Приложение 2

к протоколу заседания Управляющего комитета стратегического проекта «Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность» от 6 февраля 2023 г. № 9

**Положение о конкурсном отборе проектов** **по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта «Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»**

1. **Термины и определения**
   1. **РИД** – результат интеллектуальной деятельности.
   2. **Проект по коммерциализации РИД** **(далее – проект по коммерциализации)** – комплекс взаимосвязанных работ и мероприятий, выполняемых сотрудниками и подразделениями НИУ ВШЭ, в т.ч. с привлечением партнеров, нацеленный на создание и продажу рыночных продуктов/услуг, создаваемых/производимых с использованием РИД, правообладателем которых является НИУ ВШЭ. Продажа продукта/услуги должна происходить по лицензионной модели.
   3. **Лицензионная модель продажи продукта/услуги** – сделка, в рамках которой при передаче покупателю (заказчику) продукта (результатов оказания услуг) в том числе передаются права (неисключительные или исключительные) на использование РИД, правообладателем которых является НИУ ВШЭ. Для оформления такой сделки используется лицензионный или смешанный (лицензия и работы) договор.
   4. **Лицензионный доход** – доход, получаемый в рамках лицензионной модели продажи продукта/услуги, или доход от распоряжения правами на РИД.
2. **Общие положения**
   1. Настоящее Положение о конкурсном отборе проектов по коммерциализации РИД в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта «Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность» (далее – Положение) Положение определяет условия и порядок конкурсного отбора проектов по коммерциализации в сфере цифровых технологий (далее – конкурс) для последующей финансовой поддержки в рамках стратегического проекта «Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность», финансируемого за счет средств гранта в форме субсидии на реализацию Программы «Приоритет-2030» в 2023 г. (далее – Стратегический проект).
   2. Финансовая поддержка проектов по коммерциализации в сфере цифровых технологий в рамках Стратегического проекта осуществляется в целях активизации в НИУ ВШЭ деятельности по коммерциализации РИД, в том числе для достижения НИУ ВШЭ показателя реализации Программы «Приоритет-2030» «Объем доходов от распоряжения исключительными правами на РИД (по лицензионному договору (соглашению), договору об отчуждении исключительного права), млн руб.», в соответствии с типом мероприятий «в) внедрение в экономику и социальную сферу высоких технологий, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности и трансфер технологий, а также создание студенческих технопарков и бизнес-инкубаторов», определенным Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 мая 2021 г. № 729 «О мерах по реализации программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030».
   3. Организационное сопровождение конкурса осуществляет Институт статистических исследований и экономики знаний (далее – ИСИЭЗ) как базовое подразделение Стратегического проекта в соответствии с решением Комитета по стратегическому развитию НИУ ВШЭ от 6 июля 2022 г., протокол №8, совместно с Центром коммерциализации разработок и трансфера технологий НИУ ВШЭ (далее – ЦКРТТ) как подразделением, ответственным за реализацию политики НИУ ВШЭ в сфере коммерциализации РИД.
3. **Требования к проектам и заявителям**
   1. Проект по коммерциализации, претендующий на получение финансовой поддержки в рамках Стратегического проекта, должен отвечать следующим требованиям:
4. проект должен предусматривать создание/доработку продукта/услуги на основе ранее проведенных исследований и/или разработок сотрудников НИУ ВШЭ, подготовку к его тестовой продаже, тестовую продажу по лицензионной модели (лицензионному или смешанному договору) и, обязательно, получение НИУ ВШЭ лицензионных доходов от реализации продукта/услуги (доходов от распоряжения правами на РИД). Иная форма продажи, без лицензионных доходов, не допускается;
5. планируемый объем лицензионных доходов (доходов от распоряжения правами на РИД) по результатам проекта должен составлять не менее 20% от суммы предоставленной поддержки в течение срока предоставления поддержки и не менее 100% в течение последующих 3-х лет;
6. коммерциализируемый продукт/услуга должен быть связан с цифровыми технологиями, включая технологии машинного обучения и искусственного интеллекта, киберфизических систем, нейрокогнитивные и медицинские цифровые технологии и др.; продукт/услуга может включать в себя (представлять собой) программное обеспечение (программный код), алгоритм, интерфейс, базу данных, программно-аппаратный комплекс (устройство), онлайн-сервис и др. или их комбинацию;
7. коммерциализируемый продукт/услуга должен быть создан/производиться с использованием РИД, авторами которых являются сотрудники НИУ ВШЭ и правообладателем которых является НИУ ВШЭ. Допускается оформление РИД в процессе реализации проекта в рамках подготовки тестовой продажи.
   1. Руководитель проекта по коммерциализации (заявитель) должен быть штатным сотрудником НИУ ВШЭ (одного из кампусов городов Москва, Нижний Новгород, Пермь, Санкт-Петербург) на полную ставку. Руководитель проекта по коммерциализации может являться представителем проектной группы (команды проекта) или соответствующего подразделения (единицы) НИУ ВШЭ, на базе которого организована (планируется организовать) деятельность по реализации проекта по коммерциализации. Другие участники рабочей группы проекта по коммерциализации, включая менеджера продукта (при его привлечении), должны быть штатными сотрудниками НИУ ВШЭ (на полную или неполную ставку).
   2. Проект по коммерциализации, претендующий на получение финансовой поддержки в рамках Стратегического проекта, не может иметь других источников финансирования. Не допускается представление на конкурс проекта, аналогичного или близкого по содержанию проекту, одновременно поданному на другие конкурсы, проводимые НИУ ВШЭ или иными организациями. В случаях выявления нарушения вышеуказанных требований прекращается участие проекта в конкурсе/ финансирование проекта не осуществляется.
8. **Направления работ/задачи, на которые может быть предоставлена финансовая поддержка**
   1. Финансовая поддержка направляется на оплату расходов, необходимых для развития проекта по коммерциализации до стадии осуществления тестовой продажи продукта/услуги (или их прототипа) по лицензионной модели и получения университетом соответствующего дохода от распоряжения правами на РИД.
   2. Финансовая поддержка может быть представлена на оплату расходов, связанных со следующими работами/задачами в рамках проекта по коммерциализации:
9. развитие команды проекта, в том числе:

* формирование требований и отбор кандидатов для расширения кадрового состава команды проекта;
* оплата работы менеджера продукта;
* оплата работы привлекаемых в проект специалистов;

1. повышение технологической готовности продукта, в том числе:

* определение технических и пользовательских требований к создаваемому продукту;
* создание прототипа продукта;
* тестирование прототипа продукта с потенциальными заказчиками/потребителями;
* организация службы технической поддержки;

1. повышение потребительской готовности продукта, в том числе:

* 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 заказчиков/потребителей, в т.ч. для проведения тестирования продукта;
* маркетинговые мероприятия по привлечению потребителей (заказчиков) продукта для организации тестовых продаж в объеме, необходимом для достижения показателя результативности по доходам от коммерциализации РИД;

1. разработка бизнес-модели, обязательно предусматривающей при реализации продукта и сопутствующих услуг распоряжение исключительными правами на один или несколько РИД, принадлежащих НИУ ВШЭ, в том числе:

* разработка бизнес-модели, включая описание источников доходов и расходов, ключевые ресурсы, партнеров, каналов поставок и продаж;
* разработка модели жизненного цикла продукта, включающей стадии производства (создания), реализации (продажи) и поддержки (сопровождения);
* разработка ценовой и лицензионной политики реализации продукта;
* разработка плана развития бизнеса по продаже продукта и набора метрик развития на среднесрочную перспективу (1-3 года);

1. обеспечение выполнения регуляторных требований (как со стороны законодательства Российской Федерации, так и со стороны потребителей), соблюдение которых необходимо для организации продаж, в том числе:

* сертификация и/или стандартизация продукта (при необходимости);
* разработка стратегии защиты прав на продукт, обеспечивающая конкурентные преимущества на рынке;
* регистрация РИД в соответствии со стратегией защиты прав на продукт;
* постановка нематериальных активов на баланс НИУ ВШЭ;
* разработка и согласование в НИУ ВШЭ договора на реализацию продукта, включающего механизмы получения лицензионного дохода (разовый лицензионный платеж, роялти и т.п.).

1. **Этапы конкурсного отбора** **проектов по коммерциализации и порядок их реализации**
   1. Конкурсный отбор проектов по коммерциализации включает следующие этапы.

Этап 1. Объявление о конкурсе.

Этап 2. Сбор предложений и питч-сессия.

Этап 3. Подготовка и направление заявок по проектам.

Этап 4. Экспертиза заявок.

Этап 5. Утверждение проектов.

1. **Этап 1. Объявление о конкурсе**
   1. Решение о проведении конкурса принимается Управляющим комитетом Стратегического проекта (далее – Управляющий комитет). Не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты решения о проведении конкурса об этом сообщается в объявлении (далее – объявление о конкурсе), которое публикуется на официальных страницах Стратегического проекта (https://stratpro.hse.ru/digital-transformation/), а также, при необходимости, НИУ ВШЭ (https://www.hse.ru/), ИСИЭЗ (https://issek.hse.ru/) в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сайты Стратегического проекта, НИУ ВШЭ, ИСИЭЗ).
   2. Объявление о конкурсе должно содержать следующую информацию:   
      а) требования к проектам, представляемым на конкурс, и заявителям; б) сведения о сроках проведения питч-сессии и требования к презентации для питч-сессии; в) предельный объем финансового обеспечения проекта, который вправе запросить структурное подразделение НИУ ВШЭ в рамках одной заявки (при наличии соответствующего решения Управляющего комитета); г) иные условия конкурса (при необходимости).
2. **Этап 2. Сбор предложений и питч-сессия**
   1. С целью предварительного отбора предложений по проектам коммерциализации проводится питч-сессия.
   2. Срок проведения питч-сессии устанавливается решением Управляющего комитета одновременно с решением об объявлении конкурса.
   3. Питч-сессия проводится в очном формате и предусматривает выступление руководителей и, при необходимости, других представителей проектных команд с презентациями, содержащими предложения по проектам коммерциализации.
   4. За 3 (три) рабочих дня до даты проведения питч-сессии руководитель проекта по коммерциализации направляет презентацию в формате .pptx на адрес электронной почты [digital2030@hse.ru](mailto:digital2030@hse.ru). Рекомендации по структуре и содержанию презентации о проекте по коммерциализации для питч-сессии представлены в Приложении 1 к настоящему Положению.
   5. В заслушивании презентаций на питч-сессии и принятии решения о предварительном отборе проектов по коммерциализации по итогам питч-сессии могут принимать участие члены Управляющего комитета, а также представители ЦКРТТ, Дирекции программы развития и бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. При этом обязательно участие научного и административного руководителя Стратегического проекта, не менее одного представителя ЦКРТТ и не менее одного представителя Дирекции программы развития.
   6. Решение по итогам питч-сессии, включая состав предварительно отобранных проектов по коммерциализации, оформляется протоколом.
3. **Этап 3. Подготовка и направление заявок по проектам**
   1. По проектам, предварительно отобранным по итогам питч-сессии, в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней обеспечивается подготовка развернутой заявки, содержащей план действий, планируемых к реализации сотрудниками НИУ ВШЭ, необходимых для создания и вывода на рынок продукта и организации его продаж по лицензионной модели.
   2. Подготовку заявки по проекту обеспечивает руководитель проекта при консультационной поддержке сотрудников ЦКРТТ и ИСИЭЗ.
   3. Состав обязательных документов заявки включает:

* смету расходов по проекту в соответствии с формой, приведенной в Приложении 2 к настоящему Положению;
* техническое задание проекта в соответствии с формой и требованиями, приведенными в Приложении 3 к настоящему Положению;
* состав рабочей группы проекта в соответствии с формой, приведенной в Приложении 4 к настоящему Положению.
  1. Все документы заявки должны быть представлены на русском языке.
  2. Рекомендуемые лимиты по оплате труда сотрудников НИУ ВШЭ, привлекаемых для выполнения проектов и мероприятий Стратегического проекта в 2023 г., учитываемые при составлении сметы расходов по проекту коммерциализации, утверждаются решением Управляющего комитета.
  3. Руководитель проекта и руководитель структурного подразделения НИУ ВШЭ, на базе которого планируется выполнять проект, подавая заявку, соглашаются и принимают требования, установленные настоящим Положением.
  4. Заявка направляется руководителем проекта в электронном виде на адрес электронной почты [digital2030@hse.ru](mailto:digital2030@hse.ru) (направляются подписанные отсканированные копии, а также файлы в электронном виде в формате .docx в составе, указанном в пункте 8.3 настоящего Положения).

1. **Этап 4. Экспертиза заявок**
   1. Продолжительность процедуры экспертизы заявок не может превышать 20 (двадцати) рабочих дней с даты, следующей за датой окончания приема заявок.
   2. Экспертиза заявок включает:

* предварительную (формальную) экспертизу заявок;
* содержательную экспертизу заявок.
  1. Предварительная (формальная) экспертиза заявок осуществляется ЦКРТТ и предусматривает проверку соответствия заявки требованиям разделов 3, 4, 8 настоящего Положения, а также требованиям к документам, указанным в пункте 8.3 настоящего Положения. При соответствии указанным требованиям заявки направляются на проведение содержательной экспертизы.
  2. Содержательная экспертиза заявок проводится посредством их оценки по критериям и по формуле, установленным в Приложении 5 к настоящему Положению.
  3. Для содержательной экспертизы заявок формируется Отборочный комитет, состав которого утверждается решением Управляющего комитета. В состав Отборочного комитета включаются члены Управляющего комитета (в том числе обязательно – научный и административный руководители Стратегического проекта), представители ЦКРТТ, а также, при необходимости, иные сотрудники НИУ ВШЭ.
  4. Члены Отборочного комитета выполняют содержательную экспертизу заявок индивидуально и направляют ее результаты на адрес электронной почты [digital2030@hse.ru](mailto:digital2030@hse.ru).
  5. На основе этой информации секретарь Управляющего комитета осуществляет:
* расчет результатов содержательной экспертизы каждой из заявок как среднего арифметического из итоговых баллов по этой заявке, выставленных каждым из членов Управляющего комитета и представителей ЦКРТТ, принимавших участие в содержательной экспертизе;
* проверку соответствия заявок установленным пороговым значениям (указаны в Приложении 5 к настоящему Положению);
* ранжирование заявок на основе среднего балла по каждой заявке, рассчитанного согласно предыдущему абзацу.

Указанные данные передаются на рассмотрение Управляющего комитета.

1. **Этап 5. Утверждение проектов**
   1. Подведение итогов конкурса проводится на заседании Управляющего комитета с участием членов Отборочного комитета, а также руководителей проектов по коммерциализации, подавших заявки. Руководители проектов по коммерциализации выступают с презентациями о планируемых проектах по коммерциализации.
   2. Управляющий комитет правомочен принимать решения по подведению итогов конкурса, если на его заседании присутствуют не менее половины от общего числа его членов, включая председателя Управляющего комитета. Заседания Управляющего комитета по подведению итогов конкурса могут проводиться очно или по видеосвязи в сети Интернет. Делегирование членами Управляющего комитета своих полномочий иным лицам в рамках указанных заседаний не допускается.
   3. Решение по каждой конкурсной заявке Управляющий комитет принимает простым большинством голосов посредством открытого голосования его членов, присутствующих на заседании. Каждый член Управляющего комитета имеет один голос. При равенстве голосов голос председателя Управляющего комитета является решающим.
   4. Управляющий комитет по результатам рассмотрения заявок, с учетом результатов содержательной экспертизы, подводит итоги конкурса посредством формирования перечня заявок, признанных победителями конкурса.
   5. Управляющий комитет по результатам рассмотрения заявок вправе:

* внести изменения в распределение (ранжирование) заявок по ранее присвоенным им баллам;
* признать необоснованным запрашиваемый объем финансового обеспечения проекта и рекомендовать для таких заявок снижение размера обеспечения финансированием.

Решение об итогах конкурса, включая перечень заявок, признанных победителями конкурса, и размеры финансирования по каждой такой заявке, оформляется протоколом заседания Управляющего комитета.

* 1. Результаты конкурса размещаются на сайтах Стратегического проекта, НИУ ВШЭ, ИСИЭЗ не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания протокола об утверждении итогов конкурса.
  2. В течение 15 (пятнадцати) рабочих дней после утверждения итогов конкурса руководители проектов на основе документов заявок готовят итоговую документацию по проектам, признанным победителями, при консультационной поддержке ЦКРТТ и ИСИЭЗ. Итоговая документация получает статус «План поддержки проекта по коммерциализации». Итоговая документации предоставляется на бумажном носителе в ИСИЭЗ, а также на адрес электронной почты [digital2030@hse.ru](mailto:digital2030@hse.ru) и включает:
* смету расходов по проекту с учетом рекомендованного Управляющим комитетом размера обеспечения финансированием;
* техническое задание проекта;
* состав рабочей группы проекта.

1. **Порядок доведения финансирования**
   1. Доведение финансирования осуществляется посредством авансирования по смете на срок 6 месяцев на специально создаваемый субсчет проекта по коммерциализации или субсчет подразделения, на базе которого реализуется проект по коммерциализации. Дальнейшее распоряжение финансовыми ресурсами осуществляет руководитель проекта.
   2. Предоставляемое финансирование может использоваться в соответствии со сметой для осуществления расходов по направлениям:

* выплаты персоналу;
* закупка работ и услуг;
* закупка непроизведенных активов, нематериальных активов, материальных запасов и основных средств;
* уплата налогов, сборов и иных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

1. **Порядок мониторинга достижения результатов**
   1. С целью обеспечения результативности реализации проектов и высокой эффективности использования финансовой поддержки устанавливается специальная процедура мониторинга поддержанных проектов.
   2. Не реже одного раза в 6 (шесть) месяцев проводятся очные мониторинговые встречи представителей ЦКРТТ и членов Отборочного комитета (в том числе обязательно – научного и административного руководителей Стратегического проекта) с рабочей группой проекта (руководитель, ключевые участники проекта), на которых оценивается достигнутый прогресс в решении задач (далее – мониторинговые встречи).

В ходе мониторинговых встреч рассматриваются:

* достигнутые промежуточные результаты;
* документальные подтверждения выполненных задач (например, отчеты о проведенных исследованиях рынка, прототипы продукта/услуги и т.д.);
* предложения по корректировке плана дальнейшего выполнения проекта.
  1. По результатам мониторинговых встреч могут быть приняты следующие решения:

1. продолжить реализацию проекта по намеченному плану;
2. рекомендовать внести изменения в план работ, не касающиеся общего срока выполнения проекта и согласованной сметы;
3. рекомендовать внести изменения в план работ, в том числе требующие изменения общего срока выполнения проекта и/или согласованной сметы;
4. рекомендовать Управляющему комитету принять решение о прекращении поддержки проекта.

О принятых решениях по результатам мониторинговых встреч информируются члены Управляющего комитета. Окончательные решения по пунктам «в» и «г», указанным выше, принимаются и утверждаются протоколом Управляющего комитета.

* 1. В срок до 1 декабря 2023 г. руководитель проекта предоставляет в ИСИЭЗ на бумажном носителе, а также на адрес электронной почты [digital2030@hse.ru](mailto:digital2030@hse.ru) отчетную документацию о реализации проекта в 2023 г., содержащую описание результатов, достигнутых к данному сроку, а также документальные подтверждения выполненных задач (например, отчеты о проведенных исследованиях рынка, прототипы продукта/услуги и т.д.). Также предоставляется презентация с основными результатами реализации проекта в 2023 г. в формате .pptx.
  2. Рассмотрение итогов реализации поддержанных проектов по коммерциализации в 2023 г. проводится на заседании Управляющего комитета с участием членов Отборочного комитета, а также руководителей проектов по коммерциализации. Руководители проектов по коммерциализации выступают с презентациями о достигнутых результатах.
  3. Управляющий комитет правомочен принимать решения по рассмотрению итогов реализации проектов и утверждению отчетной документации по ним, если на его заседании присутствуют не менее половины от общего числа его членов, включая председателя Управляющего комитета. Заседания Управляющего комитета по рассмотрению по рассмотрению итогов реализации проектов и утверждению отчетной документации по ним могут проводиться очно или по видеосвязи в сети Интернет. Делегирование членами Управляющего комитета своих полномочий иным лицам в рамках указанных заседаний не допускается.
  4. Решение об утверждении или отказе в утверждении отчетной документации по каждому проекту Управляющий комитет принимает простым большинством голосов посредством открытого голосования его членов, присутствующих на заседании. Каждый член Управляющего комитета имеет один голос. При равенстве голосов голос председателя Управляющего комитета является решающим.
  5. Решение по результатам рассмотрения итогов реализации проектов оформляется протоколом заседания Управляющего комитета.
  6. Оценка достижения показателя по доходам от распоряжения правами на РИД (лицензионным доходам), указанного в пункте 3.1 «б» настоящего Положения, осуществляется ЦКРТТ по окончании проекта, а также в течение 3-х лет после его окончания. Недостижение данного показателя может быть основанием для отказа в предоставлении мер поддержки проектной команде со стороны НИУ ВШЭ для новых инициатив.

**Приложение 1**

к Положению о конкурсном отборе проектов

по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта

«Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»

**Рекомендации по структуре и содержанию презентации о проекте коммерциализации для питч-сессии**

Рекомендуемый объем презентации – не более 5 слайдов.

В презентации должны быть отражены следующие вопросы.

1. **Продукт (продуктовая гипотеза)**

*Назначение продукта (Какую проблему потребителей/заказчиков решает продукт? Что продукт облегчает? Что продукт улучшает?)*

*Пользователи (целевые группы потребителей)*

*Какие требования (нормативные) учитывает?*

1. **Стадия готовности и состав продукта**

*Есть ли прототип продукта?*

*Были ли продажи?*

*Из каких компонентов (составных элементов) складывается продукт? (например, «методика + программа для ЭВМ», «устройство, включающее датчики, + программа для ЭВМ + интерфейс для обработки результатов + техническая поддержка»)*

1. **Команда проекта**

*Состав команды и распределение ролей*

1. **На какие работы/задачи требуется финансовая поддержка**

*На что именно требуется финансовая поддержка – оплата труда, внешние услуги, компоненты и т.д.?*

1. **Тестовая продажа**

*Планируемый покупатель*

*Условия лицензионной продажи (да/нет)*

*Сроки заключения договора*

**Приложение 2**

к Положению о конкурсном отборе проектов

по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта

«Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»

ФОРМА СМЕТЫ

**Смета расходов проекта «*Название*»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Код направления расходования** | **Код статьи затрат** | **Статья расходов** | **Сумма на реализацию проекта, руб.** |
| **100** |  | **Выплаты персоналу, всего** |  |
| 211\_01 | Заработная плата (с учетом НДФЛ) |  |
| 213\_01 | Уплата страховых взносов (30,2 %) |  |
| **200** |  | **Закупка работ и услуг, всего** |  |
| 226\_50 | Расходы по договорам ГПХ |  |
| 226\_53 | Страховые взносы по договорам ГПХ (30,2 %) |  |
| 226\_99 | Прочие работы, услуги |  |
| … |  |  |
| **300** |  | **Закупка непроизведенных 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** |  |
| 291\_02 | Государственные пошлины и сборы |  |
|  |  | **ИТОГО** |  |

Руководитель подразделения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

Руководитель проекта:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

**Приложение 3**

к Положению о конкурсном отборе проектов

по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта

«Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»

ФОРМА ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ

**Техническое задание проекта по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности «*Название*»**

Тип мероприятия:

в) внедрение в экономику и социальную сферу высоких технологий, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности[[1]](#footnote-1) и трансфер технологий, а также создание студенческих технопарков и бизнес-инкубаторов.

1. **Общие данные**
   1. Название проекта
   2. Название проекта на английском языке
   3. Наименование подразделения НИУ ВШЭ, на базе которого выполняется проект
   4. Контактная информация

|  |  |
| --- | --- |
| ФИО руководителя проекта *(полностью)* |  |
| Номер рабочего телефона руководителя проекта |  |
| Номер мобильного телефона руководителя проекта |  |
| Адрес электронной почты руководителя проекта *(предпочтительно корпоративной)* |  |
|  |  |
| ФИО менеджера проекта *(полностью)* |  |
| Номер рабочего телефона менеджера проекта |  |
| Номер мобильного телефона менеджера проекта |  |
| Адрес электронной почты менеджера проекта *(предпочтительно корпоративной)* |  |

**1.5 Классификация проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Научное направление исследования (классификатор научных направлений на базе OECD) |  |
| Код ГРНТИ 00.00.00 |  |
| Иной классификатор (по желанию) |  |
| Ключевые слова и словосочетания |  |
| Ключевые слова и словосочетания (на английском языке) |  |

**1.6 Срок реализации проекта**

**1.7 Бюджет проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Источник финансирования** | **2023** | **2024** | **2025** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Всего |  |  |  |

**1.8 План закупок по проекту**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование предмета закупки | Количество, ед. | Стоимость за единицу, тыс. руб. | Общая сумма, ты. руб. | Источник  фин-ния | Плановый срок закупки, мм.гггг |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**1.9 Партнеры проекта, в том числе из состава консорциумов**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Название организации (полностью) | Страна | Консорциум | Роль в проекте | Финансирование из средств проекта, тыс. руб. |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. **Описание проекта** 
   1. Актуальность проекта
   2. Роль в стратегическом проекте и ожидаемый вклад в общий результат
   3. Научно-технические основы для создания продукта[[2]](#footnote-2) (научный задел проекта)
      1. Какие ранее полученные научные результаты используются для создания технологии и/или продукта (в т.ч. указываются оформленные РИД)
      2. Какие конкурентные преимущества перед аналогами могут быть реализованы, благодаря полученным научным результатам
      3. Текущая стадия технологической готовности технологии/продукта (описание состояния)
   4. Описание продукта (услуги), продаваемого по лицензионной модели
      1. Наименование продукта
      2. Назначение продукта
      3. Описание продукта (форма реализации)
      4. Проблема потребителя, которую решает продукт
      5. Инновационные характеристики (технологические преимущества) продукта
   5. Рынок продукта
      1. Потребители продукта (целевые группы)
      2. Сравнение продукта с аналогами
      3. Наличие бизнес-партнеров, готовых принять участие в тестировании технологии и/или прототипа продукта
   6. Требования к результатам проекта
      1. Требования[[3]](#footnote-3) к технологической готовности технологии/продукта

Минимальный уровень технологической готовности продукта по результатам проекта:

- должны быть завершены научные исследования;

- должен быть создан прототип продукта;

- прототип продукта должны быть протестирован минимум с двумя бизнес-партнёрами;

- по результатам тестирования прототип должен быть доработан и подготовлен к выводу на рынок.

* + 1. Требования к рыночной готовности продукта

Минимальный уровень рыночной готовности продукта:

- должен быть проверен детальный анализ рынка;

- должны быть определены целевые группы клиентов;

- должен быть проведен конкурентный анализ (сравнение продукта с аналогами, имеющимися на рынке);

- должны быть найдены минимум два бизнес партнёра для проведения тестирования прототипа;

- должны быть найдены потребители (заказчики) продукта и осуществлена реализация продукта в объеме, необходимом для достижения показателя результативности по доходам от коммерциализации РИД.

* + 1. Требования к готовности бизнес-модели продукта

Минимальный уровень готовности бизнес-модели продукта:

- должна быть сформулирована бизнес-модель продукта, предусматривающая распоряжение правами на РИД в объеме не менее 20% от общей стоимости реализации продукта и сопутствующих услуг;

- должна быть сформулирована модель жизненного цикла продукта, включающая стадии производства (создания), реализации (продажи) и поддержки (сопровождения);

- должны быть сформированы ценовые и лицензионные политики реализации продукта

* + 1. Требования к готовности РИД и регуляторной готовности продукта

Минимальный уровень требований к защите РИД и регуляторной готовности продукта:

- должна быть разработана стратегия защиты прав на продукт, обеспечивающая конкурентные преимущества на рынке;

- должна быть осуществлена регистрация РИД в соответствии со стратегией защиты прав на продукт;

- должна быть осуществлена постановка нематериальных активов на баланс НИУ ВШЭ;

- должна быть осуществлена сертификация и стандартизация продукта (при необходимости).

* + 1. Требования к готовности команды проекта

Минимальный уровень готовности команды проекта:

- команда проекта должна быть укомплектована менеджером продукта, в обязанности которого входит реализация комплекса мероприятий, направленных на формирование облика, развитие и продвижение продукта на рынок.

* 1. График выполнения работ и контрольные точки

Рекомендации по заполнению графика выполнения работ

1. Проект реализуется в 3 этапа: этап формирования требований к продукту и его функциональным характеристикам; этап создания и тестирования прототипа продукта; этап разработки условий лицензирования и бизнес-модели (вывода на рынок). Предполагается, что все научные исследования были завершены ранее. Если требуется адаптация/доработка после этапа определения функциональных характеристик продукта, то этот этап (НИОКР) может быть добавлен после этапа 1.
2. Продолжительность этапов проекта может быть любая, но должна быть кратна 6 месяцам. Общая продолжительность проекта не должна превышать 3-х лет.
3. Перечень работ должен быть составлен таким образом, чтобы выполнение работ обеспечивало достижение всех требований, указанных в п.2.6.1-2.6.5. Рекомендуемые уровень детализации работ – не менее 2-х пунктов работ в квартал.
4. В колонке «Результаты работ» должны быть указаны фактически достигаемые результаты (в соответствии требованиями)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Срок выполнения этапа** | | **Название этапа.**  **Содержание работы** | **Результаты работы** | **Дата получения планового результата**  (ММ.ГГГГ) | **Форма отчета** |
| Дата начала  (ДД.ММ.ГГГГ) | Дата окончания  (ДД.ММ.ГГГГ) |
|  |  | Этап 1. Формирование требований к продукту и его функциональным характеристикам  1.1  1.2  … |  |  |  |
|  |  | Этап 2. Создание и тестирование прототипа продукта (услуги)  2.1  2.2  … |  |  |  |
|  |  | Этап 3. Разработка условий лицензирования и бизнес-модели  3.1  3.2  … |  |  |  |

2.8. Требования к оформлению результатов (в том числе регистрации, сертификации, публикации и др.) и сопровождающей документации

2.9. Целевые показатели (Программы Приоритет-2030, Программы развития до 2030 года, дополнительные показатели) в период реализации проекта и после его завершения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя, ед. измерения** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** | **2029** | **2030** | **Всего** |
| Объем доходов от распоряжения исключительными правами на РИД (по лицензионному договору (соглашению), договору об отчуждении исключительного права), млн. руб.[[4]](#footnote-4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **Отчетные материалы**

3.1 Требования к отчетности по проекту

3.2 Требования к приемке работ

1. **Специальные требования к проекту (при наличии)**

Руководитель подразделения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

Руководитель проекта:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

**Приложение 4**

к Положению о конкурсном отборе проектов

по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта

«Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»

ФОРМА СОСТАВА РАБОЧЕЙ ГРУППЫ

**Состав рабочей группы проекта «*Название*»\***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | ФИО | Роль участника проекта | Должность и структурное подразделение  (если в НИУ ВШЭ занимает несколько должностей, то указать ту должность, по которой работник будет участвовать в проекте) | Форма трудовых отношений в проекте |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

\*Указываются все участники рабочей группы, в том числе

* штатные работники по должности в соответствии с кадровым приказом о приеме работника на работу в НИУ ВШЭ;
* привлекаемые по договорам ГПХ (в столбце 5 указывается «Договор ГПХ»);
* привлекаемые на безвозмездной основе (в столбце 5 указывается «Работа на безвозмездной основе»);
* привлекаемые на основе срочного трудового договора на срок выполнения проекта (в столбце 5 указывается «Срочный трудовой договор»).

Руководитель подразделения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

Руководитель проекта:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /

дата подпись расшифровка

**Приложение 5**

к Положению о конкурсном отборе проектов

по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

в сфере цифровых технологий в 2023 г. в рамках стратегического проекта

«Цифровая трансформация: технологии, эффекты, эффективность»

**Критерии оценки заявок на участие в конкурсе и пороговые значения критериев**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий/подкритерий** | **Оценка по критерию/заявке** |
| К.1. Проработанность проекта по коммерциализации (заявки),  в том числе: | 0-5 баллов.  Пороговое значение – 3 балла. |
| К.1.1. Текущее состояние проекта – что команда проекта имеет на старте проекта и насколько это соответствует условиям конкурса | 0-5 баллов |
| К.1.2. Содержательные ожидаемые результаты проекта – какие изменения команда планирует осуществить с точки зрения развития продукта/услуги | 0-5 баллов |
| К.1.3. Команда проекта – сможет ли подобранная команда выполнить календарный план проекта | 0-5 баллов |
| К.2. Соответствие запрашиваемой поддержки (объема и направлений) задачам, которые планируется решить в рамках проекта по коммерциализации, – насколько запланированные работы позволят достичь ожидаемых результатов, и обоснованность их стоимости (затрат) (оценивается на основе графика выполнения работ и сметы проекта) | 0-5 баллов.  Пороговое значение – 4 балла. |
| К.3. Планируемые значения и достижимость показателей результативности проекта в части получения лицензионных доходов (доходов от распоряжения правами на РИД) – планируемый объем лицензионных доходов по результатам проекта должен составлять не менее 20% от суммы предоставленной поддержки в течение срока предоставления поддержки и не менее 100% в течение последующих 3-х лет | 0-6 баллов.  Пороговое значение – 5 баллов. |
| **Итого оценка по заявке** | **0-16 баллов.**  **Пороговое значение – 12 баллов.** |

**Итоговый балл**, который получает заявка, рассчитывается по формуле:

Бn = (К1.1n + К1.2n + К1.3n)/3 + К2n+ К3n, где

Бn – итоговый балл заявки с номером n;

К1.1n, К1.2n, К1.3n, К2n, К3n – средние баллы заявки с номером n по критериям/подкритериям 1.1, 1.2, 1.3, 2, 3 соответственно (рассчитываются как среднее арифметическое из баллов по критерию/подкритерию, выставленных каждым из членов Отборочного комитета, оценивавших данных критерий/подкритерий).

1. **Проект по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности** (далее – проект по коммерциализации, РИД) – комплекс взаимосвязанных работ и мероприятий, выполняемых сотрудниками и подразделениями НИУ ВШЭ, в т.ч. с привлечением партнеров, нацеленный на создание и продажу рыночных продуктов/услуг, создаваемых/производимых с использованием РИД, правообладателем которых является НИУ ВШЭ. Продажа продукта/услуги должна происходить по лицензионной модели. [↑](#footnote-ref-1)
2. Под продуктом понимается материальный или нематериальный актив, передаваемый потребителю (заказчику). Предполагается, что продажа продукта будет происходить по лицензионной модели – по лицензионному или смешанному (лицензия и работы) договору. [↑](#footnote-ref-2)
3. Требования в п.2.6.1-2.6.5 должны быть сформулированы таким образом, что обеспечить достижение минимальных требований по готовности, указанных в соответствующих подпунктах [↑](#footnote-ref-3)
4. Обязательный показатель, значение показателя по результатам реализации проекта должно составлять не менее 20% от бюджета проекта, финансируемого за счет средств субсидии Приоритет-2030. [↑](#footnote-ref-4)