



ЦЕНТР ТРАНСФЕРА  
ТЕХНОЛОГИЙ НИУ ВШЭ

Центр коммерциализации  
разработок и трансфера  
технологий

# КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ РАЗРАБОТОК И ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ В НИУ ВШЭ

Пятаева Ольга Алексеевна,  
*Заместитель директора ЦКРТТ НИУ ВШЭ*

## Цели и вызовы НИУ ВШЭ в части коммерциализации

Коммерциализация результатов научной, образовательной, экспертно-аналитической и креативной деятельности – один из приоритетов Стратегии НИУ ВШЭ и Интегрированной Программы развития Университета.

**Цель – кратный рост  
доходов от распоряжения  
правами на РИД  
(порядка 150 млн.руб. к 2030 г.  
при базе в 3,5 млн.руб. в 2021  
г.)**

- **Фундаментальные и прикладные исследования** направлены на генерацию новых знаний, формирование интеллектуальной собственности.
- **Процесс коммерциализации** - трансформация результатов интеллектуальной деятельности в реальные разработки и новые продукты, получение дохода от сформированной интеллектуальной собственности.

### Вызовы НИУ ВШЭ:

#### *Количественные:*

- Рост доли сотрудников, участвующих в коммерциализации РИД
- Рост доходов вуза от распоряжения правами на РИД
- Рост количества проектов по коммерциализации, инициированных исследователями
- Рост доли исследований и технологических разработок, результаты которых коммерциализированы
- Рост доли проектов, находящихся на высоких уровнях готовности

#### *Качественные:*

- Развитие исследовательских команд в подразделениях, нацеленных на решение практико-ориентированных задач

## Система трансфера технологий в НИУ ВШЭ

Центр коммерциализации разработок  
и трансфера технологий (создан в 2021 г.)

Наша цель – повышение **результативности деятельности НИУ ВШЭ в области коммерциализации результатов** интеллектуальной деятельности (РИД) и трансфера технологий, создаваемых в ходе научно-исследовательских, прикладных, инновационных проектов и иных творческих видов деятельности.



Сетевой Центр трансфера  
технологий ВШЭ построен на  
базе распределенной модели



### 5 ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

- Центр коммерциализации разработок и трансфера технологий;
- Дирекция по правовым вопросам
- Дирекция по научным проектам
- Дирекция по прикладным научным исследованиям и разработкам
- Управление инвестиционного анализа





## Деятельность по коммерциализации в НИУ ВШЭ

### Консультационно-методическая поддержка

- Консультации ДПВ, деятельность ДНП
- Консультационные сервисы ЦКРТТ (с 2021 г.)
- Расширение спектра услуг ЦКРТТ, старт реализации образовательных программ (2023 г.)

### Административное стимулирование

- Показатель результативности для стратегических проектов, выполняемых в рамках программы «Приоритет 2030»
  - Показатель результативности для факультетов

### Меры поддержки коммерциализации

### Материальное стимулирование (распределение доходов)

- Комиссия по интеллектуальной собственности (2022 г.)
- «Профессорская привилегия» (с 2013 г.)
- «Предпринимательская привилегия» (октябрь 2023 г.)

### Финансовая поддержка проектов

- Специальный механизм финансовой поддержки проектов по коммерциализации (август 2023 г.)

## Сервисы ЦКРТТ

### Консультирование по вопросам подготовки и организации проектов

- закрепление и распоряжение правами на РИД
- инструменты привлечения инвестиций и меры поддержки
- управление проектом по коммерциализации

### Оценка степени готовности РИД и исследовательских команд к участию в проектах по коммерциализации

- оценка коммерческой значимости результатов
- оценка уровня готовности технологии
- рекомендации по формам и мерам правовой охраны РИД

### Разработка стратегии коммерциализации РИД

- концептуальное проектирование и конкретизация продуктов и услуг
- разработка бизнес-моделей
- подбор мер поддержки проектов по коммерциализации



### Маркетинг проектов по коммерциализации РИД

- подготовка и сопровождение участия в брокерских мероприятиях
- маркетинг в сетях трансфера технологий
- поиск и привлечение индустриальных партнеров и заказчиков

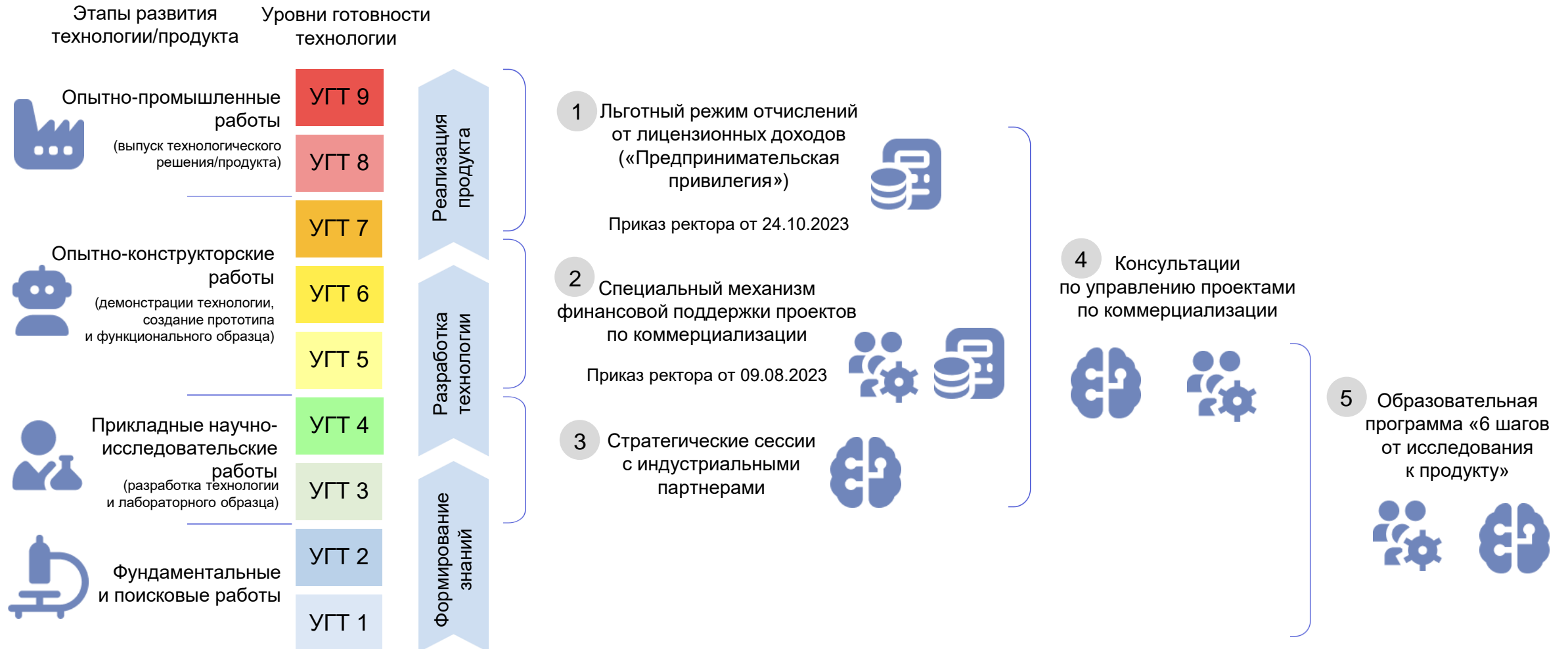
### Поиск партнеров, обладающих необходимыми компетенциями для реализации проектов

- поиск и привлечение в проект необходимых компетенций
- интеграция партнеров и управление проектными консорциумами

### Подготовка и сопровождение проектов по коммерциализации

- подготовка проектов лицензионных договоров, соглашений, ТЗ, ТЭО
- сопровождение переговоров с индустриальными партнерами и заказчиками
- комплексное управление проектами
- консультирование по вопросам подготовки финансовой и научно-технической отчетности в рамках проектов
- создание малых инновационных компаний в партнерстве с университетом (лицензионная модель)

# Механизмы поддержки на разных этапах развития проекта





## Сценарии взаимодействия с ЦКРТТ

Обратиться  
за консультацией  
по вопросам подготовки  
и организации проектов

Определить условия  
распоряжения правами  
на РИД, принадлежащие  
университету

Получить  
финансирование со стороны  
университета в рамках меры  
поддержки

Воспользоваться  
режимом  
«Предпринимательская  
привилегия»

Стратегические сессии  
с индустриальными партнерами  
для фокусировки исследований  
на практических задачах

Пройти обучение  
по тематике  
коммерциализации

Адрес: **101000**, Москва, Мясницкая ул., **13** стр. **4**

Email: **tto@hse.ru**

Тел.: **+7-495-531-00-00**

доб. **15276**



## «Предпринимательская привилегия»

Распределение лицензионных доходов  
(доходов от распоряжения исключительными правами на РИД, принадлежащих НИУ ВШЭ)

	До <b>3</b> млн. руб.*	От <b>3</b> до <b>10</b> млн. руб.	От <b>10</b> млн. руб.
Доля централизованного бюджета НИУ ВШЭ	<b>0%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>
Доля структурного подразделения	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
Доля авторов РИД (солидарно)	Не более <b>15%</b>	Не более <b>15%</b>	Не более <b>15%</b>
Доля команды проекта	Не менее <b>75%</b>	Не менее <b>70%</b>	Не менее <b>65%</b>

\* Суммарный лицензионный доход от РИД (учитывается по представлению руководителя проекта нарастающим итогом с даты первой продажи продукта).

Общий срок действия механизма предпринимательской привилегии – 2 года с даты первой продажи продукта.





## Финансовая поддержка «Коммерциализация»

Команда проекта может получить финансирование для развития проекта до уровня, необходимого для осуществления тестовой продажи продукта/услуги (или их прототипа) на базе РИД.

**Размер** - до 5 млн. на срок до 2 лет.

**Допустимые расходы:** любые, необходимые для создания, развития и вывода на рынок продукта кроме выполнения НИР.

**Срок обращения:** в любой момент («открытый отбор»).

Оформление продаж по лицензионной модели (получение дохода от распоряжения правами на РИД).

**Основной результат:** получение дохода по лицензионной модели

### Поддерживаются 5 направлений развития проекта:



**1. Развитие команды проекта:**

расширение кадрового состава; оплата работы менеджера продукта, привлекаемых специалистов; и др.



**2. Повышение технологической готовности продукта:**

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



**3. Повышение потребительской готовности продукта:**

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



**4. Разработка бизнес-модели:**

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



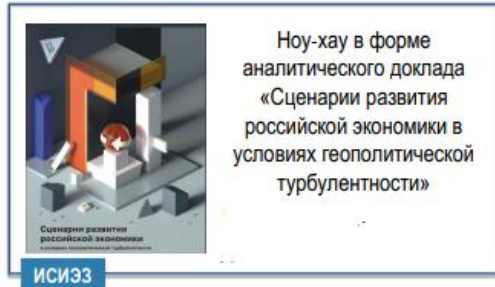
**5. Обеспечение выполнения регуляторных требований, соблюдение которых необходимо для организации продаж:**

оформление РИД; постановка нематериальных активов на баланс НИУ ВШЭ; сертификация/стандартизация продукта; и др.

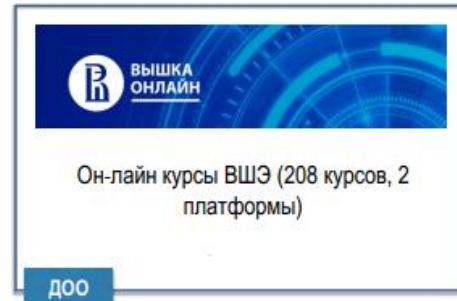


## Продукты проектов по коммерциализации

### Продукты по экспертно-аналитической деятельности



### Образовательные продукты



### Диагностические продукты



### Продукты с использованием инструментов искусственного интеллекта



### Продукты в креативной сфере



## Практика реализации проектов по коммерциализации

	2021	2022	2023	2024*
Количество подразделений, реализующих проекты по коммерциализации, шт.	4	3	12	21
Количество продуктов университета, реализуемых по лицензионной модели, шт.	4	3	17	33
Количество РИД, вовлечённых в коммерческий оборот, шт.**	6	7	22	47
Количество лицензионных договоров, шт.	14	7	29	42
Доходы от коммерциализации, млн. руб.	3,94	4,78	11,27	18,0

\* - прогноз ЦКРТТ

\*\* - без учета онлайн курсов

**126%** - ежегодный темп прироста доходов от распоряжения правами на РИД



## Зачем НПР заниматься проектами по коммерциализации?



## Модульная образовательная программа «6 шагов от исследования к продукту»



**Цель программы:** формирование знаний, умений и навыков, необходимых для кооперации исследователей с индустриальными партнерами и заказчиками для создания рыночных продуктов на основе научных разработок.

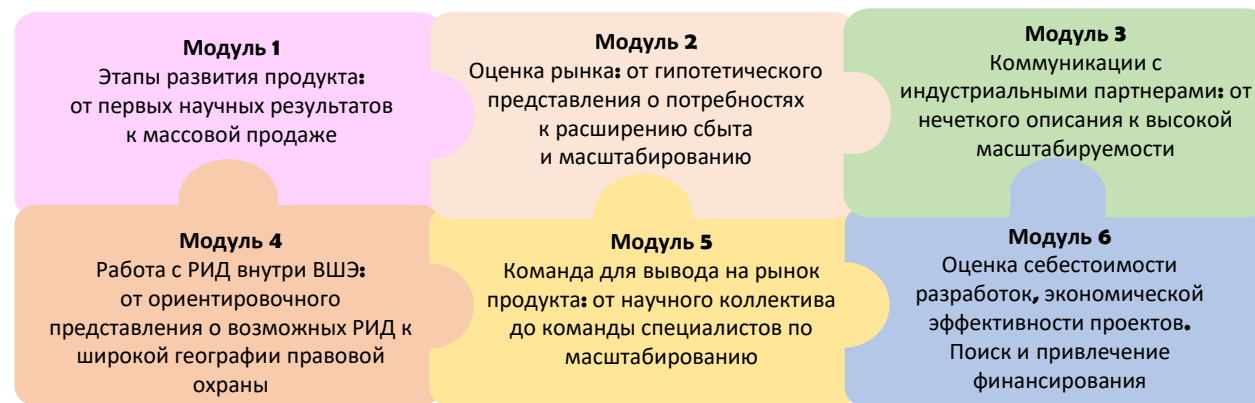


**В результате обучения слушатели получают:**

- алгоритм создания и «упаковки» продукта для коммерциализации в НИУ ВШЭ;
- навыки работы с проектом на различных этапах: продвижение от научных результатов к массовым продажам продукта;
- практики генерации лицензионного дохода в НИУ ВШЭ;
- алгоритм выполнения показателей эффективного контракта, содержащего критерий получения лицензионного дохода;

**и сформируют**

- собственный продукт из научного результата, созданного в лаборатории НИУ ВШЭ



### Уникальность и преимущества

- ✓ **«Доказательное обучение»:** используется опыт проектов ВШЭ, успешно прошедших процесс коммерциализации
- ✓ Практико-ориентированная методика оценки уровня развития проекта коммерциализации **«6 шкал оценки готовности»**
- ✓ **Дифференцированный формат:** лекции, семинары, практикумы, деловая игра, экспертные обсуждения, практические кейсы
- ✓ **Инновационные инструменты** и разработки ВШЭ (ИИ, статистические панели и пр.)
- ✓ **Уникальный состав лекторов** – методологов и практиков в сфере трансфера технологий



Центр коммерциализации разработок и трансфера технологий НИУ ВШЭ  
г. Москва, ул. Мясницкая, д.13, к.4  
тел. **+7 (495) 531-00-00**