



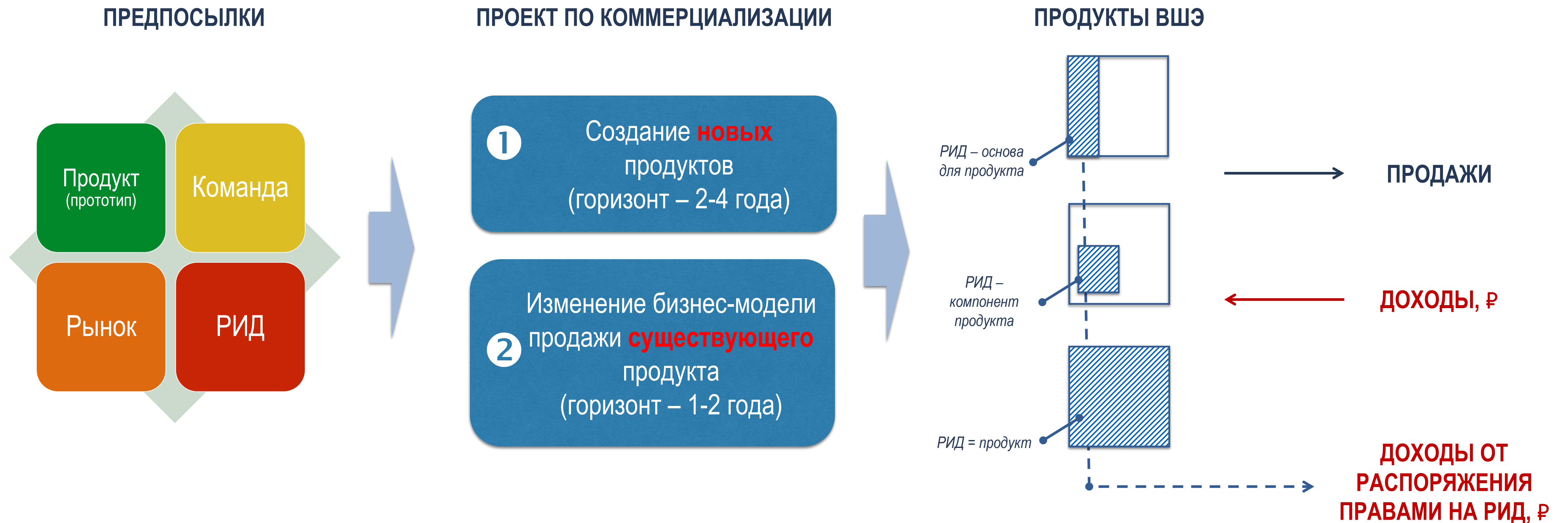
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОЕКТОВ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

ЦЕНТР КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РАЗРАБОТОК И ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

# ПРОЕКТЫ ПО КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ



Проект по коммерциализации результатов исследований и разработок (далее «проект по коммерциализации») - комплекс взаимосвязанных работ и мероприятий, выполняемых сотрудниками и подразделениями НИУ ВШЭ, в т.ч. с привлечением партнеров, нацеленными на **создание и продажу рыночных продуктов**, создаваемых/производимых с использованием РИД, правообладателем которых является НИУ ВШЭ.

**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. Поскольку предполагается, что при создании продукта используются результаты научной, образовательной или креативной деятельности сотрудников НИУ ВШЭ, то такие проекты могут называться «проекты по коммерциализации результатов исследований и разработок».

**Продукт** - материальный или нематериальный актив, продаваемый потребителю (заказчику). Продажа продукта должна происходить по лицензионной модели – по лицензионному или смешанному (лицензия и работы) договору.

**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 (работы + лицензия) договор.

# ТИПЫ ПРОЕКТОВ И ПРИМЕРЫ



Тип проекта	Договор	Пример
1) Создание <b>нового продукта</b> по инициативе подразделения университета	<p>Заключение договора о продаже продукта между НИУ ВШЭ и покупателем (лицензионный или смешанный договор с момента начала продаж)</p> <p>Заключение лицензионного договора между НИУ ВШЭ и создаваемой спин-офф компанией на право использования РИД (начиная с этапа создания продукта)</p>	Создание аппаратно-программного комплекса для повышения и восстановления когнитивной функции и терапии неврологических расстройств на базе технологии мгновенной нейрообратной связи с использованием способа оценки параметров ритмической активности головного мозга с малой задержкой, выраженного в виде изобретения, созданного в ходе работ и права на который оформлены на НИУ ВШЭ
2) Создание <b>нового продукта</b> по внешнему заказу	Заключение смешанного договора между НИУ ВШЭ и заказчиком, предполагающего выполнение работ и передачу прав (отчуждение) на дальнейшее использование РИД, правообладателем которого является НИУ ВШЭ, заказчику.	Создание и поставка системы предупреждения неисправности жатки кормоуборочного комбайна для крупностеблевых культур с применением технологии (программного модуля) НИУ ВШЭ предиктивного анализа массива данных, зарегистрированного в Роспатенте в качестве программы для ЭВМ
3) Реализация <b>существующих продуктов</b> , который включает использование РИД	Заключение лицензионного договора	Поставка Автоматизированной системы «АСОНИКА» - собственного продукта НИУ ВШЭ, разработанной и поддерживаемой командой из МИЭМ
4) Реализация продукта с <b>измененной бизнес-моделью</b> , посредством включения РИД как компонента этого продукта	Заключение смешанного договора, предполагающего выполнение <b>работ и передачу прав на РИД</b>	Продажа услуг по расчету трафика на платной автодороге. Требуется сформировать программное решение, провести его регистрацию в качестве РИД для включения в договор поставки, как инструмента интерпретации предоставленных расчетных данных
5) Реализация прав на РИД	<p>Заключение лицензионного договора на право использования РИД</p> <p>Заключение договора об отчуждении исключительного права на РИД</p>	<p>Предоставление права использования товарного знака («ВШЭ», «Сделано в Вышке»)</p> <p>Продажа прав на патент</p>

# СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА ПО ИНИЦИАТИВЕ КОМАНДЫ НИУ ВШЭ



- 1) **Подготовка предварительного описания проекта (проект концепции продукта) по шаблону ЦКРТТ. Ключевые вопросы:**
  - Продуктовая гипотеза (предполагаемый продукт)
  - Рынок
  - Команда
  - РИД (научный задел)
- 2) **Проведение консультаций с ЦКРТТ. Уточнение концепции. Выработка стратегии коммерциализации (бизнес-плана). Ключевые вопросы:**
  - Бизнес-модель
  - Необходимые инвестиции (поддержка)
- 3) **Разработка прототипа продукта**
- 4) **Переговоры/тестирование с потенциальными заказчиками (партнерами). Ключевые вопросы:**
  - Условия покупки продукта (проект лицензионного договора)
  - Определение необходимой доработки
  - Оформление РИД, постановка на учет как НМА
- 5) **Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ**





# СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА ПО ЗАКАЗУ ПАРТНЕРА/ЗАКАЗЧИКА

---

- 1) **Техническое задание на разработку прототипа (от заказчика/партнера)**
  - Продукт/рынок
  - Роль разработки НИУ ВШЭ для создания продукта
  
- 2) **Проведение консультаций с ЦКРТТ. Подготовка коммерческого предложения . Ключевые вопросы:**
  - Условия сотрудничества (включая возможность использования полученных или планируемых результатов, в рамках научных проектов, реализуемых в НИУ ВШЭ)
  - Лицензионная модель (в т.ч. возможность оформления РИД и постановки на учет как НМА)
  
- 3) **Переговоры с заказчиком. Согласование условий**
  - Условия покупки прототипа продукта (проект лицензионного договора)
  
- 4) **Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ**

# НОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



- 1) **Подготовка описания существующего продукта (концепция коммерциализации) по шаблону ЦКРТТ. Ключевые вопросы:**
  - Продукт
  - Рынок (ключевые потребители)
  - Команда
  - Бизнес-модель
  - РИД (научный задел)
  
- 2) **Проведение консультаций с ЦКРТТ. Проектирование новой бизнес-модели. Ключевые вопросы:**
  - Конкурентные преимущества, которые могут быть реализованы в лицензионной модели
  - Новые условия продажи продукта
  - Сегмент потребителей
  - Необходимая доработка (требуемые инвестиции), включая оформление РИД и постановка его на учет как НМА
  
- 3) **Переговоры с заказчиком. Согласование условий**
  - Условия покупки прототипа продукта (проект лицензионного договора)
  
- 4) **Оформление сделки (продажа) – совместно с подразделениями НИУ ВШЭ**

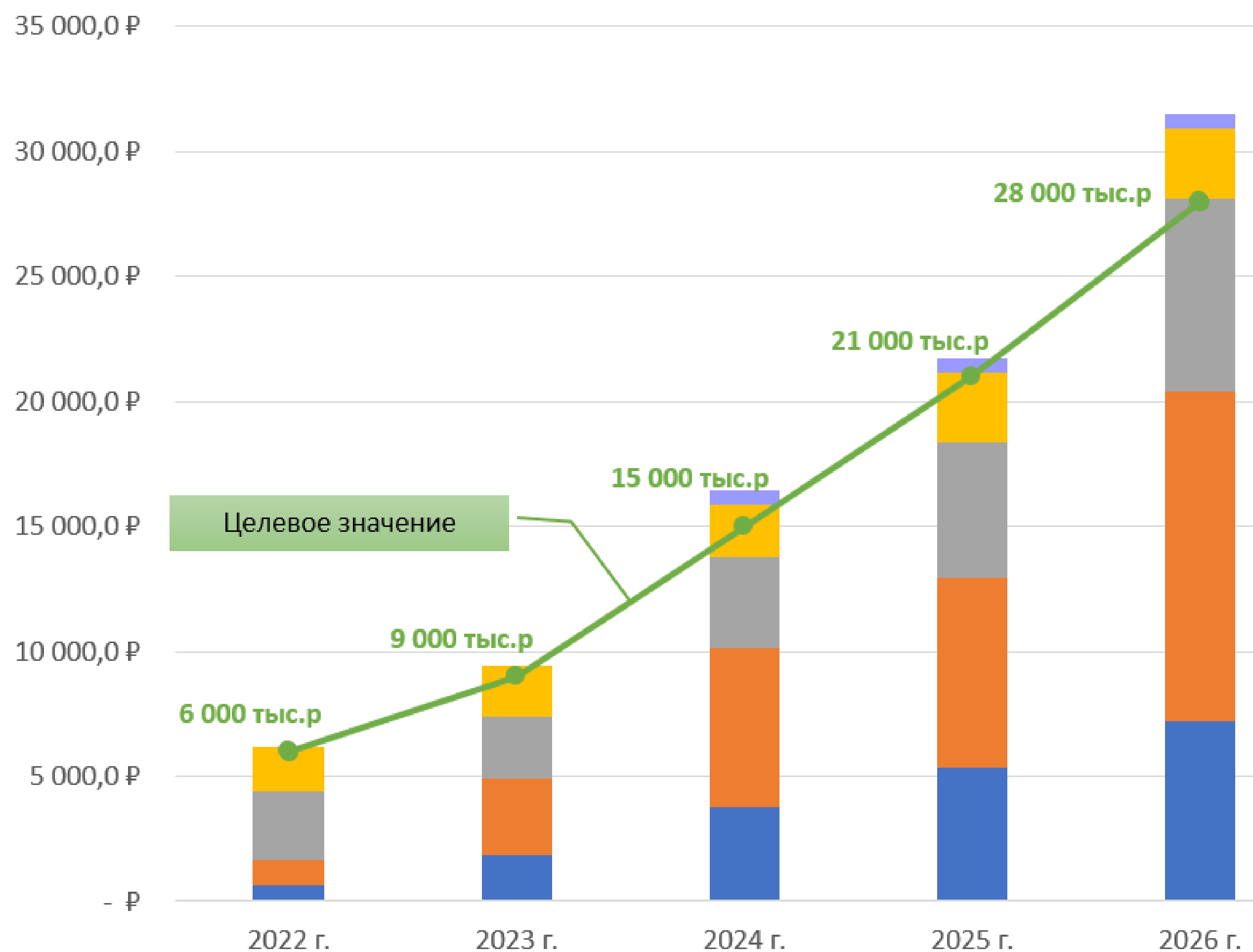


# ПРОГНОЗ ДОХОДОВ И ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТАМ



Тип проекта по коммерциализации	Срок реализации проекта	Оценка стоимости прав на РИД	Оценка дохода от распоряжения правом на РИД в одном договоре
Реализации прав ВШЭ на РИД	от 24 месяцев	индивидуально с учетом экспертной оценки рыночной стоимости РИД	~ 800 тыс.рублей
Реализация существующего продукта, который включает использование РИД ВШЭ	от 1 до 12 месяцев	~ 50-100% от стоимости договора реализации	~ 400 тыс.рублей
Создание нового продукта по инициативе подразделения ВШЭ	от 9 до 24 месяцев	~ 40-100% от стоимости договора реализации	~ 350 тыс.рублей
Создание нового продукта по внешнему заказу	от 6 до 18 месяцев	~ 10-20% от суммы договора	~ 600-1500 тыс.рублей
Реализация продукта с измененной бизнес-моделью, посредством включения РИД как компонента этого продукта	от 6 до 18 месяцев	~ 10% от суммы договора реализации	~ 500 тыс.рублей

Объем дохода от распоряжения правами на РИД НИУ ВШЭ, тыс. рублей







НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

[www.hse.ru](http://www.hse.ru)

Телефон.: +7 (495) 772 95 90

Адрес: г. Москва, ул. Мясницкая, 13

Контактное лицо: Яновский Антон Эдуардович  
Должность: Директор ЦКРТТ

м.т. +7-910-911-68-37

р.т.

E- mail: [ayanovskij@hse.ru](mailto:ayanovskij@hse.ru)