

Конкуренция
Практика
Достижения

Брак по расчету

Нелегко сегодня быть партнерами по проектам ФЦП

После появления Российского научного фонда, поддерживающего фундаментальные и поисковые исследования, Министерство образования и науки в рамках ФЦП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы" (далее - ФЦП ИР) по большинству мероприятий стало давать деньги только на те проекты, результаты которых впоследствии будут внедрены в производство. То есть в числе исполнителей проектов присутствует индустриальный партнер.

Но кто он сегодня: опора или гиря на ногах инициатора проекта?

Пытаясь найти ответ на этот вопрос, мы пригласили к разговору нескольких ученых - ректора НИУ Московского института электронной техники члена-корреспондента РАН Юрия Чаплыгина, проректора по науке НИЯУ Московского инженерно-физического института Анатолия Петровского и члена-корреспондента РАН Николая Нифантьева, заведующего лабораторией в Институте органической химии им. Н.Д.Зелинского РАН. И прежде всего, попросили рассказать об их проектах по ФЦП ИР.

Ректор МИЭТ предложил познакомиться с группой профессора Сергея Селищева, взявшей на себя обязательство в 2016 году сделать аппарат "Искусственное сердце". Николай Нифантьев объяснил, что их НИР - создание опытных образцов новых вакцин против возбудителей госпитальных инфекций. Анатолий Петровский предложил на выбор: 7 проектов по мероприятию 1.2 и 8 - по мероприятию 1.3 ФЦП ИР. Об одной из работ, участником которой под руководством профессора Игоря Нагиева создают сверхмалые диагностические метки для выявления онкозаболеваний, "Поиск" писал в феврале. Вроде все темы, так или иначе, связаны со здоровьем, медициной, но у каждого из участников пресс-дебатов оказался свой взгляд на роль индустриального партнера, обусловленный спецификой проекта.

Сходились в одном: с индустриальным партнером отношения строить надо бережно и лучше - надолго.

- Каков принцип подбора партнера - предпочитаете, чтобы послушный был, или важно присутствие опыта, дабы хватило смелости улучшить проект? Кто нужнее - старый друг или денежный мешок?

А.Петровский: - Судя по документам программы, индустриальный партнер - конкретный потребитель результата. А значит, он подписывает договор о частичном финансировании проекта и намерен дальше заниматься его коммерциализацией: будет сам выпускать, зарабатывая на этом, или применит ради улучшения характеристик своей продукции. То есть, прежде всего, это должен быть коллектив, привыкший отве-



Юрий Чаплыгин

чать по своим обязательствам, исполнительный и творческий одновременно. Партнеров же, которым денег не жалко, я не встречал. Богатые с ними, кстати, труднее бедных расстаются.

Ю.Чаплыгин: - Индустриальным партнером, как правило, становится предприятие или организация, с которой у университета уже есть партнерские отношения, имеющие определенную историю и возникшие во время различных совместных работ. Выполняя большой серьезный проект, мы должны быть уверены в заинтересованности индустриального партнера в его результатах, в востребованности проекта в целом.

Н.Нифантьев: - Бывает, что нет еще истории отношений. Но как люди ищут будущих индустриальных партнеров? Присматриваются, узнают возможности друг друга, ведут переговоры. Сейчас у нас, например, идет проект, в котором индустриальным партнером является компания "Р-ФАРМ". Это один из лидеров отечественного фармацевтического бизнеса. Были альтернативы, но мы ушли, что "Р-ФАРМ" решила нас поддержать, видя перспективу для себя в этой работе. На ранних исследовательских работах риск неудачи максимален, тем не менее они вкладывают достаточно большие ресурсы, определенные по суммам и срокам правилами госконтракта. Все зафиксировано в рабочем плане, подписано министерством и строго контролируется.

- Инициатором проекта всегда выступает исследователь? Весь спрос с него, не с производителя?

Ю.Чаплыгин: - Да, как правило, инициатором проекта является ученый. Ученый осуществляет подготовку проекта, взаимодействует с предполагаемыми индустриальными партнерами, готовит соглашение о дальнейшем использовании результатов проекта. Но в последнее время в связи с необходимостью импортозамещения крупные предприятия и фирмы все чаще обращаются в университет с различными задачами, которые могут явиться основой проекта, подаваемого на конкурсы ФЦП, и выражают готовность стать индустриальными партнерами таких проектов.

- Так отношения с индустриальным партнером - брак по расчету, по любви или неравный брак?

Ю.Чаплыгин: - По расчету. Это надежнее. В человеческой жизни такой брак не всегда лучше, а

при реализации крупных проектов расчет просто необходим. Мы с индустриальными партнерами работаем с момента основания университета и накопили богатый успешный опыт взаимодействия. Наверное, именно поэтому международное рейтинговое агентство Quasquarelli Symonds (QS) при проведении аудита МИЭТ в 2014 году оценило пятью звездами уровень инновационной деятельности вуза, который определялся по трем критериям: количество зарегистрированных патентов, стартовых компаний, основанных студентами и учеными университета, а также число совместных исследовательских проектов с производственными компаниями и публикации на их основе, учтенные в базе Scopus за последние пять лет. Оценка инновационной деятельности МИЭТ в аудите QS - 50 баллов из 50 возможных.

Н.Нифантьев: - Без расчета нельзя. Ведь проект ФЦП является только начальным этапом в создании конечного продукта. Поэтому надо быть уверенным, что индустриальный партнер будет таковым и в дальнейшем и не поставит результаты проекта ФЦП на полку, например, из-за возможных финансовых проблем. Весь расчет основан на длительной продолжительности проекта. Кстати, как любое партнерство в браке.

- С кем удобнее сотрудничать - с крупной корпорацией, малым предприятием, производством с госучастием?

Ю.Чаплыгин: - По-разному. Ряд крупных проектов, например по мероприятию 1.4 ФЦП и в рамках Постановления Правительства РФ №218, мы выполняем с нашим соседом - лидером отечественной микроэлектроники ОАО "НИИМЭ и Микрон". Реализуя эти проекты, мы также готовим кадры для этого крупного предприятия. Другие проекты выполняются с привлечением малых инновационных предприятий, работающих исключительно в high-tech. Оборотными средствами они не



Анатолий Петровский

богаты, но зато способны быстро сделать новую серьезную продукцию. Например, аппарат вспомогательного кровообращения, или, как мы проше его называем, кардионасос, изготавливали несколько небольших индустриальных партнеров: одни - прецизионную технику, другие - механическую часть аппаратуры, третьи - электронные компоненты.

А.Петровский: - При выборе индустриального партнера всегда предпочтения отдаются тому,

у кого выше заинтересованность и больше возможностей. Форма собственности, размер предприятия и другие особенности ИП крайне редко играют особую роль. Только если речь идет о продукции для ВПК, но Минобрнауки не финансирует оборонную тематику.

Н.Нифантьев: - Тем не менее очень многие проекты, поддерживаемые в рамках ФЦП, посвящены решению задач здравоохранения и таким образом способствуют укреплению безопасности страны. Целый ряд проектов ФЦП сейчас направлен на разработку новых лекарств, вакцин и диагностикомов. Их создание улучшит, а часто и сохранит жизнь многих наших граждан, ведь разрабатываются средства, доступные сегодня в значительной степени



Николай Нифантьев

только в виде импортных продуктов либо просто еще отсутствующие на современном фармацевтическом рынке.

- Неужели в мире нет готовых решений? Или из-за санкций не можем закупать нужные препараты?

Н.Нифантьев: - В данном случае санкции ни при чем, ведь в рамках ФЦП Министерство образования и науки финансирует только новые разработки, а не освоение или мультиплицирование импортных продуктов.

Ю.Чаплыгин: - Знаете, в 1990-х годах Егор Тимурович провозгласил, что мы всё, что касается электроники, на Западе купим. Мол, там всё есть. Ну, во-первых, не всё нам продадут. А во-вторых, Гайдар не учел, что надо иметь, на что покупать. Операции по установке кардионасоса - предшественника искусственного сердца, над которым в МИЭТ вместе с НИИ трансплантологии и искусственных органов сейчас работают, - в Америке дороже 100 000 долларов. В нашей стране до падения рубля тоже было недешево: 3 миллиона рублей вместе с операцией, выживанием пациента. Здесь вопрос цены. Но главное, что особенно важно: сейчас нам не продают различные изделия электроники, аппаратуру, оборудование, производство которых в стране в последние 20 лет не развивалось.

- Когда у разработки такие перспективы, вам, наверное, надо заранее с партнерами договариваться, как прибыль будете делить?

Н.Нифантьев: - Этот вопрос как-то слишком по-бытовому поставлен. Часто не проценты являются главным интересом раз-

работчика. Нельзя бесконечно сохранять свои права на какую-то разработку потому, что это в большинстве случаев регулируется патентами, которые, увы, имеют фиксированный срок действия. Однако работа над проектом ФЦП, предусматривающим весьма крупное финансирование, расширяет исследовательскую базу лаборатории и создает новые знания, а вместе с ними и подходы к решению каких-то следующих научно-технических задач. Именно в этом я вижу большую пользу от проектов ФЦП для их исполнителей, чем от каких-то, часто весьма нескорых роялти. Структура, например, фармацевтического бизнеса такова, что на этапе разработки продукта тратятся очень большие средства. Потом много лет компания-производитель эти средства компенсирует, долго идет к моменту, когда у нее расходы и доходы сходятся в ноль. И только после этого компания начинает получать прибыль, если к тому времени продукт окажется коммерчески успешным. Может, в какой-то научной области потенциальные прибыли-проценты имеют смысл, но не в нашей. Для нас важнее, что, работая над сегодняшним проектом ФЦП, мы уже готовимся к следующему проекту. И важно, чтобы этот процесс не прерывался. Тогда исходный разработчик - квалифицированный ученый - пока голова его работает, всегда востребован. Рынок так устроен, что все время должны появляться новые продукты. Важно, чтобы идущие проекты были, а не проценты капали, которые по сегодняшнему законодательству имеют странно малый размер. Это, кстати, могло бы быть отдельной темой для обсуждения, так как существующая система премирования разработчиков далека от совершенства.

А.Петровский: - Вы ведь спрашиваете о том, как решаются или должны решаться с индустриальным партнером вопросы собственности на конечный результат работы? В проектах по мероприятию 1.2 они оговариваются отдельным "Договором о дальнейшем использовании результатов работ" между исполнителями. В том числе индустриальным партнером. Однако механизм реализации административной (или иной) ответственности индустриального партнера перед министерством за дальнейшее использование результатов работ по программе неясен. Так как нет официального договора индустриального партнера с Минобрнауки.

По мероприятию 1.3. программы условия распределения прав не прописаны. В соглашениях на предоставление субсидии сказано, что права на созданные результаты работ принадлежат получателю субсидии. О дальнейшем использовании результатов ничего не сказано. Индустриальный партнер, если не оговаривается отдельно, сам распоряжается конечными результатами (продукцией, услугами). Если есть созданные и защищенные РИД (результаты интеллектуальной деятельности), полученные исполнителем в рамках работ по проекту, индустриальный партнер должен заключать с исполнителем лицензионное соглашение. Может быть также заключено отдельное соглашение об отчислении части прибыли при коммерческой реализации индустриальным партнером конечной продукции (соглашение о роялти).

Иная ситуация с распределением прав на собственность для результатов работ в рамках Постановления Правительства РФ №218. Там организация реального сектора экономики - инициатор проекта (а по существу также