

Программа «Коммерциализация» — помощь в создании или расширении производства наукоемкой продукции

В статье рассказывается об основных итогах программы «Коммерциализация» Фонда содействия инновациям в 2014–2018 гг. Рассматривается структура статей расходов, связанных с реализацией инновационных проектов. Обозначены ключевые показатели эффективности реализации проектов по программе, приводятся основные результаты, которых добились участники программы за прошлые годы. Отмечается, что программа «Коммерциализация» является серьезным и важным инструментом в развитии инновационных предприятий во многих регионах.

Ключевые слова: инновационные проекты, программа «Коммерциализация», инновационный «лифт», субъекты малого предпринимательства, Федеральный закон № 209-ФЗ, расширение производства наукоемкой продукции.



Микитась Андрей Владимирович

заместитель генерального директора



Мезин Яков Геннадьевич

экономический советник группы программы «Развитие»

Фонд содействия инновациям

ваемых «провалов рынка» для решения задач, которые не могут быть оптимально реализованы рыночными механизмами, для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики.

К наиболее крупным институтам развития можно отнести ГК «Внешэкономбанк», АО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия инновациям (далее — Фонд), Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково). Они оказывают поддержку через финансирование бизнес-проектов, оказание инфраструктурной поддержки, а также софинансирование НИОКР.

Для осуществления комплексной поддержки предприятий крупнейшими институтами развития было принято соглашение о взаимодействии в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла, так называемый инновационный «лифт».

Институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные

процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Их основная цель — преодоление так назы-

Очередь программы	Подано заявок		Поддержано заявок	
	Кол-во, шт.	Сумма, млн руб.	Кол-во, шт.	Сумма, млн руб.
Очередь I	518	3306,9	168	929,8
Очередь II	843	8488,2	173	1856,6
Очередь III	520	5411,0	114	1256,6
Очередь IV	489	5834,4	71	907,5
Очередь V	350	4246,8	62	822,3
Очередь VI	282	3442,7	55	739,2
Итого	3002	30729,8	643	6512

Таблица 1. Структура поданных и поддержанных заявок по очередям конкурсного отбора

«ОЭЗ «ВладМиВа» (Белгород), производитель фторированных соединений ООО «НВФ «ОКТА» (Пермь), производитель нефтехимических материалов ООО «Уфахимкомплект» (Республика Башкортостан), производитель тяжелого насосного оборудования ООО «Техносила» (Свердловская обл.), производитель противопожарных уплотнителей ООО «ВР-Пласт» (Республика Татарстан), разработчик систем безопасности ООО «АСХ» (Санкт-Петербург), разработчик термоэлектрических устройств ООО «Завод «Кристалл» (Тульская область), производитель медицинских диагности-

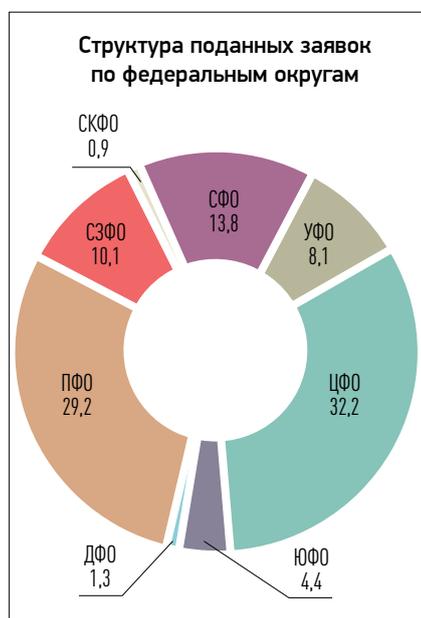


Рис. 1.

обрабатывающей промышленности, что привело к росту доли регионов с развитой промышленностью (Республика Татарстан, Новосибирская область, Свердловская область и др.) в структуре финансирования компаний Фонда. Резко увеличилась доля финансирования предприятий Республики Удмуртия, Липецкой, Ивановской, Вологодской областей.

Для программы характерен очень высокий региональный охват. За 2014–2018 гг. в конкурсе приняли участие компании из 74 субъектов Российской Федерации, а получили поддержку — из 67 регионов.

Среди компаний, получивших поддержку Фонда, ряд предприятий — успешные экспортеры российской

ПРИОРИТЕТ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ» ОТДАЕТСЯ ПРОЕКТАМ, КОТОРЫЕ ПОДДЕРЖИВАЮТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ОКАЗЫВАЮТ ЗНАЧИМОЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РЕГИОНА, В ТОМ ЧИСЛЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ ПИЛОТНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ.

продукции: производитель электродвигателей, генераторов и трансформаторов ООО «Экоген» (Санкт-Петербург), производитель систем управления горением и систем безопасности отопительного оборудования ООО ГК «СервисГаз» (Ульяновская область), производитель материалов, инструментов и оборудования для стоматологии ЗАО

ческих наборов реагентов ООО «ДНК-Технология ТС» (Москва).

Поддержанные по данной программе компании добились за 2015–2017 гг. следующих результатов:

- выручка от реализации инновационной продукции (услуг), созданной за счет полученного гранта — свыше 57 млрд. руб.;

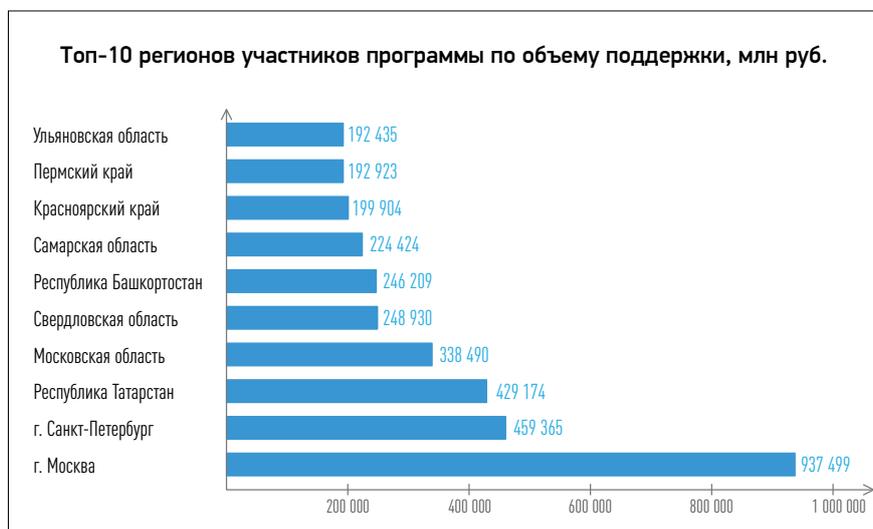


Рис. 2.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

История успеха компании «Эйдос-Медицина», г. Казань



Ленар Валеев, генеральный директор Эйдос Медицина

С 2012 года компания «Эйдос-Медицина» прошла путь от небольшой организации с 10 сотрудниками до крупной инновационной компании по разработке и производству медицинских тренажеров. Сейчас штат сотрудников компании насчитывает уже более 100 человек, занятых в собственном центре разработок и на производстве. ООО «Эйдос-Медицина» — единственный в России и СНГ разработчик и серийный производитель медицинских тренажеров-симуляторов,

Компания производит реалистичные медицинские тренажеры, на которых как студенты, так и опытные хирурги могут отрабатывать различные типы операций. В период с 2012 по 2017 год удалось значительно повысить уровень выпускаемой продукции по характеристикам, качеству и надежности.

Среди главных конкурентов отечественного проекта компания Laerdal, которая базируется в Норвегии и компания CAE Healthcare из Канады. Линейка производимых «Эйдос-Медициной» хирургических роботов-симуляторов успешно конкурируют с мировыми аналогами, в том числе за счет своей низкой цены. Продукты компании примерно в четыре раза дешевле зарубежных, при этом до 95% комплектующих производятся в России. Компания входит в пятерку мировых разработчиков симуляци-

онного медицинского оборудования, осуществляет поставки медицинского оборудования на рынки Европы, Азии, США и стран СНГ.

На первых этапах поддержка по данному проекту осуществлялась только Фондом. Именно благодаря его финансированию проект был внедрен в ведущих российских ВУЗах, образовательных и симуляционных центрах. Сегодня среди клиентов компании значатся: Первый МГМУ имени И.М. Сеченова, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, Институт Клинической Кардиологии им. А.Л. Мясникова и Московский городской научно-исследовательский институт скорой помощи имени Н.В. Склифосовского. В 2014 году Фонд поддержал по программе «Коммерциализация» продвижение на рынок робота-пациента с авторской математической моделью жизнедеятельности человека. Точная математическая модель, заложенная в основу работы робота-симулятора, позволяет реализовать неограниченное число клинических сценариев, наиболее востребованных в процессе обучения анестезиологов-реаниматологов. С 2015 г в Токийском университете Джунтендо работает симуляционный центр, который функционирует на базе оборудования компании «Эйдос-Медицина» по уникальной ме-



тодической системе, разработанной в рамках трехстороннего партнерства RIKEN-Джунтендо- «Эйдос-Медицина». Ежегодная выручка от реализации роботов-симуляторов, поддержанных Фондом, составляет более 150 млн рублей.

В 2016 году компания стала резидентом Сколково и теперь обеспечивает своей продукцией симуляционный центр Международного Медицинского Кластера.

Компания «Эйдос-Медицина» планирует и дальше двигаться в данном направлении, расширяя линейку разрабатываемых тренажеров и симуляторов, а также совершенствуя уже существующую продукцию. В 2017 году выручка компании составила 230 млн рублей.



КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

**История успеха компании
ООО «Белфармаком»,
г. Белгород**

ООО «Белфармаком» является производителем и поставщиком ветеринарных препаратов, кормовых добавок, дезинфектантов и инструментария для сельскохозяйственных

животных и птицы. В мае 2014 года компания в числе первых в России открыла новый завод по производству ветеринарных препаратов, соответствующий требованиям стандарта GMP, мощностью до 1,2 млн литров нестерильных жидких форм и до 120 тыс. литров стерильных жидких форм ветеринарных препаратов

в год. За счет бюджетной поддержки предприятие возместило расходы на приобретение реакторов, а также комплектующих для обеспечения электроснабжения производственного модуля в Промпарке «Северный». Выручка компании выросла с 293 млн рублей в 2014 году до 412 млн рублей в 2017 году.

**История успеха компании
ЗАО «Татхимпласт»,
г. Казань**

Компания «Татхимпласт» из Казани разработала технологию переработки этиленпропиленового каучука. Суть инновации состояла в том, что каучук использовался измельченным, в виде хлопьев, и смешивался с гранулами полипропилена. На выходе это позволило снизить стоимость готовых продуктов за счет уменьшения или исключения дорогостоящих компонентов.

В 2014 году у компании появились первые покупатели. В список заказчиков вошли крупные российские производители стройматериалов, бытовой техники и автокомпонентов.

В 2014 году компания получила финансирование по программе Фонда содействия инновациям «Коммерциализация» на сумму более 4,3 млн рублей на коммерциализацию производства



композиционного материала для автомобильной промышленности. Из композиционных материалов изготавливаются детали, которые используются на автомобилях Ford Sollers.

Сегодня компания производит более 50 видов продукции для раз-

личных отраслей промышленности. Компания входит в список глобальных поставщиков Ford, Magna, Faurecia, Samsung.

Выручка компании выросла со 147 млн рублей в 2014 г. до 860 млн рублей в 2017 г.

**История успеха компании
ЗАО «Партнер-М»,
г. Калуга**

Компания ЗАО «Партнер-М» была основана в 2005 году. Тогда производство имело небольшие объемы и всего нескольких клиентов. Спустя 12 лет компания осуществляет поставки по всей России, в страны СНГ, а также за рубеж. «Партнер-М» имеет устойчивое положение на рынке, а с запуском

новых производственных линий, планирует увеличить общий объем продукции в несколько раз.

В конце 2015 года компания при поддержке Фонда содействия инно-



вациям закупила мощное оборудование для получения концентрированных растительных белков и крахмалов. Это позволило создать абсолютно новую линию переработки растительного сырья. Данная технология не нуждается в очистных сооружениях, а получаемые белки и крахмалы имеют интереснейшие особенности и функционал, необходимые в пищевой отрасли. Уникальной особенностью применяемой технологии стало абсолютное от-

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

сутствие в процессе каких-либо реагентов — только сырье и очищенная воздушная среда, в то время, как современное производство большинства других растительных белковых продуктов невозможно без использования органических растворителей.

«Партнер-М» работает с сырьем российского происхождения. В 2016 году начался выпуск нескольких видов крахмалов из российской пшеницы и гороха. Все сырье и получаемые из него продукты не содержат следов ГМО. Продукты, разработанные компанией, являются лауреатами международных конкурсов и имеют большое количество медалей и дипломов.

Выпускаемая компанией продукция уже сейчас вызывает большой интерес, имеет высокий экспортный потенциал и рынок сбыта в странах Европы. Однако многие западные компании ведут себя избирательно и зачастую отказываются покупать продукцию



по причине введения взаимных санкций в различных отраслях производства и сбыта. Максимально используя имеющиеся ресурсы, специалистами предприятия ведутся работы по расширению ассортимента выпускаемой продукции и переориентации рынков сбыта. В дополнение к уже имеющимся продуктам из гороха, компания существенным об-

разом расширила ассортимент выпускаемой продукции, используя в качестве сырья пшеницу и сою от отечественных производителей, несомненным достоинством которых является отсутствие ГМО, высокий ресурсный потенциал и доступность на внутреннем рынке. Выручка компании за 2017 год составила 780 млн рублей.

История успеха компании ООО «Эйлитон», г. Дубна

Компания «Эйлитон» создана в январе 2003 года группой сотрудников компании «Юнимед». В начале 2000-х «Юнимед» уже было одним из ведущих предприятий на рынке снабжения клинико-диагностических лабораторий с широким ассортиментом товаров как отечественного, так и зарубежного производства.

Первые разработки «Эйлитона» — небольшой прибор «Минилаб 600» и набор реагентов «Юнитест-БМ» для определения концентрации белка в моче — позволили лаборатории перейти на современный и более точный метод анализа для диагностики протеинурии различного генеза. Следующее достижение компании — микропробирки для взятия капиллярной крови для гематологических исследований. В 2008 году были произведены первые установки по производству микропро-

бирок. В 2012 году компания создала первое в России пилотное производство вакуумных пробирок, разработала технологический процесс массового производства продукции.

В 2015 году компания получила грант в размере 15 млн рублей по программе «Коммерциализация», что позволило создать новое и уникальное оборудование, позволяющее в час производить около 3000 пробирок «Юнивет II» для взятия капиллярной крови.

Если в 2015 году компания производила 2 млн микропробирок в квартал, то уже в первом квартале 2016 года с запуском новой линии смогла увеличить производительность до 3,2 млн, а к концу года до 13 млн микропробирок в квартал.

Отечественных конкурентов у малого предприятия нет, однако в России представлено более 30 китайских, а также европейские, американские и других брендов.

В 2015 году численность сотрудников составляла 85 человек, в настоящее

время она возросла до 153 инженеров и ученых отдела НИОКР, сотрудников производственного отдела и вспомогательных служб.

До 2015 года «Эйлитон» располагался в арендуемых помещениях небольшой площади в Москве. С 2015 года компания стала резидентом в особой экономической зоне «Дубна».

В 2017 г. выручка компании от реализации пробирок составила более 175 млн рублей.

Общая выручка компании за 2017 г. превысила 400 млн рублей

В конце 2017 года на заводе компании «Эйлитон» была установлена новая линия по производству вакуумных пробирок для забора венозной крови UNIVAC.

В 2018 году компания запустила новую автоматизированную линию по производству вакуумных пробирок для взятия венозной крови. Ее мощность составит 4 млн. вакуумных пробирок в месяц.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

**История успеха компании
ООО «Ангиолайн»,
г. Новосибирск**

ООО «Ангиолайн» из Новосибирска выпускает продукцию для интервенционной кардиологии — коронарные стенты, коронарные баллонные катетеры и другие расходные материалы для диагностики и лечения заболеваний сердца и сосудов.

В 2011 году компанией был разработан первый отечественный коронарный стент с лекарственным покрытием «Калипсо», который успешно прошел доклинические и клинические испытания. В 2015 году компания получила финансирование Фонда в размере 15 млн рублей на коммерциализацию стентов «Калипсо».

Привлечение средств Фонда позволило увеличить продажи стентов с 9,5 ты-



сяч экземпляров в 2014 году до 16,3 тысяч в 2016 году. В 2016 году компания стала резидентом Биотехнопарка «Кольцово», где открыт производственный корпус компании, позволяющий в несколько раз увеличить производственные мощности. Консолидированная выручка нашей

компании за 2017 год составила 768 млн руб. Новосибирская компания сегодня занимает около 15% рынка коронарных стентов России (при том, что на уже имеющихся мощностях может закрыть до 50% потребности). На долю иностранных производителей приходится более 80%. «Ангиолайн» занимает второе место по продажам, на первом — американская компания Abbott Laboratories. На сегодняшний день продуктовый портфель компании включает 20 медизделий для кардиологии. Производство пяти из них: коронарные стенты «Калипсо» и «Синус», проводниковый катетер «Навигатор», диагностический катетер «Лоцман» и баллонный катетер «Колибри» полностью локализовано на территории Новосибирской области. Продукция компании поставляется в 159 медицинских учреждений, расположенных в 63 регионах России. Компания реализует свою продукцию в страны СНГ: Казахстан и Узбекистан, в 2016 году вышла на рынок Вьетнама.



The program «Commercialization» — assistance in the creation or expansion of the production of high-tech products

Mikitay Andrey, deputy CEO, Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises

Mezin Yakov, economic Adviser of Project Support Department, Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises

The article describes the main results of the program «Commercialization» of the Foundation for Assistance to Small

Innovative Enterprises in 2014-2018. The key performance indicators of the projects under the program are outlined. The main results are achieved by the participants of the program in the past years are given. It is reported that the program «Commercialization» is an important tool in the development of innovative enterprises in many regions.

Keywords: innovative projects, the program «Commercialization», innovative «Elevator», small businesses, Federal law № 209-FZ, production of high-tech products.