живущие по бюджетному кодексу с имуществом, в том числе и НМА, находящемся в оперативном управлении. **ТАКЖЕ РАЗНЫЕ (технические, гуманитарные, смешанные) ПРОФИЛИ УНИВЕРСИТЕТОВ!!!**

Отсюда желание контрагентов быть не лицензиатами, а приобретателями прав!

2. Проблемы оценки НМА и «справедливой стоимости (цены) реализации.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ
"НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ" (Приказ Министерства Финансов РФ от 15.11.2021 №181н).**

В соответствии со стандартом оценку НМА производит комиссия по поступлению и выбытию активов, но для оценки (например НОУ-ХАУ) комиссии требуются следующие данные:

- 1. Описание: свойства, особенности использования.**
- 2. Характеристики продукции, которая производится с использованием оцениваемого объекта.**
- 3. Себестоимость, цену за единицу товара, производимого с применением ноу-хау.**
- 4. Сведения о доходе, который появляется благодаря использованию интеллектуальной собственности.**
- 5. Затраты на создание, внедрение объекта.**
- 6. Информацию о возможных способах эксплуатации: аренде, продаже и т. д.**
- 7. Бизнес-план для ознакомления с перспективами коммерческого использования (если есть).**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!