

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

МИНИСТЕРСТВО  
Дата подписания: 16.09.2025 11:26:47

Уникальный идентификатор документа:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

НАУКИ И  
ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное  
государственное  
бюджетное  
образовательное  
учреждение высшего  
образования  
«Грозненский  
государственный  
нефтяной технический  
университет имени  
академика  
М.Д.Миллионщикова»

Хайпарк ГНТУ

УТВЕРЖДАЮ

Ректор,

доктор технических наук,  
профессор

М.Ш. Минцаев

«23»  
2020г.



Рассмотрено и принято  
на заседании Ученого совета ГНТУ  
Протокол № 9  
от «23» 04 2020г.

# [ ПРОГРАММА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ]

Настоящая программа представляет собой описание процесса преобразования научного знания в коммерческий продукт, технологию, услугу

## Оглавление

ГЛОССАРИЙ .....	3
ЦЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ .....	4
СТРУКТУРА .....	5
ЗАДАЧИ .....	7
МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.....	11

## ГЛОССАРИЙ

**Результат интеллектуальной деятельности (РИД)** – оформленная должным образом идея, которая имеет определенную ценность и создана творческим трудом сотрудника Университета.

**Коммерциализация РИД** – процесс преобразования научного знания в готовый продукт, услугу или работу, с целью извлечения прибыли.

**Технопарк** – имущественный комплекс, созданный с целью поддержки инновационного предпринимательства и подготовки к самостоятельной деятельности малых и средних инновационных предприятий, коммерческого освоения научных знаний, изобретений, ноу-хау и наукоемких технологий.

**Хайпарк** – структурное подразделение ГНТУ, созданное с целью поддержки инновационного предпринимательства путем формирования материально-технической, социально-культурной, сервисной, финансовой, образовательной и иной базы. Главная задача подразделения - поддержка малых и средних инновационных предприятий при передаче их продукции на рынок.

**Акселератор** - программа интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании.

**Стейкхолдеры (stakeholder)** - группы влияния, существующие внутри или вне организации, которые надо учитывать при осуществлении деятельности.

**Техноброкер** – сотрудник Университета, в задачи которого входит ежедневный мониторинг научных достижений ВУЗа. Обладает широкими познаниями в области технических и естественных наук.

**Ментор** – лицо, имеющее успешный опыт внедрения разработок и готовое затратить собственное время, силы и другие нефинансовые ресурсы на реализацию проектов в стадии зарождения идеи.

## **ЦЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ**

Программа определяет цели, задачи, общие принципы и организацию работ (механизм реализации) по коммерциализации РИД в Грозненском государственном нефтяном техническом университете имени академика М.Д.Миллионщикова.

Коммерциализация РИД представляет собой целенаправленный процесс преобразования научного знания в готовый продукт, услугу.

***Цель:** формирование механизма и элементов инфраструктурной поддержки процесса вовлечения в хозяйственный оборот научно-технических и технологических результатов научно-технической деятельности университета, вывод на российский и международный рынок наукоемких конкурентоспособных технологий и научно-технической продукции.*

## **СТРУКТУРА**

Коммерциализацией результатов интеллектуальной деятельности в Университете занимаются следующие структурные подразделения:

1. Хайпарк ГГНТУ:

- Центр поддержки проектов;
- Центр коммерциализации РИД;
- Центр прототипирования.

2. Управление по научно-исследовательской работе:

- Центр фандрайзинговой деятельности;
- Научно-технический совет (НТС);
- Отдел международных проектов и НТИ.

Взаимодействие указанных структур при коммерциализации РИД указано на схеме №1.

2. Формы трансфера технологий, применяемых в Университете отражены в таблице 1:

<b>№ п.п.</b>	<b>Форма трансфера технологий</b>	<b>Ответственные за трансфер службы</b>
1.	Выполнение заказов на научно-технические консультации	УНИД
2.	Выполнение заказов на НИОКР	УНИД
3.	Коммерческая реализация научно-технической документации, ОИС	УНИД
4.	Лицензирование	Хайпарк
5.	Создание МИПов	Технопарк, Хайпарк
6.	Организация совместных производственных площадок	Технопарк, Хайпарк
7.	Создание СП по итогам акселерации проектов	Хайпарк



## ЗАДАЧИ

**Таблица 2. Коммерциализация РИД в ГГНТУ подразумевает выполнение следующего круга задач:**

№ п/п	Задачи	Мероприятия
1.	Формирование базы данных НМА ГГНТУ (желательно в электронном виде)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка сайта с возможностью доступа пользователей с разными привилегиями (администраторы, руководители проекта, неавторизированные пользователи)</li> <li>2. Разработка поиска по сайту с возможностью фильтра</li> <li>3. Разработка системы защиты</li> </ol>
2.	Инвентаризация научно-технических достижений (НТД) университета.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Учет инновационных предложений в виде заполненных форм инвентаризационной анкеты</li> <li>2. Проверка РИД на соответствие требованиям патентоспособности</li> </ol>
3.	Экспресс-оценка коммерческого потенциала РИД.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка универсальной методики быстрой оценки коммерческой привлекательности РИД</li> </ol>
4.	Наполнение базы данных	Занесение РИД в электронную базу данных, если он имеет патентоспособность и коммерческий потенциал
6.	Технологическая экспертиза НТД	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интервью. На основе интервью с авторами разработок определяется степень готовности НТД к коммерциализации. Состоит из двух этапов: <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Обзор данных, содержащихся в инвентаризационных анкетах, представленных авторами изобретений, сбор дополнительной патентной и конъюнктурной информации о НТД.</li> <li>1.2. Проведение интервью с авторами НТД с участием экспертов: специалиста в предметной научно-технической области, патентоведа, маркетолога и экономиста.</li> </ol> </li> <li>2. Отчет. По каждой разработке экспертами подготавливаются отчеты, содержащие заключение о степени готовности разработки к коммерциализации по направлению экспертизы, а также рекомендации по доведению разработок до стадии рыночного продукта.</li> </ol>
7.	Кластеризация базы данных	НТД разбиваются на группы (кластеры) по степени их готовности к промышленному использованию (уровню приоритетности) и по степени отдаленности перспективы их внедрения: — ближайшая (в течение ближайшего года);

		<p>— краткосрочная (в течение ближайших двух лет);</p> <p>— среднесрочная (в течение ближайших трех лет);</p> <p>— долгосрочная (свыше 4 лет).</p>
8.	Стимулирование инновационной деятельности сотрудников университета.	<p>Создание в университете инновационной среды (одного из системообразующих факторов инноваций):</p> <p>1) организация "Демодней" и "Выставок инноваций", в рамках которых представляются лучшие новаторы и проводится презентация их инноваций;</p> <p>2) учреждение награды "Лучшая инновационная команда (группа)" и др.</p>
9.	Оформление НТД	<p>1. Подготовка и подача заявок на получение охранных документов,</p> <p>2. Оформление объектов коммерческой тайны.</p> <p>3. Проведение технико-экономических расчетов.</p> <p>4. Подготовка коммерческих предложений.</p> <p>5. Подготовка рекламно-информационных материалов и др.</p>
10.	Оценка стоимости НТД и постановка их на бухгалтерский учет как нематериальных активов	<p>1. Стоимостная оценка НТД по мере получения охранного документа.</p> <p>2. Постановка НТР на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов. Основное требование к НТД при постановке на учет — способность приносить экономическую выгоду организации.</p>
11.	Формирование базы запросов предприятий на выполнение НИР и ОКР	<p>Формирование инновационно-ориентированной тематики фундаментальных НИР и прикладных НИОКР с целью преодоления разрыва между научным сектором и потребностями бизнес-сообщества — реализация обратной связи между потребностями рынка в наукоемкой продукции и университетской наукой.</p>
12.	Формирование стратегических альянсов	<p>Установление технологической взаимосвязи между различными подсистемами, подразумевающее установление тесных контактов между дополняющими активами, технологиями, ноу-хау.</p>
13.	Маркетинг РНТД	<p>Поиск и привлечения бизнес-партнеров с использованием специальных инструментов инновационного маркетинга:</p> <p>1) посещение предприятий;</p> <p>2) телефонный опрос;</p> <p>3) размещение информации о результатах НТД в газетах, специализированных журналах;</p> <p>4) выступления на телевидении и радио;</p> <p>5) размещение информации о результатах НТД на вэб-сайтах,</p>

		<p>6) проведение выездных рабочих семинаров на предприятиях с представлением результатов НТД;</p> <p>7) представление результатов НТД в ходе научно-технических выставок и инновационных салонов;</p> <p>8) проведение презентаций на тематических конференциях;</p> <p>9) участие в тендерах;</p> <p>10) рассылка информации об инновационных разработках, коммерческих предложений.</p>
<b>14.</b>	<p>Коммерциализация результатов НТД в форме передачи прав на его использование (заключение лицензионных договоров)</p>	<p>Организация взаимосвязи учреждений вузовской науки с производственным сектором путем формирования восприимчивости предприятий к новшествам</p>
<b>15.</b>	<p>Коммерциализация РИД в форме создания малых инновационных предприятий (МИП).</p>	<p>Этапы реализации инновационных проектов по созданию МИП:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Этап опытно-конструкторской разработки (ОКР)</i></li> <li>2. <i>Этап определения рыночных возможностей.</i></li> <li>3. <i>Предварительный этап</i></li> <li>4. <i>Этап организации производства.</i></li> <li>5. <i>Этап устойчивого развития.</i></li> </ol> <p>Создание малых инновационных предприятий (МИП), на базе которых РИД могут быть отработаны и доведены до уровня промышленного применения.</p> <p>Снижение наиболее существенных технологических рисков, апробация и отработка технологии. Все работы осуществляются в рамках вуза.</p> <p>Определение рыночных возможностей коммерциализации РИД, поиск стартового финансирования, формирование команды для запуска проекта.</p> <p>Подготовка к организации и запуску производства.</p> <p>Пробный запуск оборудования, выпуск и реализация пробной партии нового продукта.</p> <p>Поиск инвестора для развития и расширения производства.</p>
<b>16.</b>	<p>Изучение опыта коммерциализации научных идей</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Совершенствование практических знаний в области бизнес-планирования, защиты интеллектуальной собственности, разработки маркетингового плана и тактики продвижения инновационной</li> <li>2. Изучение опыта работы ведущих экспертов инновационного предпринимательства.</li> </ol>

17.	Создание Совета по коммерциализации РИД.	Интенсификация процесса развития инновационной деятельности университета путем создания подразделений, ответственных за коммерциализации РИД.
18.	Обеспечение возможности доработать проект в вузе	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание службы разработки программного обеспечения</li> <li>2. Создание службы продаж инновационной продукции</li> <li>3. Создание центров прототипирования по приоритетным направлениям</li> </ol>
19.	Создание сообществ и развитие навыков технологического предпринимательства	<p>Проведение мероприятий для объединения людей, обладающих знаниями и компетенциями в области:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- программного обеспечения;</li> <li>- инженерии;</li> <li>- технологического предпринимательства.</li> </ul>
20.	Вовлечение студентов в научно-техническое творчество	Организация открытых программ мотивирующих молодежь к занятию наукой и проектной деятельностью

## ***МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ***

1. Ежегодно в феврале-марте (схема 2) проводится инвентаризация инновационных предложений.
  2. В этот же период проводятся переговоры со специалистами различных, желательно инновационных, предприятий на предмет участия в работе по рассмотрению инновационных предложений ученых университета (подбор экспертов), с привлечением их для участия в ежегодном бизнес-конгрессе, который будет проходить в апреле.
  3. В апреле проводится технологический аудит РИД, состоящий из двух этапов:
    - 1) анализ данных (инновационных предложений), содержащихся в инвентаризационных анкетах, комплексная экспертиза проводится на основании определения суммы показателей, указанных в таблице 3;
    - 2) проведение интервью с авторами научно-технической разработки с участием экспертов-специалистов в данной предметной области, патентоведа, маркетолога и экономиста.
  4. По каждой разработке экспертами подготавливаются отчеты, содержащие заключение о степени готовности разработки к коммерциализации по направлению экспертизы, а также рекомендации по доведению разработок до стадии рыночного продукта, на этом этапе формируется карта возможностей (схема 4) для определения путей к решению задачи вывода инновации на рынок.
  5. Ранжирование РИД по степени их готовности к промышленному использованию проводится по методике экспресс-оценки коммерческого потенциала.
  6. Проранжированные инновационные предложения разбиваются на группы (кластеры) по степени их готовности к промышленному использованию (уровню приоритетности):- высокий; - средний; - низкий.
- Кроме того, инновационные предложения классифицируются по степени отдаленности перспективы их внедрения:
- ближайшая (в течение ближайшего года);

- краткосрочная (в течение ближайших двух лет);
- среднесрочная (в течение ближайших трех лет);
- долгосрочная (свыше 4 лет).

7. Классификационные группировки, отражающие степень отдаленности внедрения РИД, используются для корректировки базы данных НТД.

8. Необходимость использования четырех классификационных группировок продиктована стремлением обеспечить управляемость процесса инновационной деятельности: переход из одной классификационной группировки в другую может свидетельствовать о приближении разработки к практической реализации. В то же время разработки, находящиеся достаточно долго в одной классификационной группировке, скорее всего, морально устарели, поскольку авторы не предпринимают шагов по их совершенствованию.

9. В сентябре проводится подведение итогов инновационной деятельности университета за предыдущий научный год (признание инновационных усилий сотрудников) с целью создания в университете инновационной среды (одного из системообразующих факторов инноваций).

10. В октябре-ноябре проводится работа по повышению квалификации ППС в области предпринимательства.

11. В период декабрь-январь проводится формирование базы данных запросов предприятий на выполнение НИР и ОКР с целью преодоления разрыва между научным сектором и потребностями бизнес-сообщества. Реализуется обратная связь между потребностями рынка в наукоемкой продукции и университетской наукой.

13. В период с декабря по январь определяются финансовые результаты, достигнутые инновационными предприятиями, и выплачиваются авторские вознаграждения.

14. Коммерциализация РИД в форме уступки патента или продажи лицензии, а также передач прав на единую технологию (в течение всего года).

В случае успешно проведенного маркетинга РИД специалистами университета проводятся переговоры с потенциальными лицензиатами и инвесторами, осуществляется выбор стратегического партнера, при необходимости проводятся испытания разработки, совершается оформление лицензионных договоров и мониторинг их исполнения (контроль за выполнением условий договора, соблюдением периодичности и величины лицензионных платежей, выплатой вознаграждений авторам изобретений и др.).

При этом одной из ключевых проблем является проблема восприимчивости предприятий к новшествам в целом.

15. Коммерциализация РИД в форме создания МИП (в течение всего года). В этом случае принято говорить о реализации инновационных проектов в форме создания МИП.

Одним из основных критериев принятия решения о коммерциализации РИД в форме МИП является масштабность РИД — создание МИП принято считать целесообразным, если РИД являются платформенной технологией, т.е. на ее базе можно создать несколько различных продуктов для разных рынков.

При сопровождении специалистами университета реализации инновационных проектов в форме создания малого предприятия формы поддержки зависят от стадии, на которой находится или которую в данный момент времени проходит проект.

В соответствии с этим можно выделить следующие этапы реализации инновационных проектов по созданию МИП.

*Этап опытно-конструкторской разработки (ОКР).* Основной целью инновационного проекта на стадии ОКР является снятие наиболее существенных технологических рисков, апробация и отработка технологии. В некоторых случаях именно на этой стадии осуществляется проведение «решающего» эксперимента. Все работы на данном этапе осуществляются в рамках вуза. Результат — создание лабораторного макета РИД.

Основной проблемой на этом этапе является привлечение дополнительного финансирования, необходимого для завершения ОКР. Источниками такого финансирования могут быть программы и гранты российских и зарубежных фондов или средства частных инвесторов. Помощь в их получении обеспечивается силами Хайпарка.

*Этап оценки рыночных возможностей.* Цель данного этапа — определение наиболее перспективных рыночных возможностей коммерциализации РИД.

Этап включает:

- 1) детальные маркетинговые и патентные исследования с целью четкого определения продукта (коммерческого образца РНТД), который предприятие будет производить в первый год своего существования;
- 2) поиск стартового финансирования;
- 3) формирование команды для запуска проекта.

*Предварительный (предорганизационный) этап.* Целью данного этапа является подготовка к организации и запуску производства.

На данном этапе проводится:

- 1) регистрация предприятия;
- 2) заключение лицензионных договоров на право использования принадлежащего университету результата интеллектуальной деятельности;
- 3) формирование команды управления будущим предприятием;
- 4) подготовка бизнес-плана;
- 5) поиск инвестора (проводятся переговоры с потенциальными лицензиатами и инвесторами);
- 6) выбор стратегического партнера.

*Этап организации производства.* На этом этапе решаются вопросы, связанные с арендой помещения и оборудования, предоставлением услуг хайпарка и/или технопарка. Осуществляется установка, наладка и пробный запуск оборудования, выпуск и реализация пробной партии нового продукта.

*Этап устойчивого развития.* В случае последовательного прохождения выделенных этапов коммерциализации РИД в форме МИП, предприятие выходит на стадию успешного развития. Осуществляется мониторинг исполнения лицензионных договоров.



**Схема 2.** Научные часы ГНТУ (календарный год).

**Таблица 3. Критерии оценки потенциала разработки**

Комплексная экспертиза проектов

Рынок		Юр. лица		Технология		Команда	
Потребители	1-10	Наличие оформленного юр.лица	1-10	Прорывная	1-10	Размер (наличие)	1-10
Конкуренты	1-10	Партнеры	1-10	Уникальность	1-10	Взаимоотношения	1-10
Заменители	1-10	Веб-сайт	1-5	Перспективность	1-10	Руководитель	1-10
Тренды	1-10	Реклама (известность)	1-5	Сроки коммерциализации	1-10	Квалификация	1-10
Объем (\$)	1-10	Местонахождение инициатора	1-5	Сумма финансирования	1-10	Известность участников	1-5
Бизнес-модель	1-5	Менторы	1-10	Возможности патентования	1-10	Срок сотрудничества	1-5

**Схема 3. Пример построения карты возможностей.**

