



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ НИУ ВШЭ В 2022 ГОДУ

ЦЕНТР КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РАЗРАБОТОК И ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

ПРИМЕРЫ



-
- 1) Система предиктивной аналитики для туристической отрасли (Исследовательский Центр в сфере искусственного интеллекта)
 - 2) Коммерциализация учебного курса по коммуникационному дизайну (Школа Дизайна НИУ ВШЭ)
 - 3) Коммерциализация технологии мгновенной нейрообратной связи «iNeurofeedback» (Центр биоэлектрических интерфейсов)
 - 4) Диагностическая система «ГеноКард» (Международная лаборатория «Биоинформатики»)



ПРИМЕР 1. СИСТЕМА ПРЕДИКТИВНОЙ АНАЛИТИКИ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Инициатор проекта (команда): Исследовательский Центр в сфере искусственного интеллекта НИУ ВШЭ

Заказчик: АО «Новое сервисное бюро»

Продукт (прототип): «Система предиктивной аналитики для автоматизации типовых аналитических бизнес-процессов в сфере гостиничного бизнеса и туризма»

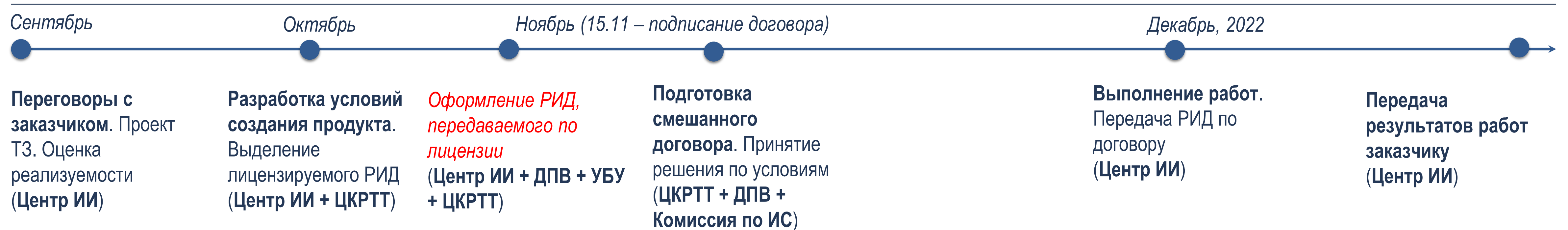
Потребность заказчика: необходим инструмент для

- прогнозирования спроса (с учетом исторических данных),
- планирования маркетинговых кампаний,
- определения условий продаж на туристические продукты на основе анализа больших данных

Исходные условия: заказчик – единственный владелец продукта, заинтересован в долгосрочном развитии и поддержке продукта, готов финансировать работы в рамках согласованных технических заданий, не готов платить роялти, увязанные с использованием программных продуктов и получаемым доходом.



ГРАФИК РАБОТ И РЕЗУЛЬТАТЫ



Структура сделки. Смешанный договор: выполнение работ в соответствии с техническим заданием и передача прав на РИД (использование модуля «Программа поперечного сэмплирования данных на основе критериев информативности признаков для задач прогнозирования значений временного ряда»), разработанного Центром ИИ НИУ ВШЭ в рамках реализации гранта.


Работы ~ 70% стоимости договора

Лицензия ~ 30% стоимости договора (стоимость была определена на основе переговоров с заказчиком. Использование готового модуля, созданного за счет средств гранта позволило уложиться в финансовые ограничения заказчика и снизить для него риски)

Распределение средств, полученных НИУ ВШЭ по лицензии: в соответствии с действующим положением о Материальном стимулировании в сфере интеллектуальной собственности



ПРИМЕР 2. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА ПО КОММУНИКАЦИОННОМУ ДИЗАЙНУ*

**HSE ART AND
DESIGN SCHOOL** 

* Коммуникационный дизайн – передача информации о продукте или услуге с помощью визуальных образов так, чтобы вызвать у аудитории конкретную эмоциональную реакцию.

ПРОДУКТ: коммерческий он-лайн курс по коммуникационному дизайну для зарубежных слушателей.

КОМАНДА:

- НИУ ВШЭ: наполнение курса, методическое сопровождение.
- Партнер (ООО «Виртон», Казахстан): формирование продукта, рекламная компания, набор слушателей, организация он-лайн курса, выдача свидетельств.

РЫНОК: весь мир.

РИД: произведение «Методическое пособие по коммуникационному дизайну (базовый курс)» с описанием принципов работы на курсе, с указанием необходимых условий для реализации курса, описанием формата результата и параметров его оценки, а также примерами заданий.

СТРУКТУРА СДЕЛКИ: заключение простой (неисключительной) лицензии на согласованный период. Оплата – ежеквартальная, 18% от суммы дохода, фактически полученного Лицензиатом от оказания услуг с использованием РИД.



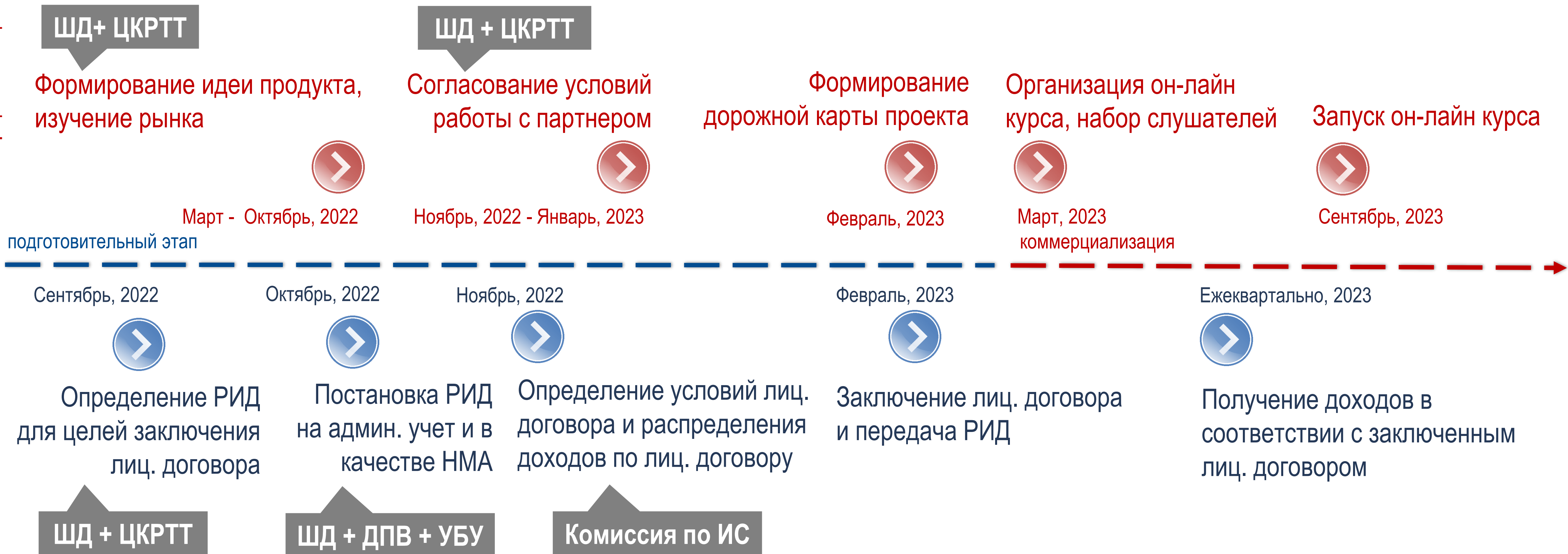
ПРИМЕР 2. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА ПО КОММУНИКАЦИОННОМУ ДИЗАЙНУ

HSE ART AND DESIGN SCHOOL®

+ Партнер – ТОО «VIRTON (ВИРТОН)» (Казахстан)

Организация проекта по коммерциализации

Работа с интеллектуальной собственностью



ПРИМЕР 3. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ МГНОВЕННОЙ НЕЙРООБРАТНОЙ СВЯЗИ «iNeurofeedback»*



ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА: Центр биоэлектрических интерфейсов НИУ ВШЭ.

* Мгновенная нейрообратная связь: программно-аппаратный комплекс для повышения и восстановления когнитивной функции и терапии неврологических расстройств (Instantaneous neurofeedback: hardware and software system for cognitive enhancement and neurological therapy)

ПРОДУКТЫ:

- 1 этап – 2024 г.: программное обеспечение, реализующее принцип мгновенной нейрообратной связи (iNeurofeedback), на основе быстродействующих математических методов оценки параметров ритмической активности головного мозга.
- 2 этап – 2025 г.: эргономичный программно-аппаратный комплекс (iNeurofeedback) для повышения и восстановления когнитивной функции и терапии неврологических расстройств.

ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ: в ВШЭ разработаны математические алгоритмы и вид устройства реализации технологии нейромодуляции, которая позволяет человеку управлять активностью собственного мозга; требуются финансовые ресурсы для проведения ОКР, совершенствования и апробации алгоритмов, создания коммерческого программно-аппаратного комплекса и вывода его на рынок РФ.

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: создание старт-ап компании, передача РИД по лицензионному соглашению / договору отчуждения. Привлечение инвестиций (грантовых, собственных /внешних) на этап реализации ОКР. На 2023 г. привлечено 4.0 млн. руб. по программе ФСИ.

РИД: полезная модель RU207767U1 «УСТРОЙСТВО НИЗКОЛАТЕНТНОЙ НЕЙРООБРАТНОЙ СВЯЗИ».

СТРУКТУРА СДЕЛКИ: заключение лицензионного договора на период проведения ОКР (исключительная лицензия). Фиксированный платеж – 175 000 руб. за 2023 год. На период 2024-2025 гг. - 2 % от объема привлеченных на реализацию проекта инвестиций.

ПРИМЕР 3. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ МГНОВЕННОЙ НЕЙРООБРАТНОЙ СВЯЗИ «INEUROFEEDBACK»



КОМАНДА: ЦБИ + созданная стартап компания ООО «БРЕЙНСТАРТ»

Организация проекта
по коммерциализации

ЦБИ + ДНП

Формирование стратегии коммерциализации сформированного задела



Август, 2021

подготовительный этап

ЦБИ + ЦКРТТ

Разработка облика продукта, определение задач и источников финансирования



Январь - Май, 2022

ЦБИ + ЦКРТТ

Участие в конкурсной программе «СТАРТ» ФСИ, создание стартап компании



Июнь - Ноябрь, 2022

ЦБИ + ООО «БРЕЙНСТАРТ» + ЦКРТТ

Подписание договора на грант, выполнение ОКР по созданию ПО



Декабрь, 2022 - Декабрь, 2023



Апробация и первые продажи ПО

I-II кварталы, 2024
коммерциализация

Работа с интеллектуальной
собственностью

Август, 2021



Гос. регистрация и постановка РИД на админ. учет

ЦБИ + ДПВ

Сентябрь - Октябрь, 2022



Постановка РИД в качестве НМА

ЦБИ + ДПВ + УБУ

Октябрь - Ноябрь, 2022



Определение условий лиц. договора и распределения доходов по лиц. договору

Комиссия по ИС

Февраль, 2023



Заключение лиц. договора и передача РИД

II, IV кв. 2023 и далее



Получение доходов в соответствии с заключенным лиц. договором



ПРИМЕР 4. ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «ГЕНОКАРД»

Инициатор проекта (команда): Международная лаборатория «Биоинформатики»

Продукт (прототип): Диагностическая система «Гено Кард» (далее – «Гено Кард») предназначена для диагностики генетической предрасположенности пациента к сердечно сосудистым заболеваниям (ССЗ) с широким списком нозологий.

Потребность потенциальных заказчиков: диагностическая система для

- ранней персонализированной профилактики ССЗ;
- назначение персонализированного лечения ССЗ.

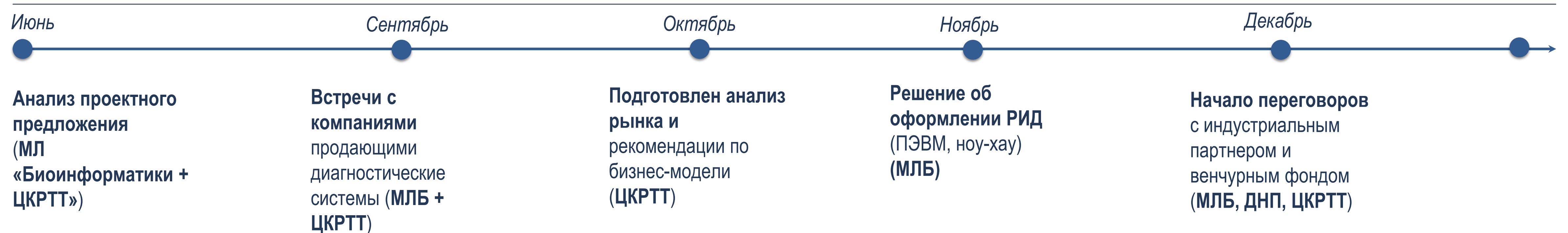
Исходные условия: отсутствует заказчик, предполагается собственная реализация продукта.

БИЗНЕС МОДЕЛЬ





ГРАФИК РАБОТ И РЕЗУЛЬТАТЫ



Планируемое оформление сделки:

Передача прав (лицензия) на ноу-хау ~ 30% стоимости (паушальный платеж)

Лицензия на программу ЭВМ ~ 20% стоимости (роялти, зависит от числа проводимых тестов)

Работы (техническая поддержка, развитие продукта) ~ 50%

* Оформление прав на товарный знак – отдельный вопрос переговоров НИУ ВШЭ с бизнес-партнером

ВЫВОДЫ



- 1) **Продукт** – какую проблему он решает?
- 2) **Партнер** – заказчик
- 3) Команда проекта должна включать человека, выполняющего роль **«менеджера продукта»**
- 4) **Временные рамки** проекта по коммерциализации крайне сложно спланировать
- 5) **Итерационный** процесс работы
- 6) **Доходы**, связанные с продажей продукта, в том числе по лицензионной модели
- 7) **РИДы** – отражают научный задел для создания продукта, но могут корректироваться исходя из выбранной бизнес-модели

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТОВ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ



| | Научно-исследовательские проекты | Проект по коммерциализации |
|--|--|---|
| Цель проекта | Получение новых знаний , проверка гипотез. | Создание рыночного продукта. |
| Требования к результатам проекта на этапе его инициирования | Должны быть проверены сформулированные научные гипотезы. Возможен отрицательный результат. | Продукт может меняться в ходе его создания . Требования уточняются по мере создания прототипов и тестирования с потенциальными потребителями. |
| Требования к РИД | Создание РИД в научно-исследовательских проектах планируется заранее, вплоть до типов и наименований РИД. | РИД не является целью проекта , РИД – это инструмент для реализации продукта, виды РИД определяются в зависимости от модели продаж, в т.ч. исходя из пожеланий заказчиков и рыночных условий. |
| Временные рамки проекта | Четкий план исследований , рассчитанный на 1-2 года. | Гибкий график реализации проекта с учетом сбора обратной связи от рынка (потенциальных потребителей) |
| Этапность проекта | Реализация конкретного научного исследования происходит в рамках одного проекта. | Проект по коммерциализации – это обязательно серия проектов. Первая часть серии – это проекты по созданию продукта (количество последовательно или параллельно реализуемых проектов, направленных на создание конечного продукта может быть различным, обычно это 2-3 проекта каждый со своими целями и результатами, которые вместе дают итоговый рыночный продукт). Вторая часть серии – это проекты по продажам продукта (чем больше продаж – тем лучше, в зависимости от специфики продуктов, это могут быть массовые продажи или единичные продажи). |
| Команда проекта | Ключевые участники команды – это исследователи. | Для проектов по коммерциализации необходимо наличие дополнительных компетенций в части поиска и взаимодействия с заказчиками и администрирования подобных проектов. |
| Оценка результативности | На основе публикаций (статьи, конференции, цитируемость). Отдельные результаты научных проектов являются РИД, но как правило со слабой защитой (авторское право). | Создание нематериального актива на основе РИД (РИД является основой для создания продукта). Доходы от продаж , в т.ч. от распоряжения правами на РИД (нематериального актива). |



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ