

Приложение 1

УТВЕРЖДЕНО

приказом НИУ ВШЭ

от _____ № _____

ПОЛОЖЕНИЕ

о механизме финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» в форме открытого отбора

1. Общие положения

1.1. Положение о механизме финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» в форме открытого отбора (далее соответственно – Положение, НИУ ВШЭ/университет) определяет условия и порядок подготовки и отбора заявок, предоставления финансирования, реализации, мониторинга и оценки достижения результативности проектов по коммерциализации за счет средств механизма финансовой поддержки.

1.2. Финансовая поддержка проектов по коммерциализации осуществляется в целях активизации в НИУ ВШЭ деятельности по коммерциализации результатов научной (научно-исследовательской), образовательной, экспертно-аналитической и креативной деятельности работников НИУ ВШЭ для обеспечения значительного увеличения лицензионных доходов, в том числе для достижения целевых показателей, определенных в Интегрированной программе развития НИУ ВШЭ.

2. Термины и определения

2.1. Базовое подразделение проекта – структурное подразделение НИУ ВШЭ, на материально-технической базе которого реализуется проект по коммерциализации.

2.2. Заявитель – руководитель проекта, осуществляющий подготовку и подачу заявки на финансовую поддержку проекта по коммерциализации, осуществляющий взаимодействие с оператором механизма финансовой поддержки и отборочным комитетом на этапах подачи и отбора заявок на реализацию проектов.

2.3. Заявка на поддержку проекта по коммерциализации (далее – заявка на поддержку) – план действий, необходимых для создания и вывода на рынок продукта и организации его продаж по лицензионной модели и реализация которых приводит к достижению новых количественных и качественных результатов в деятельности по коммерциализации в НИУ ВШЭ.

2.4. Команда проекта – группа физических лиц, представленная работниками НИУ ВШЭ, в том числе работающими на условиях внешнего совместительства, а также студентами и аспирантами НИУ ВШЭ, сформированная с целью реализации проекта по коммерциализации, имеющая своего лидера (далее – руководитель проекта) и ассоциированная с базовым подразделением проекта.

2.5. Координирующий руководитель – первый проректор, в полномочия которого входит распоряжение лимитами, выделенными на финансовую поддержку

реализации проектов по коммерциализации, или руководитель структурного подразделения, до которого доведены лимиты на реализацию проекта по результатам отбора.

2.6. Лицензионная модель продажи продукта (далее – лицензионная модель) – сделка, в рамках которой при передаче покупателю (заказчику) продукта, в том числе передаются интеллектуальные права, правообладателем которых является НИУ ВШЭ.

2.7. Лицензионный доход – доход от распоряжения правами на РИД, получаемый в рамках лицензионной модели продажи продукта.

2.8. Менеджер продукта – член команды проекта - лицо осуществляющее комплекс мероприятий, направленных на формирование облика, развитие и продвижение создаваемого продукта на рынок, включая анализ рынка и конкурентной среды, поиск потребителей, формирование ценностного предложения, определение каналов сбыта, продвижение продукта, формирование бизнес-модели, ценовой и лицензионной политики, тестирование продукта, взаимодействие с потребителями продукта, сбор обратной связи, анализ продуктовых метрик.

2.9. Мониторинговая встреча – встреча экспертной группы и команды проекта, проводимая с целью оценки достигнутых промежуточных результатов реализации проекта и их соответствия техническому заданию проекта по коммерциализации.

2.10. Оператор механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации – Центр коммерциализации разработок и трансфера технологий (далее – ЦКРТТ), осуществляющий организационно-техническое и методическое сопровождение реализации механизма финансовой поддержки, включая сопровождение процедур подачи и отбора заявок, предоставления финансирования, реализации, мониторинга и оценки достижения результативности проектов по коммерциализации.

2.11. Отборочный комитет для предоставления финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации (далее – отборочный комитет) – коллегиальный орган, создаваемый в установленном Положением порядке, уполномоченный на принятие решений о предоставлении или прекращении предоставления финансовой поддержки проектам по коммерциализации.

2.12. Продукт – материальный или нематериальный актив, продаваемый потребителю (заказчику).

2.13. Проект по коммерциализации – комплекс взаимосвязанных работ и мероприятий, выполняемых работниками и структурными подразделениями НИУ ВШЭ, в том числе с привлечением партнеров, реализуемый в том числе за счет механизма финансовой поддержки, и нацеленный на получение университетом дохода от распоряжения правами на РИД путем создания и продажи по лицензионной модели рыночных продуктов или услуг, создаваемых с использованием РИД, правообладателем которых является НИУ ВШЭ, и полученных в результате научной, образовательной, экспертно-аналитической или креативной деятельности работников НИУ ВШЭ.

2.14. Прототип продукта – самая ранняя версия продукта, обладающая минимальным функционалом, достаточным для осуществления тестовой продажи.

2.15. Ревью проекта – встреча экспертной группы и команды проекта, проводимая с целью подробного изучения и экспертной оценки представляемого к поддержке проекта по коммерциализации.

2.16. РИД – охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, определяемые в соответствии со статьей 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации.

2.17. Руководитель проекта – работник НИУ ВШЭ, ответственный за планирование, организацию, управление и контроль выполнения проекта по коммерциализации.

2.18. Стадия оценки результативности проекта по коммерциализации (далее – оценка результативности проекта) – 3-летний период, начинающийся с даты завершения стадии реализации проекта, в течение которого оператор механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации осуществляет мониторинг продаж продукта и получаемых НИУ ВШЭ лицензионных доходов.

2.19. Стадия реализации проекта по коммерциализации (далее – реализация проекта по коммерциализации) – период времени, в течение которого проект по коммерциализации финансируется за счет средств механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации.

2.20. Тестовая продажа – сделка (или сделки), приводящая к получению НИУ ВШЭ лицензионного дохода, заключаемая с целью тестирования потребительских качеств продукта, апробации бизнес-модели и договорных отношений с потребителем и осуществляемая в рамках стадии реализации проекта по коммерциализации.

2.21. Техническое задание проекта по коммерциализации – одобренный отборочным комитетом план действий по реализации проекта, подготовленный на основе заявки на финансовую поддержку проекта по коммерциализации.

2.22. Экспертная группа – группа физических лиц, состоящая из работников ЦКРТТ и иных структурных подразделений НИУ ВШЭ, осуществляющая экспертное сопровождение процедур подачи и отбора заявок и мониторинг реализации проектов по коммерциализации.

3. Требования к заявляемому проекту по коммерциализации и команде проекта

3.1. Проект по коммерциализации, претендующий на получение финансовой поддержки, должен отвечать следующим требованиям:

- реализация проекта по коммерциализации должна предусматривать создание или доработку продукта на основе ранее полученных результатов научной, образовательной, экспертно-аналитической или креативной деятельности работников НИУ ВШЭ, подготовку его к тестовой продаже, тестовую продажу по лицензионной модели и, обязательно, получение НИУ ВШЭ лицензионных доходов от реализации продукта;

- коммерциализируемый продукт должен быть создан с использованием РИД, исключительные права на которые принадлежат НИУ ВШЭ;

- в составе продукта допускается использование РИД, принадлежащих третьим лицам, при условии правового урегулирования соответствующих отношений с НИУ ВШЭ;

- на стадии реализации проекта по коммерциализации не допускается проведение научно-исследовательских работ с целью создания РИД, но допускается оформление, как часть проекта, ранее созданных РИД, включая проведение процедур административного учета РИД, постановки нематериальных активов (НМА) на

бухгалтерский баланс НИУ ВШЭ, государственной регистрации РИД и любых других процедур, связанных с закреплением прав и учетом РИД;

– проект по коммерциализации, претендующий на получение финансовой поддержки, может дополнительно финансироваться за счет иных средств, в том числе, за счет средств других конкурсов, проводимых НИУ ВШЭ, при этом не допускается финансирование одних и тех же работ за счет средств механизма финансовой поддержки проектов по коммерциализации и иных источников.

3.2. Руководитель проекта должен быть работником НИУ ВШЭ, занимающим полную ставку.

3.3. Участники команды проекта должны быть работниками НИУ ВШЭ (на полную или неполную ставку) или внешними совместителями НИУ ВШЭ, аспирантами или студентами НИУ ВШЭ.

3.4. Команда проекта может состоять из аспирантов или студентов НИУ ВШЭ не более чем на 30% (по количеству участников).

3.5. На стадии реализации проекта по коммерциализации команда проекта должна быть укомплектована менеджером продукта.

4. Требования к ожидаемым результатам проекта по коммерциализации

4.1. На стадии реализации проекта по коммерциализации (в течение срока предоставления финансовой поддержки) должен быть сформирован и подготовлен к тестовой продаже прототип продукта.

4.2. На стадии реализации проекта по коммерциализации должна быть осуществлена тестовая продажа продукта и НИУ ВШЭ должен быть получен лицензионный доход в объеме не менее 30% от суммы предоставленной проекту по коммерциализации финансовой поддержки.

4.3. На стадии оценки результативности проекта по коммерциализации (в течение трехлетнего срока с даты завершения реализации проекта по коммерциализации) должны осуществляться продажи продукта и НИУ ВШЭ должен быть получен лицензионный доход в объеме не менее 200% от суммы предоставленной проекту по коммерциализации финансовой поддержки.

4.4. Недостижение требований к ожидаемым результатам проекта по коммерциализации, указанных в пунктах 4.1, 4.2 и 4.3 Положения, может являться основанием для отказа в предоставлении команде проекта любых иных мер поддержки со стороны НИУ ВШЭ для новых инициатив.

5. Условия предоставления финансовой поддержки, направления поддерживаемых работ и видов расходов

5.1. Финансовая поддержка проекта по коммерциализации осуществляется путем выделения целевого финансирования команде проекта, которая выступает с инициативой реализации проекта по коммерциализации.

5.2. Решения о выделении, объемах и сроках или прекращении выделения финансовой поддержки принимаются отборочным комитетом.

5.3. Предельный объем предоставляемой финансовой поддержки для одного проекта по коммерциализации составляет 5 000 000 рублей на весь срок реализации.

5.4. Предельный срок предоставления финансовой поддержки для одного проекта составляет 2 года.

5.5. График предоставления и использования средств финансовой поддержки (далее – смета проекта по коммерциализации) утверждается протоколом решения отборочного комитета и фиксируется в техническом задании проекта по коммерциализации.

5.6. Средства финансовой поддержки являются средствами целевого финансирования и могут направляться только на оплату расходов, необходимых для создания, развития и вывода на рынок продукта, включая расходы по направлениям:

5.6.1. Повышение технологической готовности продукта, включая и не ограничиваясь расходами на:

- определение технических и пользовательских требований к создаваемому продукту;

- создание прототипа продукта;

- тестирование прототипа продукта с потенциальными потребителями;

- организацию службы технической поддержки продукта.

5.6.2. Повышение потребительской готовности продукта, включая и не ограничиваясь расходами на:

- проведение детального анализа рынка (изучение потребностей потребителей, определение целевых групп потребителей и их специфических требований);

- проведение конкурентного анализа (сравнение продукта с аналогами, имеющимися на рынке);

- формирование рыночного облика продукта;

- привлечение потенциальных потребителей, в том числе для проведения тестирования прототипа продукта;

- маркетинговые мероприятия по привлечению потребителей продукта.

5.6.3. Повышение готовности бизнес-модели продукта, включая и не ограничиваясь расходами на:

- разработку бизнес-модели продукта, включая описание источников доходов и расходов, ключевых ресурсов, партнеров, каналов поставок и продаж;

- разработку модели жизненного цикла продукта, включающей стадии производства (создания), реализации (продажи) и поддержки (сопровождения);

- разработку ценовой и лицензионной политики реализации продукта;

- разработку плана развития продукта и набора метрик развития на среднесрочную перспективу (1-3 года).

5.6.4. Повышение правовой и регуляторной готовности продукта, включая и не ограничиваясь расходами на:

- разработку стратегии охраны и защиты прав на продукт, обеспечивающей конкурентные преимущества на рынке;

- оформление РИД в соответствии со стратегией охраны и защиты прав на продукт;

- проведение исследований патентоспособности результатов исследований;

- разработка организационно-правовой модели реализации продукта;

- разработку и согласование в НИУ ВШЭ типового договора на реализацию продукта, включающего механизмы получения лицензионного дохода;

- сертификацию и/или стандартизацию продукта.

5.6.5. Повышение готовности команды проекта, включая и не ограничиваясь расходами на:

- отбор и привлечение на работу кандидатов для расширения кадрового состава команды проекта;
- оплату работы менеджера продукта и привлекаемых в проект специалистов, включая руководителя проекта.

6. Процедура подачи и отбора заявки на поддержку проекта по коммерциализации

6.1. Для реализации процедуры подачи и отбора заявок на поддержку проектов по коммерциализации формируются:

- 6.1.1. отборочный комитет;
- 6.1.2. экспертная группа.

6.2. Состав отборочного комитета утверждается в установленном в НИУ ВШЭ порядке в составе не менее 5 человек из числа работников Дирекции по научным проектам/директора по научным проектам, Дирекции по научным исследованиям и разработкам/старшего директора по научным исследованиям и разработкам, Дирекции программы развития, ЦКРТТ и иных работников НИУ ВШЭ.

6.3. Руководство деятельностью и проведение заседаний отборочного комитета осуществляет председатель.

6.4. К компетенции отборочного комитета относятся:

- 6.4.1. формирование экспертной группы;
- 6.4.2. принятие решений о финансовой поддержке реализации проектов по коммерциализации с учетом рекомендаций экспертной группы;
- 6.4.3. принятие решения о продолжении реализации проекта по коммерциализации с изменением технического задания;
- 6.4.4. принятие решения о прекращении реализации проекта по коммерциализации.

6.5. Отборочный комитет правомочен принимать решения, если на его заседании присутствуют не менее половины от общего числа его членов, включая председателя отборочного комитета.

6.6. Заседания отборочного комитета могут проводиться в очном или дистанционном формате с использованием онлайн-платформ видео-конференц-связи. Делегирование членами отборочного комитета своих полномочий иным лицам в рамках указанных заседаний не допускается.

6.7. Отборочный комитет принимает решения простым большинством голосов посредством открытого голосования его членов, присутствующих на заседании. Каждый член отборочного комитета имеет один голос. При равенстве голосов голос председателя отборочного комитета является решающим. Решения отборочного комитета оформляются протоколом, подписываемым всеми участниками заседания отборочного комитета.

6.8. Экспертная группа формируется отборочным комитетом по представлению директора ЦКРТТ в составе не менее 2 человек, из числа работников ЦКРТТ и иных работников НИУ ВШЭ.

6.9. К функциям экспертной группы относятся:

6.9.1. экспертное сопровождение процедуры подачи и отбора заявок, включая проведение ревью проектов по коммерциализации и экспертизу заявок на поддержку проектов по коммерциализации;

6.9.2. выработка рекомендаций для отборочного комитета по результатам проведенных ревью проектов по коммерциализации и экспертизы заявок на поддержку проектов по коммерциализации.

6.10. Организационно-техническое сопровождение процедуры подачи и отбора заявок, мониторинга проектов по коммерциализации, а также работы отборочного комитета осуществляется ЦКРТТ.

6.11. Формы документов, необходимых для подачи и отбора заявок на поддержку и мониторинга проектов по коммерциализации, публикуются ЦКРТТ на его интернет- странице в рамках корпоративного сайта (портала) НИУ ВШЭ (<https://tto.hse.ru/>) или предоставляются ЦКРТТ по запросу.

6.12. Подача и отбор заявок на поддержку проектов по коммерциализации для получения финансовой поддержки со стороны НИУ ВШЭ осуществляется в непрерывном режиме (открытый отбор).

6.13. Подача и отбор заявок на поддержку проектов по коммерциализации осуществляется по следующей процедуре:

6.13.1. Этап 1 – «Уведомление».

6.13.1.1. Заявитель направляет в ЦКРТТ оформленное по установленной форме уведомление о намерении подать заявку на поддержку проекта по коммерциализации (далее – уведомление).

6.13.1.2. В течение 3 (трёх) рабочих дней ЦКРТТ рассматривает уведомление и информирует заявителя о возможности или невозможности рассмотрения заявки на поддержку проекта по коммерциализации.

6.13.2. Этап 2 – «Ревью проекта».

6.13.2.1. При наличии возможности рассмотрения заявки на поддержку проекта по коммерциализации заявитель в течение 10 (десяти) рабочих дней готовит по установленной форме презентацию проекта по коммерциализации для обсуждения и оценки проекта экспертной группой (далее – презентация для ревью проекта).

6.13.2.2. Заявитель информирует ЦКРТТ о готовности презентации для ревью проекта и направляет ее в ЦКРТТ. В течение 5 (пяти) рабочих дней экспертная группа проводит встречу с командой проекта (ревью проекта).

6.13.2.3. По результатам ревью проекта экспертная группа проводит оценку представленного проекта по коммерциализации в соответствии с методикой оценки готовности проекта по коммерциализации. В течение 5 (пяти) рабочих дней после проведения ревью проекта ЦКРТТ информирует заявителя о достаточной проработанности проекта по коммерциализации и целесообразности подготовки заявки на поддержку проекта по коммерциализации или о недостаточной проработанности проекта и нецелесообразности подготовки заявки на поддержку проекта по коммерциализации, включая рекомендации по доработке проекта по коммерциализации до стадии готовности к подаче заявки.

6.13.3. Этап 3 – «Подготовка заявки».

6.13.3.1. В случае целесообразности подготовки заявки на поддержку проекта по коммерциализации заявитель в течение 10 (десяти) рабочих дней готовит по установленным формам (приложение к Положению) заявку на поддержку проекта по коммерциализации и презентацию для отборочного комитета.

6.13.4. Этап 4 – «Экспертиза заявки».

6.13.4.1. Заявитель направляет по электронной почте в ЦКРТТ заявку на поддержку проекта по коммерциализации и презентацию для отборочного комитета. В течение 10 (десяти) рабочих дней экспертная группа проводит экспертизу представленной заявки и ЦКРТТ организует заседание отборочного комитета.

6.13.4.2. Экспертиза заявки включает формальную экспертизу и содержательную экспертизу.

6.13.4.3. Формальная экспертиза предусматривает проверку соответствия заявки требованиям разделов 3, 4, 5 Положения. При соответствии указанным требованиям заявка направляется на проведение содержательной экспертизы.

6.13.4.4. Содержательная экспертиза предусматривает оценку заявки по направлениям:

- текущий уровень развития проекта по коммерциализации;
- целевой уровень развития проекта по коммерциализации;
- команда проекта;
- задачи проекта и план-график выполнения работ;
- смета расходов по проекту по коммерциализации;
- ожидаемые результаты проекта по коммерциализации (рыночный продукт и лицензионные доходы).

6.13.4.5. Материалы заявки и оформленные по установленной форме результаты экспертизы заявки направляются ЦКРТТ по электронной почте на рассмотрение всем членам отборочного комитета не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до даты заседания отборочного комитета.

6.13.5. Этап 5 – «Отборочный комитет».

6.13.5.1. Заявитель выступает с презентацией проекта по коммерциализации.

6.13.5.2. Проводится обсуждение проекта с участием заявителя и членов отборочного комитета. Отборочный комитет вправе предложить внести изменения в заявку на поддержку. Заявитель вправе отказаться от предлагаемых изменений и от получения финансовой поддержки.

6.13.5.3. Членами отборочного комитета проводится открытое голосование по вопросу выделения финансовой поддержки и подготовки на основе заявки на поддержку технического задания проекта по коммерциализации.

6.13.6. Этап 6 – «Подготовка технического задания».

6.13.6.1. В случае принятия отборочным комитетом положительного решения по вопросу выделения проекту по коммерциализации финансовой поддержки без необходимости внесения изменений в заявку на поддержку на основании протокола заседания отборочного комитета заявка на поддержку приобретает статус технического задания проекта по коммерциализации и подлежит утверждению приказом координирующего руководителя.

6.13.6.2. В случае принятия отборочным комитетом положительного решения по вопросу выделения проекту по коммерциализации финансовой поддержки с необходимостью внесения изменений в заявку на поддержку в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания протокола заседания отборочного комитета заявитель предоставляет в ЦКРТТ заявку на поддержку с внесенными изменениями.

6.13.6.3. В течение 3 (трех) рабочих дней ЦКРТТ согласовывает заявку на поддержку с внесенными изменениями или возвращает заявку на поддержку с внесенными изменениями заявителю для дополнительной доработки.

6.13.6.4. После согласования заявки на поддержку с внесенными изменениями ЦКРТТ заявка на поддержку с внесенными изменениями на основании протокола заседания отборочного комитета приобретает статус технического задания проекта по коммерциализации и подлежит утверждению приказом координирующего руководителя.

6.14. Подлинники протоколов заседаний отборочного комитета и прилагаемые к ним материалы хранятся в ЦКРТТ в установленном в НИУ ВШЭ порядке.

7. Порядок доведения финансирования

7.1. Доведение финансовой поддержки осуществляется посредством авансирования по смете проекта на срок 6 (шесть) месяцев на специально создаваемый субсчет проекта по коммерциализации или субсчет базового подразделения в соответствии с решением отборочного комитета.

7.2. Расходование средств финансовой поддержки проекта по коммерциализации осуществляет в соответствии с утвержденной сметой координирующий руководитель. Инициатором расходования средств является руководитель проекта, который направляет служебные записки с обоснованием необходимости осуществления расходов на имя координирующего руководителя с согласованием ЦКРТТ. Руководитель проекта несет ответственность за целевое и эффективное расходование средств в соответствии с утвержденной сметой расходов проекта по коммерциализации и достижение запланированных результатов проекта по коммерциализации.

7.3. Средства финансовой поддержки могут использоваться в соответствии со сметой для осуществления расходов по статьям:

- выплаты команде проекта;
- закупка товаров, работ и услуг;
- закупка произведенных активов, нематериальных активов, материальных запасов и основных средств;
- уплата налогов, сборов и иных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

8. Порядок мониторинга достижения результатов проектов по коммерциализации

8.1. С целью обеспечения результативности реализации проектов по коммерциализации и высокой эффективности использования финансовой поддержки устанавливается процедура мониторинга поддержанных проектов по коммерциализации.

8.2. Не реже одного раза в 6 месяцев проводятся мониторинговые встречи представителей экспертной группы с командой проекта с обязательным участием руководителя проекта и менеджера продукта.

8.3. В ходе мониторинговых встреч оценивается достигнутый прогресс в решении задач в соответствии с техническим заданием проекта по коммерциализации, в том числе:

- достигнутые промежуточные результаты проекта по коммерциализации;
- документальные подтверждения выполненных задач;
- соответствие полученных результатов требованиям технического задания;

- риски, связанные с реализацией проекта по коммерциализации, и достижением запланированных результатов;

- предложения по корректировке технического задания.

8.4. В течение 5 (пяти) рабочих дней после проведения мониторинговой встречи ЦКРТГ направляет членам отборочного комитета заключение по результатам мониторинговой встречи, включающее рекомендации по дальнейшей реализации проекта по коммерциализации, а именно:

- продолжить реализацию проекта по коммерциализации в соответствии с техническим заданием;

- продолжить реализацию проекта по коммерциализации с изменением технического задания;

- прекратить реализацию проекта по коммерциализации.

Окончательные решения по пунктам «б» и «в», указанным выше, принимаются отборочным комитетом.

9 Оценка результативности и эффективности реализации механизма финансовой поддержки

9.1. Ежегодно в срок до 1 февраля года, следующего за годом проведения отбора, ЦКРТГ формирует и выносит на рассмотрение отборочного комитета аналитический отчет об итогах реализации механизма финансовой поддержки за предыдущий год.

9.2. По результатам рассмотрения аналитического отчета отборочным комитетом могут быть сформированы предложения по корректировке механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации.

Приложение
к Положению о механизме финансовой
поддержки реализации проектов по
коммерциализации в Национальном
исследовательском университете
«Высшая школа экономики» в форме
открытого отбора

ОДОБРЕНО
решением заседания отборочного комитета
от «__» _____ 20__ г., протокол № __

Председатель отборочного комитета

_____ И.Р. Агамирзян

СОГЛАСОВАНО
Директор Центра коммерциализации
разработок и трансфера технологий

_____ А.Э. Яновский

Заявка на поддержку проекта по коммерциализации
«_____»¹

Название проекта:	
Аббревиатура проекта:	
Базовое подразделение проекта:	

Контактная информация:

Ф.И.О. руководителя проекта:	
рабочий телефон:	+7
мобильный телефон:	+7
е-mail для контакта ² :	
Ф.И.О. менеджера проекта:	
рабочий телефон:	+7
мобильный телефон:	+7
е-mail для контакта ² :	

¹ Укажите название вашего проекта по коммерциализации.

² Предпочтительно указать е-mail корпоративной почты.

Запрашиваемый объем финансирования³:

Всего:	в т.ч. на 202_ год	в т.ч. на 202_ год	в т.ч. на 202_ год
___ руб.	___ руб.	___ руб.	___ руб.

³ За счет средств механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации.

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1. Срок реализации проекта⁴:

Начало:	_____ 202__ г.
Окончание:	_____ 202__ г.

1.2. Классификация проекта:

Научное направление исследования ⁵ :	_____
Код ГРНТИ:	____.____.____
Иной классификатор (по желанию):	_____
Ключевые слова и словосочетания, характеризующие проект:	_____

1.3. Бюджет проекта:⁶

Источник финансирования	202__ год	202__ год	202__ год
1. Средства механизма финансовой поддержки реализации проектов по коммерциализации, руб.			
2. _____, руб.			
Всего:			

1.4. План закупок по проекту⁷:

№	Наименование предмета закупки, предполагаемый поставщик	Плановый срок закупки, мм.гггг	Кол-во, ед.	Стоимость за единицу, руб.	Общая сумма, руб.
				ИТОГО:	

⁴ Срок реализации проекта – определенный период времени, на протяжении которого проводится финансирование запланированных работ и мероприятий, результатом которых должны стать созданный рыночный продукт/услуга и реализация его первых (тестовых продаж) по модели заключения лицензионных договоров/соглашений.

⁵ Согласно классификатору научных направлений на базе ОЭСР.

⁶ Укажите все источники финансирования, которые будут привлекаться на реализацию проекта по коммерциализации в обозначенные в п.1.1. сроки его реализации.

⁷ План закупок в обозначенные в п.1.1. сроки реализации проекта. Предметом закупок могут быть товары, работы и услуги. Закупки регулируются соответствующим положением – см. <https://www.hse.ru/docs/221433698.html>.

2. КОНТЕКСТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Кратко опишите предметную область и обоснуйте актуальность реализации проекта.

Опишите существующие проблемы, которые будут решены за счет полученных в проекте результатов. Обозначьте необходимость и значимость их решения.

3. СОЗДАВАЕМЫЙ РЫНОЧНЫЙ ПРОДУКТ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ

3.1. Описание создаваемого продукта:

Название продукта:	
Основное назначение продукта:	
Состав продукта:	

3.2. Основные функциональные возможности продукта:

Кратко опишите основной функционал и принцип действия продукта. Укажите его количественные параметры.

3.3. Ранее полученные научно-технические результаты, которые будут использоваться для создания продукта (в т.ч. указываются оформленные РИД)

3.4. Целевые потребительские сегменты (рынки) создаваемого продукта:

Укажите на каких рынках будет реализовываться продукт (отечественный, зарубежные).

Выделите основных покупателей / потребителей, для которых разрабатывается продукт (целевые рынки). Дайте краткую характеристику выделенным сегментам.

3.5. Ценностные предложения для потребителя:

Дайте информацию, какую выгоду продукт несет для его потребителей, какие их проблемы он должен решать.

3.6. Конкурентный анализ:

Укажите основных конкурентов вашего продукта (название, компании, страна, краткое описание) и его преимущества по сравнению с конкурирующими.

3.7. Емкость потребительских сегментов (рынков) на текущий момент:

Рассматриваемый потребительский сегмент	TAM ⁸	SAM ⁹	SOM ¹⁰	Доступное число потребителей ¹¹
---	------------------	------------------	-------------------	--

⁸ TAM (Total Addressable Market) — общий объём рынка, на котором можно продать ваш продукт. Показатель включает всех потенциальных клиентов — в том числе тех, кто уже покупает у ваших конкурентов и товары-аналоги, а также кто потенциально может покупать, но пока не покупает.

⁹ SAM (Serviceable Available Market) — доступный объём рынка, доля от TAM. Этот показатель указывает, сколько денег уже тратится на решения, похожие на ваше. SAM — это рынок прямых конкурентов и аналогов.

¹⁰ SOM (Serviceable & Obtainable Market) — реально достижимый объём рынка, доля от SAM. Это объём продаж, который вы можете получить с помощью текущих доступных вам инструментов и бизнес-стратегии.

¹¹ Это количество потребителей, на которые может претендовать ваш продукт с имеющимися/планируемыми его характеристиками.

Рассматриваемый потребительский сегмент	TAM ⁸	SAM ⁹	SOM ¹⁰	Доступное число потребителей ¹¹

Если уместно, прокомментируйте сделанные оценки объемов целевых рынков.

3.8. Модель монетизации продукта:

Опишите как продукт будет продаваться на рынке, какие способы и инструменты будут задействованы, какова будет стоимость продукта, от чего она будет зависеть.

4. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

4.1. Текущий и целевой уровни развития проекта по коммерциализации:

Дайте оценку развитию вашего проекта по 6 шкалам в соответствии с Методикой оценки готовности проекта по коммерциализации. Укажите по каждой из шкал текущий уровень развития проекта и целевой уровень, который будет достигнут к концу срока реализации проекта (см. п.1.1.). Прокомментируйте, чем характеризуется текущий уровень развития.

Уровень технологической готовности - TRL	Текущий уровень: <i>Например, TRL 3 – завершен научный проект</i>	Целевое значение: <i>Например, TRL 5 – разработан прототип продукта</i>
	Характеристики текущего уровня развития проекта: <i>Например, проведены необходимые эксперименты / апробация полученных ранее научных результатов; подготовлен научно-технический отчет; разработана концепция продукта, включая его состав, функционал; подготовлена презентация продукта.</i>	
Уровень потребительской готовности - CRL	Текущий уровень:	Целевое значение:
	Характеристики текущего уровня развития проекта:	
Уровень готовности бизнес-модели - BRL	Текущий уровень:	Целевое значение:
	Характеристики текущего уровня развития проекта:	
Уровень правовой и регуляторной готовности - IPRL	Текущий уровень:	Целевое значение:
	Характеристики текущего уровня развития проекта:	
Уровень готовности команды проекта -	Текущий уровень:	Целевое значение:
	Характеристики текущего уровня развития проекта:	

TMRL		
Уровень финансового развития - FRL	Текущий уровень:	Целевое значение:
	Характеристики текущего уровня развития проекта:	

4.2. Рабочие пакеты¹² (задачи) проекта:

Выберите релевантные вашему проекту рабочие пакеты (РП) и детализируйте их: укажите ключевые задачи, которые должны обеспечить повышение уровней готовности продукта и будут решаться в рамках пакета; кратко опишите их содержание; укажите, какие документальные результаты в ходе их выполнения будут получены.

РП 1: Повышение технологической готовности продукта

Цель рабочего пакета:

Описание работ по пакету:	
Задача 1.1:	
Задача 1.2:	
Ожидаемые документированные результаты:	
Д 1.1 -	<i>Например, Презентация прототипа продукта</i>
Д 1.2 -	<i>Программа и методика испытаний</i>

РП 2: Повышение потребительской готовности продукта

Цель рабочего пакета:

Описание работ по пакету:	
Задача 2.1:	
Задача 2.2:	
Ожидаемые документированные результаты:	
Д 2.1 -	
Д 2.2 -	

РП 3: Повышение уровня готовности бизнес-модели продукта

Цель рабочего пакета:

Описание работ по пакету:	
Задача 3.1:	
Задача 3.2:	

¹² Рабочий пакет – это логически связанный набор задач проекта, направленных на решение конкретной верхней уровня задачи и для достижения общей цели проекта.

Ожидаемые документированные результаты:	
Д 3.1 -	
Д 3.2 -	

РП 4: Повышение правовой и регуляторной готовности продукта

Цель рабочего пакета:

Описание работ по пакету:	
Задача 4.1:	
Задача 4.2:	
Ожидаемые документированные результаты:	
Д 4.1 -	
Д 4.2 -	

РП 5: Повышение уровня готовности команды проекта

Цель рабочего пакета:

Описание работ по пакету:	
Задача 5.1:	
Задача 5.2:	
Ожидаемые документированные результаты:	
Д 5.1 -	
Д 5.2 -	

4.3. План-график выполнения работ по проекту (диаграмма Ганта):

Нанесите на график, закрасив соответствующие ячейки таблицы, период реализации спланированных задач.

Номер задачи / Период	__ кв. 202__ г.														
	М1	М1	М1	М2	М2	М2									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	2	3	4
Задача 1.1															
Задача 1.2															
... ..															
Задача 5._															

4.4. План-график фиксации документированных результатов по проекту:

Номер	Документированный результат	Период возникновения
-------	-----------------------------	----------------------

		результата
Д 1.1	Например, Презентация прототипа продукта	М9, М24
Д 1.2	Программа и методика испытаний	М18
... ..		
Д 5. __		

4.5. Требования к отчетным документам:

5. РЕСУРСЫ И ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА

5.1. Состав рабочей группы проекта:

Укажите всех участников проекта, в том числе:

- работников НИУ ВШЭ по должности в соответствии с кадровым приказом о приеме работника на работу в НИУ ВШЭ;
- привлекаемых по договорам ГПХ (в столбце «Форма трудовых отношений» указывается «Договор ГПХ»);
- привлекаемые на безвозмездной основе (в столбце «Форма трудовых отношений» указывается «На безвозмездной основе»);
- привлекаемые на основе срочного трудового договора на срок выполнения проекта (в столбце «Форма трудовых отношений» указывается «Срочный трудовой договор»).

№ п/п	ФИО	Должность и структурное подразделение	Роль в проекте	Участие в задачах проекта согласно п.4.2	Форма трудовых отношений в проекте
1.	Иванов Иван Иванович	Директор центра __	Руководство проектом	1.1 – 5.4	Работник НИУ ВШЭ
2.
3.	Сидоров Иван Иванович	Старший научный сотрудник Центр __	Разработка продуктовой стратегии	2.1-2.3, 3.2	Договор ГПХ
4.					
5.					

5.2. Партнеры проекта¹³:

Дайте краткое описание по каждому партнеру – название, ключевые компетенции/ область деятельности, веб-сайт и страна, роль в проекте, участие в задачах, объем предусмотренного финансирования работ.

¹³ Партнер проекта – это организация, для которой актуален предлагаемый проект и которая готова оказать содействие в его реализации.

№ п\п	Наименование, область деятельности	Страна, веб-сайт	Роль в проекте	Участие в задачах проекта согласно п.4.2	Объем финансирования из средств проекта
1.	ООО «___» Проведение Государственной регистрации медицинских изделий	Россия http://	Разработка документации на продукт Проведение испытаний	2.3	___ тыс. руб.
2.
3.					

6. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

6.1. Целевые показатели в период реализации проекта и после его завершения

Наименование показателя, ед. измерения	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	Всего
Количество полученных РИД в ходе реализации проекта									
в т.ч. принятых к административному учету НИУ ВШЭ									
в т.ч. принятых к бухгалтерскому учету НИУ ВШЭ									
в т.ч. размещенных в Едином архиве НИУ ВШЭ									
Объем доходов от распоряжения исключительными правами на РИД (по лицензионному договору (соглашению), договору об отчуждении исключительного права), млн. руб. ¹⁴									

¹⁴ Обязательный показатель, значение показателя по результатам реализации проекта должно составлять не менее 20% от бюджета проекта, финансируемого за счет средств меры поддержки.

7. СМЕТА РАСХОДОВ ПО ПРОЕКТУ

Код направления расходов ¹⁵	Код статьи затрат	Статья расходов	Сумма на реализацию проекта за период с _ по _ месяцы, руб. ¹⁶	Сумма на реализацию проекта за период с _ по _ месяцы, руб.	Сумма на реализацию проекта за период с _ по _ месяцы, руб.	Сумма на реализацию проекта за период с _ по _ месяцы, руб.
100		Выплаты персоналу, всего				
	211_01	Заработная плата (с учетом НДФЛ)				
	213_01	Уплата страховых взносов				
200		Закупка работ и услуг, всего				
	226_50	Расходы по договорам ГПХ				
	226_53	Страховые взносы по договорам ГПХ				
	226_99	Прочие работы, услуги				
	...					
300		Закупка произведенных активов, нематериальных активов, материальных запасов и основных средств				
	310_02	Научное и учебно-лабораторное оборудование				
	...					
810		Уплата налогов, сборов и иных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации				

¹⁵ Согласно классификации операций сектора государственного управления – см. https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=133553.

¹⁶ Составляется по полным и неполным полугодиям.

