

Анализ участия индустриальных партнеров в федеральной целевой программе



А. П. Зубарев,
к. ф.-м. н., с. н. с.
Zubarev@fcntp.ru



А. К. Скуратов,
д. т. н., профессор, с. н. с.
skuratov@fcntp.ru



К. В. Шуртаков,
зам. генерального директора,
руководитель отдела обеспечения
документооборота и отчетности по
программам
shurtakov@fcntp.ru

ФГБНУ «Дирекция научно-технических программ», Москва

В статье анализируются характеристики индустриальных партнеров, которые принимают участие в Федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.» [1] (далее — Программа). По итогам анализа формулируются предложения по оценке индустриальных партнеров с целью обоснованного привлечения их к частно-государственному партнерству в Программе. Статья подготовлена в рамках выполнения темы: «Организационно-техническое обеспечение мероприятий федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» (Соглашение № 14.B56.26.0001 от 25.12.2015).

Ключевые слова: стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, характеристики индустриальных партнеров, федеральная целевая программа, предложения для оценки индустриальных партнеров.

Введение

В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации [7] отмечается, что в настоящее время сохраняется проблема невосприимчивости экономики и общества к инновациям, что препятствует практическому применению результатов исследований и разработок (доля инновационной продукции в общем выпуске составляет всего 8-9%; инвестиции в нематериальные активы в России в 3-10 раз ниже, чем в ведущих государствах; доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в мировом объеме экспорта составляет около 0,4%). Сохраняется несогласованность приоритетов и инструментов поддержки научно-технологического развития Российской Федерации, что не позволяет обеспечить наибольший мультипликативный эффект от использования создаваемых технологий.

Одной из задач, сформулированных в Стратегии, является обеспечение повышения восприимчивости экономики и общества к инновациям, создание условий для развития наукоемкого бизнеса, эффективного взаимодействия научных организаций, участников

исследований и разработок с представителями бизнес-сообщества, общества и государства. При этом отмечается важность долгосрочного планирования и регулярной актуализации приоритетных научных, научно-технических проектов, позволяющих формировать конкурентоспособные коллективы, объединяющие исследователей, разработчиков и предпринимателей.

В Стратегии отмечается, что повышение восприимчивости экономики и общества к инновациям, развитие наукоемкого бизнеса достигаются путем:

- а) создания условий, обеспечивающих взаимовлияние науки и общества посредством привлечения общества к формированию запросов на результаты исследовательской деятельности;
- б) формирования инструментов поддержки трансляционных исследований и организации системы технологического трансфера, охраны, управления и защиты интеллектуальной собственности, обеспечивающих быстрый переход результатов исследований в стадию практического применения;
- в) системной поддержки взаимодействия крупных компаний и органов государственной власти Российской Федерации с малыми и средними иннова-

ционными, научными и образовательными организациями, а также их вовлечения в технологическое обновление отраслей экономики и создание новых рынков;

- г) создания системы государственной поддержки национальных компаний, обеспечивающей их технологический прорыв и занятие устойчивого положения на новых, формирующихся рынках, в том числе в рамках Национальной технологической инициативы;
- д) реализации информационной политики, направленной на развитие технологической культуры, инновационной восприимчивости населения и популяризацию значимых результатов в области науки, технологий и инноваций, достижений выдающихся ученых, инженеров, предпринимателей, их роли в обеспечении социально-экономического развития страны.

При этом отмечается, что финансирование планируется осуществлять в зависимости от роста эффективности сферы науки, технологий и инноваций посредством поэтапного увеличения затрат на исследования и разработки, включая пропорциональный рост частных инвестиций, уровень которых к 2035 г. должен быть не ниже государственных.

Таким образом, анализ индустриальных партнеров [2] (далее — ИП), которые принимают участие, а также заявлены для участия в Программе является актуальным. По итогам анализа необходимо сформулировать характеристики ИП, которых целесообразно привлекать к частно-государственному партнерству в Программе.

Анализ участия индустриальных партнеров в федеральной целевой программе

В заявленных целях проведено анкетирование ИП, которые принимают участие в Программе через их партнеров-получателей субсидий. Всего получено 951 заполненная анкета (на 642 ИП). К сожалению, не все анкеты были заполнены корректно, поэтому было организовано повторное обращение по выявлению недостающих сведений. Поскольку один и тот же ИП мог принимать участие в нескольких проектах, из полученных данных выделены уникальные ИП.

Таблица 1
Информация об участии ИП в проектах Программы

№ п/п	Число ИП, ед.	Доля от всех ИП, %	Число проектов, поддержанных одним ИП, ед.	Итого проектов, поддержанных ИП, ед.
1	1	0,13	20	20
2	1	0,13	14	14
3	1	0,13	9	9
4	7	0,93	6	42
5	7	0,93	5	35
6	20	2,66	4	80
7	30	3,99	3	90
8	94	12,52	2	188
9	590	78,56	1	590
Всего	751	100,00		1068

Полученная информация включает:

- наименование ИП, его ИНН;
- общая валовая выручка (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года, всего, млн руб.;
- среднегодовые темпы роста валовой выручки (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года, %;
- доля экспортной выручки в общем объеме выручки организации (компании, предприятия), %;
- доля в валовой выручке (без НДС) организации (компании, предприятия) новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы результаты интеллектуальной деятельности [8] (далее — РИД), пользующиеся правовой охраной, %;
- доля расходов на НИОКР в валовой выручке (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года, %;
- количество работников организации (компании, предприятия), чел., всего;
- количество работников организации (компании, предприятия), имеющие научные степени (чел., всего), в том числе кандидаты наук, доктора наук;
- количество действующих патентов, зарегистрированных на организацию (компанию, предприятие) или дочернюю зависимую организацию (компанию, предприятие), ед.;
- организация (компания, предприятие) обладает опытом сотрудничества с российскими вузами и научными организациями в области исследований и разработок, да/нет;
- организация (компания, предприятие) обладает опытом внедрения в свое производство научных разработок, да/нет;
- организация (компания, предприятие) обладает опытом внедрения (коммерциализации) результатов прикладных научных исследований и экспериментальных разработок (далее — ПНИЭР), полученных в рамках проведения научных исследований, да/нет;
- организация (компания, предприятие) имеет в своей структуре научно-исследовательское подразделение, способное адаптировать новейшие научно-технические разработки к своему производству, да/нет;
- организация (компания, предприятие) имеет утвержденную программу инновационного развития предприятия или стратегическую программу модернизации производства и внедрения наукоемкой продукции оказания услуг), да/нет.

В ходе исследования, было определено в скольких проектах принимают участие ИП. Всего 751 ИП (из них для 642 ИП имеются корректно заполненные анкеты) участвовали в 1068 проектах. Данная информация содержится в табл. 1.

Анализ полученных данных выявил несколько настораживающих фактов. Из 642 уникальных ИП (в соответствии с полученными и перепроверенными анкетами):

- ИП, имеющих нулевую валовую выручку — 21;
- ИП, имеющих штатных сотрудников от 0 до 3-39;

- ИП, которые существенную часть (более 80%) валовой выручки направляют на НИОКР, а не на реальное (индустриальное) производство — 49.

Кроме того, выявлено, что ИП иногда создаются специально под проект Программы, без опыта и без научно-производственных кадров. Очевидно такие организации нельзя относить к полноценным Индустриальным партнерам.

Вот цитата из одного специально запрошенного ответа (орфография сохранена): «...направляю Вам заполненную и подписанную форму сведений об индустриальном партнере (она была направлена ранее, в том числе и в электронном виде).

В графах об объемах валовой выручки стоит 0. Это связано с тем, что данная организация была создана для реализации проекта и не занимается никакой другой хозяйственной деятельностью. В настоящий момент у них есть только затратная часть по софинансированию проекта».

Некоторые ИП по сути не являются индустриальными, а всего лишь стартапы. Вот цитата из специально запрошенного ответа: «Мы уточнили данные нашего индустриального партнера, они действительно такие. Мы понимаем, что судя по представленным данным могут возникнуть сомнения в реализации результатов нашей работы. Однако мы просим обратить внимание на некоторые моменты:

1. ООО (пропустим название) является стартапом, который ранее был поддержан Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и который рассматривается как один из важных инструментов развития инновационной составляющей (пропустим название) университета».

То есть это стартап, который фактически является инструментом развития получателя субсидии, а не предприятием реального сектора экономики.

Возможность участия в Программе таких ИП объясняется отсутствием каких либо требований к характеристикам ИП в первоначальных вариантах конкурсной документации (далее — КД) Программы. Такая ситуация очевидно повышает риски успешного внедрения (промышленного освоения) результатов ПНИЭР в установленные Заказчиком сроки. Анализ характеристик Индустриальных партнеров (далее ИП), участвующих в Программе, прежде всего нацелен на формирование обоснованных требований к ИП, которые планируют принять участие в ФЦП и претендовать на софинансирование необходимых в их производственной деятельности ПНИЭР.

Во-первых, выявленные факты (их достаточно) требуют более четкого формирования понятия «индустриальный партнер» и, во-вторых, определения конкретных требований к характеристикам ИП, принимающих участие в конкурсных процедурах Программы.

В Программе принимают участие ИП различного масштаба. Так максимальное значение параметра «Общая валовая выручка (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года, всего, млрд руб.» составляет 857,2 млрд руб., а минимальное ненулевое значение — на несколько порядков ниже, всего 0,000111 млрд руб. Вместе с тем, объем

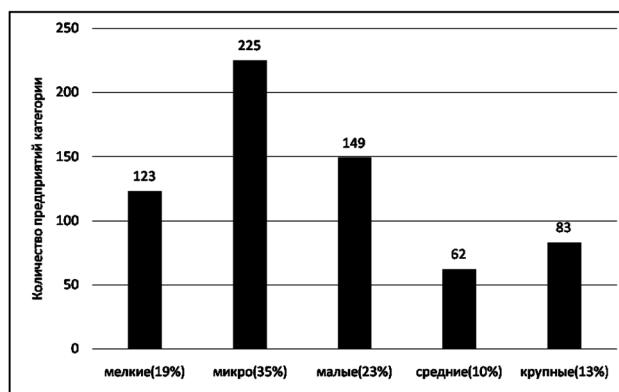


Рис. 1. Количество уникальных индустриальных партнеров по финансовым категориям, все мероприятия программы

выделяемых бюджетных средств на проведение исследования также различен, от 5 млн руб. до 300 млн руб. Очевидно, что с точки зрения привлечения ИП к реализации различных по масштабу мероприятий Программы необходима классификация их по масштабу производственной деятельности. На основе проведенного анализа принята следующая шкала по параметру «Средняя годовая валовая выручка (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года (млн руб.)».

Постановлением Правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены следующие критерии по общей валовой выручке:

- категория «Микропредприятия» — 120 млн руб.;
- категория «Малые предприятия» — 800 млн руб.;
- категория «Средние предприятия» — 2000 млн руб.

Следовательно, «Крупные предприятия» — с общей валовой выручкой более 2 млрд руб.

Анализ величины ИП показывает, что в Программе принимают участие и организации, которые только начинают свою деятельность с минимальной валовой выручкой. Определим данную категорию величиной валовой выручки до 10 млн и назовем ее «Мелкие предприятия».

Диаграмма распределения количеств ИП по указанным категориям представлена на рис. 1.

Предлагается установить отсекающий параметр по средней годовой выручке для ИП, которые планируют участие в мероприятии 1.4 Программы на уровне 2 млрд руб. по параметру «Средняя валовая выручка (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года»; для ИП, которые планируют принять участие в мероприятии 1.3 Программы на уровне 120 млн руб. и для ИП, которые планируют принять участие в мероприятии 1.2 на уровне 10 млн руб. Таким образом, будет исключено привлечение в качестве ИП организаций с объемами выручки недостаточной для софинансирования и коммерциализации ПНИЭР, а также создание организаций «специально под объявленный конкурс» и стартапов.

В табл. 2 представлены количества уникальных ИП, принявших участие в мероприятиях 1.2, 1.3 и

Количество ИП, принявших участие в мероприятиях 1.2, 1.3, 1.4

Категория	Мелкие	Микро	Малые	Средние	Крупные	Итого
ПМ 1.2	80	112	64	27	33	316
ПМ 1.3	46	127	101	38	51	363
ПМ 1.4	6	4	3	4	15	32

1.4 в различных категориях средней годовой валовой выручки.

На рис. 2 представлены относительные доли предприятий различных категорий для мероприятий 1.2, 1.3, 1.4.

Для мероприятий 1.2, 1.3, 1.4 Программы предлагается установить следующее требование «Максимальный годовой объем предоставляемых ИП внебюджетных средств для финансирования ПНИЭР не должен превышать 20% среднегодового размера валовой выручки (без НДС) за 3 года, предшествующих году предоставления финансирования». Данное требование имеет положительные результаты апробации в рамках реализации проектов по постановлению Правительства РФ №218.

Кроме того, предлагается ввести в разделе КД (см. www.fcntp.ru) «Оценка заявок на участие в конкурсе» критерий «Характеристика индустриального партнера», в котором установить возможность получения дополнительных конкурсных баллов на основе следующих обоснований.

Важнейшим направлением в отечественной индустрии является импортозамещение. Анализ данных, предоставленных ИП показывает: средняя доля экспортной выручки в общем объеме выручки ИП составляет 6,24%. Предлагается учитывать эту характеристику в балльной оценке при проведении конкурсных процедур. За превышение доли экспортной выручки в общем объеме выручки ИП в 5% начислять дополнительный 1 балл.

Расчетная средняя доля в валовой выручке (без НДС) ИП новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы РИД, пользующиеся правовой охраной составляет 16,9%. Предлагается за превышение значения этого параметра в 15% начислять дополнительный 1 балл.

Среднее число количества действующих патентов, зарегистрированных на организацию ИП или дочер-

ную зависимую организацию ИП составляет 22. Предлагается за превышение этого параметра в 20 единиц начислять дополнительный 1 балл.

Были проведены исследования статистических связей между характеристиками ИП и проектов, математические методы подробно описаны в [3]. На рис. 3 показана выявленная связь между количеством патентных заявок, запланированных в проектах Программы, и среднегодовой валовой выручкой ИП, приходящейся на одного работника. На рис. 3 также представлена линия тренда, коэффициент достоверности аппроксимации 0,55. Шкала по оси x логарифмическая и тренд — логарифмический.

Средние темпы роста валовой выручки (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года составили 34,1%. Поэтому предлагается за превышение этого параметра в 30% начислять дополнительный 1 балл.

Важнейшей характеристикой ИП, определяющей его способность эффективно внедрить результаты ПНИЭР в производство, является его научный и кадровый потенциал и четкость в поставленных целях развития [4]. Вместе с тем, только 65% ИП имеет утвержденную программу инновационного развития предприятия или стратегическую программу модернизации производства и внедрения наукоемкой продукции (оказания услуг). Предлагается учитывать эту характеристику ИП в конкурсных процедурах с присвоением 1 балла. При этом программа инновационного развития предприятия или стратегическая программа модернизации производства и внедрения наукоемкой продукции должна быть размещены на официальном сайте ИП. В соответствующей заявке должен быть указан соответствующий адрес в Интернет.

При этом 93% ИП (для которых имеются корректно заполненные анкеты, здесь и далее) ответили, что обладают опытом сотрудничества с российскими

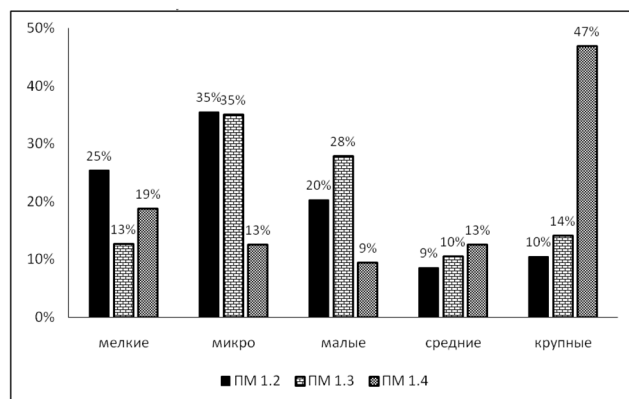


Рис. 2. Доли ИП различных категорий для мероприятий 1.2, 1.3, 1.4

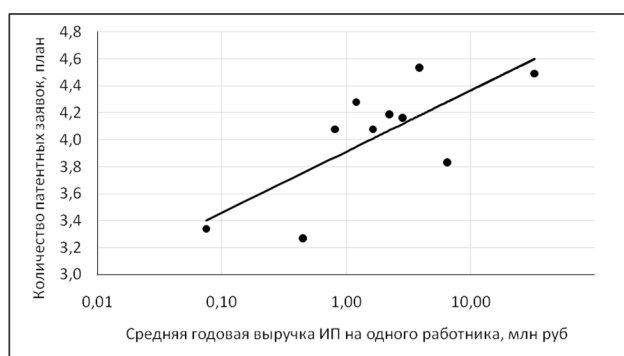


Рис. 3. Патентные заявки в проектах и выручка ИП на одного работника

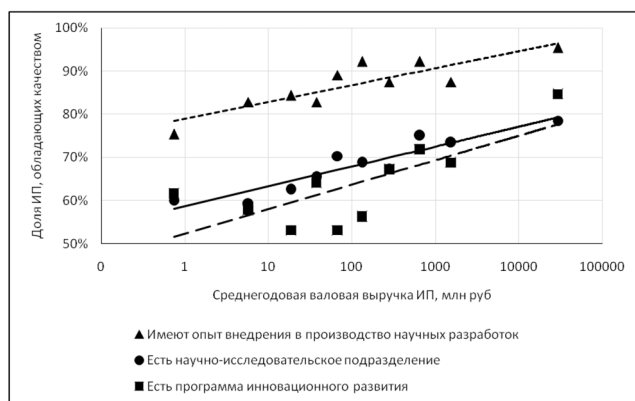


Рис. 4. Связь между выручкой и качественными характеристиками ИП

вузами и научными организациями в области научных исследований и разработок, поэтому данный параметр в оценке ИП предлагается не учитывать.

Также 88% ИП ответили, что обладают опытом внедрения в свое производство научных разработок, поэтому данный параметр в оценке ИП предлагается не учитывать.

76% ИП ответили, что обладают опытом внедрения (коммерциализации) результатов ПНИЭР, полученных в рамках проведения научных исследований. Предлагается добавлять 1 балл для тех ИП, которые приведут пример успешной коммерциализации в своей деятельности результатов ПНИЭР.

64% ИП ответили, что имеют в своей структуре научно-исследовательское подразделение, способное адаптировать новейшие научно-технические разработки к своему производству. Предлагается добавлять 1 балл для тех ИП, которые укажут название и охарактеризуют (в свободной форме) деятельность такого научно-исследовательского подразделения. Характеристика деятельности научно-исследовательского подразделения ИП важна также с учетом того, что зачастую именно финансирование этого подразделения со стороны ИП декларируется в качестве внебюджетного софинансирования при выполнении им работ указанных в плане-графике конкурсной заявки.

То, что предложенное объективно подтверждает построенные соответствующие графики — наличие соответствующих характеристик ИП ведет к увеличению валовой продукции, а также к увеличению внедрения научных разработок.

Были проведены исследования качественных характеристик ИП: опыт внедрения в производство научных разработок; наличие в структуре ИП научно-исследовательского подразделения; наличие программы инновационного развития. Используя стандартный статистический анализ показано, что ИП с большей выручкой по этим характеристикам выглядят предпочтительней, чем ИП с меньшей выручкой. Графически это представлено на рис. 4.

Важной характеристикой ИП является опыт внедрения в производство научных разработок. Была прослежена связь между наличием в структуре ИП научного подразделения и таким опытом. Эта связь

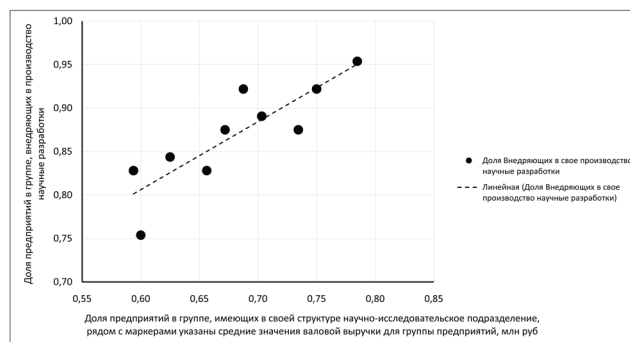


Рис. 5. Связь доли ИП, внедряющих в производство научные разработки и доли ИП имеющих в своей структуре научно-исследовательское подразделение

отражена на рис. 5. Показан линейный тренд, коэффициент достоверности аппроксимации 0,74.

Рассчитаны средние показатели доли расходов на НИОКР в валовой выручке (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года (%), в том числе по годам: 2013 — 16,6%, 2014 — 20,18%, 2015 — 21,92%.

Наблюдается рост расходов ИП на НИОКР. Средняя величина отношения расходов на НИОКР к выручке составляет 19,7%. С учетом того, что ожидается перспектива — рассматривать основное финансирование ПНИЭР в рамках Программы за счет ИП, а бюджетную субсидию рассматривать в качестве софинансирования, логично при организации конкурсных процедур Программы установить минимальный уровень отношения расходов на НИОКР к валовой выручке (без НДС) ИП за последние 3 года в 20%. Привлечение в качестве ИП организации, которая направляет на НИОКР менее 20% создает, в настоящее время, риск невыполнения условий по софинансированию, а также освоению полученных в результате ПНИЭР инноваций.

Анализ кадрового потенциала ИП показал, что среднее количество работников ИП, имеющих ученые степени, чел., всего — 13, в том числе: кандидатов наук — 10, докторов наук — 3. Предлагается добавлять 1 конкурсный балл при условии, что в составе ИП 10 и более сотрудников имеют ученую степень. Это обусловлено тем, что в данном случае больше шансов эффективного внедрения ПНИЭР в реальный сектор экономики, др. словами — устранение проблемы «невосприимчивости экономики и общества к инновациям».

Уровень инноваций во многом определяется количеством результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Рассмотрим связь между количеством планируемых РИДов (публикации и патенты) и величиной (количеством работников) ИП (рис. 6).

Коэффициент достоверности аппроксимации 0,41. Как видно из построенного графика: чем крупнее ИП, тем меньше в рамках данного проекта планируется РИДов. Можно предположить, что крупные предприятия более ориентированы именно на масштабное производство продукции, в которой уже учтены интеллектуальные достижения, а более мелкие организации

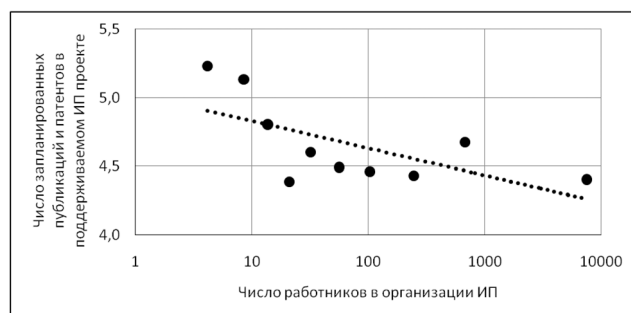


Рис. 6. Число публикаций и патентов в проекте и число работников ИП

ориентированы прежде всего на совершенствование (инновацию) продукции в ходе чего и требуется создание новых РИДов. Учет данной зависимости позволяет, при необходимости, корректировать планируемые в данный момент достижения Программы: увеличение количества РИД или увеличение количества инновационной валовой продукции.

Были рассмотрены статистические соотношения между количествами работников ИП и действующих патентов, принадлежащих ИП. Эти соотношения представлены на рис. 7 и 8, на которых показаны также линии трендов, линейного для рис. 7 и степенного для рис. 8, коэффициенты достоверности аппроксимации 0,92 и 0,77, соответственно.

Видно, что в небольших ИП количество патентов на одного работника выше, что говорит об их относительно большем именно инновационном потенциале.

Дальнейшей интерпретации требует следующая связь между величиной (по количеству работающих) ИП и величиной Исполнителя ПНИ – получателя субсидии (рис. 9). В целом, анализ реализации Программы подтверждает принцип: крупные организации предпочитают сотрудничать с крупными организациями. Коэффициент достоверности аппроксимации 0,77.

Оценим влияние роста доли НИОКР в валовом продукте организации на увеличение доли в валовой выручке (без НДС) организации (кампании, предприятия) новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы РИД, пользующиеся правовой охраной (рис. 10).

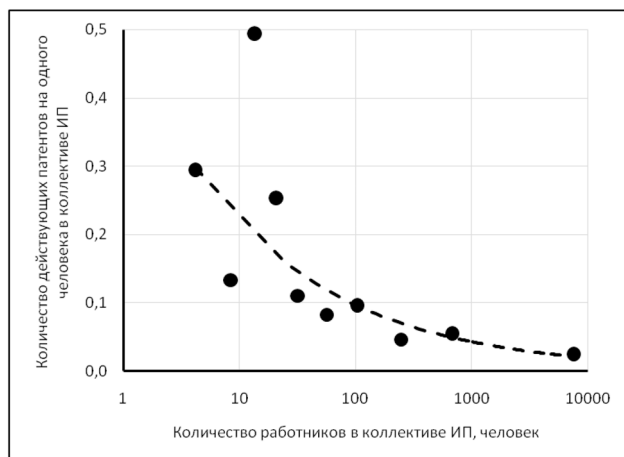


Рис. 8. Количество патентов на одного человека и работников ИП

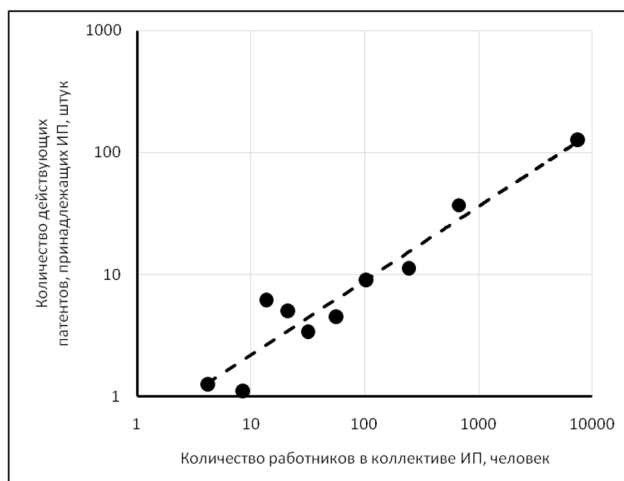


Рис. 7. Количества работников и принадлежащих ИП действующих патентов

Очевидно, что с ростом доли НИОКР в приоритетах ИП доля в его валовой выручке новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы РИД, пользующиеся правовой охраной, увеличивается.

Оценим статистические связи между внебюджетным финансированием проектов и финансированием проектов со стороны ИП (которое является частью общего внебюджета) с валовой выручкой ИП.

Статистический анализ показал, что с увеличением внебюджетных средств в целом, процент выделяемый ИП в составе внебюджетных средств уменьшается. Таким образом, имеются риски достижения цели по увеличению затрат на исследования и разработки со стороны ИП, «включая пропорциональный рост частных инвестиций, уровень которых к 2035 г. должен быть не ниже государственных» [7]. В [5] обосновывается: «...чтобы приблизиться в 2020 г. к стандартам инновационного развития передовых стран, необходимо существенно увеличить объемы финансирования НИОКР. При этом структура финансирования к 2020 г. должна быть диаметрально противоположной ныне действующей структуре: не менее 60% объема финансирования НИОКР должно осуществляться за счет источника «бизнес».

Заключение: выводы и предложения

Предлагается ввести начисление дополнительных баллов в разделе «Характеристика индустриального партнера» так, как указано в табл. 2.

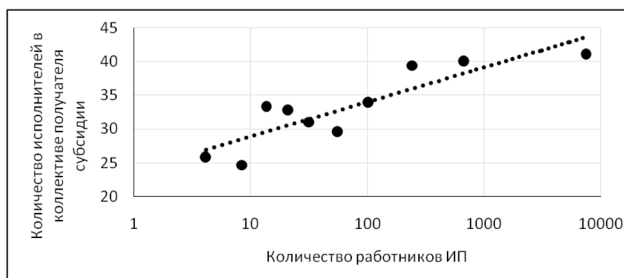


Рис. 9. Количество работников ИП и исполнителей работ в коллективе получателя субсидии

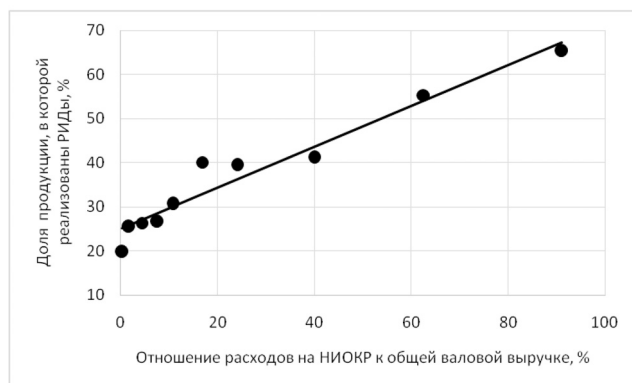


Рис. 10. Доля в выручке новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы РИДы, пользующиеся правовой охраной, и отношение расходов на НИОКР к валовой выручке ИП, %. Коэффициент достоверности линейной аппроксимации 0,94

Предлагается ввести четыре обязательные характеристики для ИП:

- По параметру «Общая валовая выручка (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года, всего, млрд руб.»:
 - для участия в мероприятии 1.4 Программы — не менее 2 млрд руб.;
 - для участия в мероприятии 1.3 Программы — не менее 120 млн руб.;
 - для участия в мероприятии 1.2 Программы — не менее 10 млн руб.
- Максимальный годовой объем запрашиваемых бюджетных средств для финансирования ПНИЭР (субсидия для Исполнителя) не должен превышать 35% «среднегодового размера валовой выручки индустриального партнера (без НДС) за 3 года, предшествующих году предоставления финансирования». Иначе может получиться, что ИП будет претендовать на результаты ПНИЭР, стоимость

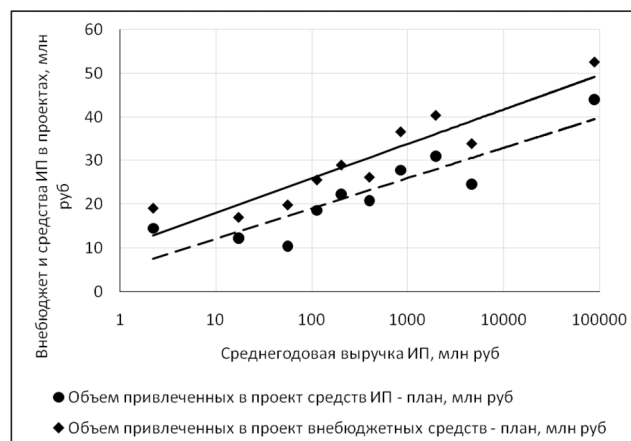


Рис. 11. Внебюджет, собственные средства ИП в контрактах ФЦПи валовая выручка ИП. Коэффициенты достоверности аппроксимации 0,86 и 0,80, соответственно

которых значительно (более 1/3) превышает стоимость реализуемой ИП продукции.

- Минимальный уровень доли расходов на НИОКР в валовой выручке (без НДС) ИП за последние 3 года 20%. Иначе может получиться, что сам ИП в НИОКР денег не вкладывает, а хочет получить результаты ПНИЭР исключительно за государственный счет. Кроме того, если ИП на протяжении трех лет мало вкладывает средств в НИОКР, то существуют риски наличия у него механизма выделения внебюджетных средств на ПНИЭР, а также отсутствия опыта внедрения результатов ПНИЭР.
- Для мероприятий 1.2, 1.3, 1.4 Программы предлагается установить следующее требование «Максимальный годовой объем предоставляемых ИП внебюджетных средств для финансирования ПНИЭР не превышает 20% среднегодового размера валовой выручки (без НДС) за 3 года, предшествующих году предоставления финансирования».

Таблица 3

Предложение о дополнительных баллах в разделе «Характеристика индустриального партнера» конкурсной документации для оценки ИП

Показатель характеризующий индустриального партнера	Значение показателя характеризующий индустриального партнера	Баллы
Средняя доля экспортной выручки в общем объеме выручки ИП составляет	Равно и выше 5%	1
Доля в валовой выручке (без НДС) ИП новой (усовершенствованной) продукции, в которой реализованы РИД, пользующиеся правовой охраной	Равно и выше 15%	1
Число количества действующих патентов, зарегистрированных на организацию ИП или дочернюю зависимую организацию ИП	Равно и выше 20	1
Темпы роста валовой выручки (без НДС) организации (компании, предприятия) за последние 3 года	Равно и выше 30%	1
Наличие программы инновационного развития предприятия или стратегическую программу модернизации производства и внедрения наукоемкой продукции (оказания услуг)	Размещена на сайте	1
Наличие опыта внедрения (коммерциализации) результатов ПНИЭР, полученных в рамках проведения научных исследований	Успешное внедрение (коммерциализации) результатов ПНИЭР, полученных в рамках проведения научных исследований состоит в следующем:	1
Наличие в структуре ИП научно-исследовательского подразделения, способного адаптировать новейшие научно-технические разработки к своему производству; его характеристика	Название и характеристика структурного научно-исследовательского подразделения	1
Наличие в составе ИП сотрудников имеющих научную степень	Равно или более 10 сотрудников	1

21-22 сентября в Балтийском федеральном университете им. И. Канта (БФУ) состоялся XXI семинар-конференция «Проекта 5-100». В своем выступлении директор Департамента науки и технологий Минобрнауки России С. Ю. Матвеев подтвердил как актуальность, так и основные выводы статьи, а именно в своем интервью Нине Шаталовой, относительно итогов конкурсов Программы, сформированных и проведенных с учетом приоритетов Стратегии научно-технологического развития РФ, он сказал [6]: «Партнеры из бизнеса это важная часть проекта: от того, кто софинансирует и получает права на научные результаты, зависит конечный продукт и, как следствие, — эффективность государственных инвестиций».

Действительно, в ходе экспертизы из участия в конкурсе были исключены компании-однодневки, не имевшие никакой истории. Были отклонены и компании с крайне малым оборотом, недостаточным для какого-либо вклада в научные проекты. На доводы о том, что при необходимости небольшая компания с маленьким оборотом может взять кредит и профинансировать проект, С. Ю. Матвеев ответил: «Не считаю, что это возможно. Если оборот компании составляет 5 млн руб., а в проект планирует вложить 50 млн руб., вряд ли она получит кредит на подобную сумму. Более того, внутренние затраты на исследования и разработки такой компании также не могут быть доведены до нужного уровня. Понимаем, что часть компаний не финансирует науку напрямую, а инвестирует косвенно, через собственные затраты, но тогда эти деньги должны просматриваться в их прибыли». Для иллюстрации — вернемся к рис. 11: в группе ИП № 1 — с наименьшей валовой выручкой, среднегодовое ее значение составляет 2 млн руб., а среднее для данной группы значение привлекаемых собственных средств ИП составляет 14 млн руб. То есть в этой группе наблюдается отношение между планируемым софинансированием ИП и его валовой выручкой меньше единицы. Как ИП собирается выполнить обязательства — не понятно.

В результате в ходе экспертизы по решению конкурсной комиссии Минобрнауки были исключены также микрокомпании, которые многократно являлись индустриальными партнерами, но чей бизнес в результате никак не развился. Обоснование такого решения, по словам С. Ю. Матвеева состоит в том, что «адекватный индустриальный партнер, получив в результате научного проекта нужный научно-технический результат, набор патентов, будет развивать свой бизнес, а не возвращаться по три-четыре раза за субсидиями к государству».

Данная статья на основе проведенного анализа является подтверждением принятых решений конкурсных комиссий Минобрнауки России.

Список использованных источников

1. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.», утв. постановлением Правительства Российской Федерации № 426 от 21.05.2013 г. http://fcpr.ru/upload/iblock/f80/tekst-ftsp-ir-14_20_05.08.2014.pdf.
2. В. Б. Михайлец, И. В. Радин, И. С. Соцкова, К. В. Шуртаков. Индустриальный партнер как новый субъект федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.» // *Инновации*. № 10. 2014. С. 102-108.
3. А. К. Скуратов, А. Н. Петров, А. П. Зубарев, О. А. Кокорев, В. Б. Михайлец, К. В. Шуртаков. Коллективы исполнителей проектов и успешность конкурсных заявок федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.» // *Альманах «Наука. Инновации. Образование»*. № 18. 2015. С. 24-41.
4. Г. В. Осипов, М. Н. Стриханов, Ф. Э. Шереги. Взаимодействие науки и производства: социологический анализ. В 2-х ч. Ч. 1. М.: ЦСП и М, 2014. 364 с.
5. Л. С. Плакиткина. Формы партнерства государства и бизнеса в финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок // *Горная промышленность*. № 2 (90). 2010. С. 8.
6. <https://4science.ru/articles/Itoqi-pervih-konkursov>.
7. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая). Ст. 1225. «Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации».

Analysis of the participation of industrial partners in the federal target program

A. P. Zubarev, PhD, senior researcher.

A. K. Skuratov, doctor of technical sciences, professor, senior researcher.

K. V. Shurtakov, deputy general director, head of document management and reporting under programs.

(Federal state institution «Directorate of scientific and technical programs», Moscow)

The article analyzes the characteristics of industrial partners that participate in the Federal Target Program «Research and Development in Priority Areas for the Development of the Russian Science and Technology Complex for 2014-2020». Based on the results of the analysis, proposals on the evaluation of industrial partners are formulated with a view to the justification of their attraction to public-private partnership in the Program. The work was carried out with the financial support of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation at the expense of the subsidy to carry out the state assignment of the FGBU «Directorate of Scientific and Technical Programs» (project No. 2.4209.2017/NM).

Keywords: the strategy of scientific and technological development of the Russian Federation, the characteristics of industrial partners, the federal target program, proposals for assessing industrial partners.