

# От идеи до товара



## Коммерциализация научно-технических разработок

*Могут ли результаты научных исследований стать товаром?*

*Как и где можно научиться пройти путь от идеи до ее воплощения?*

*Каким образом заинтересовать потенциального потребителя в приобретении инновационного решения?*

*Ответы на эти вопросы отечественным ученым уже более 10 лет дает Украинский научно-технологический центр*

*Беседу вел Алексей РЫБКА*

### ANNOTATION

*An interview with Andrew Hood, Executive Director Science & Technology Center in Ukraine*

**У**ровень научно-технического потенциала Украины всегда высоко ценился в мировом сообществе. Однако в последнее десятилетие прошедшего века, в годы экономического кризиса, востребованность результатов исследований наших ученых скатилась практически до нулевой точки как в нашей стране, так и за рубежом. И только благодаря деятельности Украинского научно-технологического центра (об УНТЦ читайте в «ДиТ» № 11/2006 на с. 44) ситуация на рынке труда украинской науки стала постепенно улучшаться. В чем же заключаются основные достижения центра и каковы перспективы его работы? Эти вопросы легли в основу нашего интервью с исполнительным директором УНТЦ господином Эндрю Худом.

**ДиТ:** Господин Худ, расскажите, пожалуйста, о том, какие цели ставили перед собой основатели Украинского научно-технического центра? Достигнуты ли они и не изменились ли на сегодняшний день?

**Эндрю Худ:** Миссия УНТЦ с каждым годом изменяется, так как изменяются условия работы. Изначально она была направлена на привлечение к выполнению исследовательских проектов украинских ученых, которые во времена СССР занимались разработкой оружия массового поражения. Сегодня параллельно с этой работой мы стремимся научить исполнителей проектов быть самодостаточными в своей деятельности, то есть уметь самостоятельно обеспечивать работой себя и свои институты. 11 лет назад было очень важно дать ученым работу путем предоставления им грантов, чтобы они могли быть заняты в то кризисное для Украины время. А когда экономический кризис был преодолен, наши приоритеты стали перемещаться в сторону обучения ученых работать «на себя»: чтобы после окончания работы над проектом они смогли сами зарабатывать и получать прибыль от реализации своих проектов. То есть первоначальная миссия расширяется и с каждым годом становится все более объемной.

**ДиТ:** Сколько проектов реализовано за годы работы УНТЦ? Назовите, пожалуйста, самые интересные и успешные.

**Э. Х.:** УНТЦ работает в Украине уже 11 лет, и на данный момент количество проектов превысило 1000. Большинство из них осуществлено в Украине, хотя наш центр имеет офисы в Грузии, Азербайджане, Узбекистане и Молдове, где также реализуются наши проекты. За это время УНТЦ финансировал проекты на сумму около \$150 млн. При этом мне очень трудно выделить среди них какой-либо самый интересный, так как на самом деле они все интересны и полезны. Например, несколько лет назад у нас было 12 или 13 проектов, направленных на решение «проблемы 2000» — обеспечения безопасности украинских АЭС. Мы работали с украинским правительством, а поскольку проекты должны были быть выполнены в очень сжатые сроки, нам нужно было и организовать их очень быстро. Для меня было важно увидеть, как мы сотрудничаем с украинскими правительственными организациями, как они нам помогают и насколько быстро реагируют в сложившейся непростой ситуации. Также мы осуществили около 40 совместных проектов с Национальным космическим агентством Украины и НАСА.

Сейчас УНТЦ служит своеобразным «мостиком» между правительствами США и Украины для реализации совместных соглашений между этими странами. Кроме того, мы привлекаем западные компании к работе с украинскими учеными для совместной разработки научно-исследовательских проектов. Это — один из первых и важных шагов для установления связей между украинскими учеными и их североамериканскими и европейскими коллегами. Таких партнерских проектов уже около 250, и они очень хорошо финансируются (на выполнение шести самых крупных проектов было выделено примерно \$1 млн). По моему мнению, интересны проекты одного из харьковских институтов по разработке

изотопов для применений в медицине и ряд проектов с Институтом электросварки им. Е. О. Патона. Много интересных проектов по биотехнологиям выполняется в одесских институтах.

Я хотел бы подчеркнуть, что сегодня одно из основных направлений деятельности УНТЦ — это привлечение к научно-исследовательской деятельности коммерческого сектора. На самом деле среди партнерских проектов очень трудно выделить какой-либо самый успешный, так как они все достойны, и частные инвесторы очень заинтересованы в работе с украинскими учеными. На международном семинаре «От науки к бизнесу», проведенном УНТЦ в октябре прошлого года (об этом событии читайте в «ДиТ» № 11/2006 на с. 54), мы показали возможности украинских ученых в привлечении внимания коммерческого сектора к их разработкам. Я думаю, что семинар прошел успешно и наша миссия — ориентация ученых на коммерческий сектор и помощь им в продолжении исследований, которые могут обеспечить им заработок — на этом мероприятии достигнута.

**ДиТ:** Каким образом происходит поиск проектов, кто оценивает необходимость их воплощения и объемы финансирования?

**Э. Х.:** Большинство проектных предложений предоставляются нам самими украинскими учеными. Мы передаем их экспертам ЕС, Канады и США, которые определяют их научно-практическую ценность и принимают решения о возможности финансирования, на основе которых финансирующие стороны выделяют средства для выполнения проектов. Недавно у нас появилась еще одна возможность, предоставляемая программой «Инициативы целевых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок», в соответствии с которой технические эксперты высказывают свои пожелания, в каких направлениях украинским ученым желательно подавать проектные предложения. Частные компании, заинтересованные в новых разработках, также подсказывают украинским ученым направления проектных исследований. Есть примеры финансирования научно-исследовательских проектов крупными западными компаниями (Boeing, Michelin, General Electric), выделяющими солидные суммы для проведения разработок по интересующим их темам. УНТЦ помогает в проведе-

нии этих исследований и наблюдает за их ходом. То есть мы служим связующим звеном между украинскими учеными и их коллегами из других стран.

**ДиТ:** Когда проект выполнен, его результаты, по-видимому, должны соответствовать тем характеристикам, которые были задекларированы в проектных предложениях. Кем определяется это соответствие?

**Э. Х.:** Эта работа проводится техническими экспертами финансирующих сторон, насколько мне известно, неформально. Эксперты через УНТЦ помогают украинским ученым определить, действительно ли результаты проектов хороши, и решить, как поступать с ними в дальнейшем: стоит ли их продвигать на рынок, рекламировать и т. д. В начале нашей деятельности результаты проектов представлялись на симпозиумах, публиковались в журналах, что вызывало, как правило, большой научный резонанс. Потом эти результаты забывались и, как говорится, ложились на полки. Сегодня мы помогаем ученым продвигать результаты своей деятельности дальше. Например, на упомянутом семинаре результаты проектов были представлены на стендах, и это был первый случай широкого обнародования проектов и презентации их коммерческим структурам.

**ДиТ:** Является ли УНТЦ организацией, основная функция которой — финансирование проектов, или она также разрабатывает темы проектов и выполняет их?


**Э. Х.:** Мы финансируем проекты, которые выполняются украинскими учеными, и осуществляем их мониторинг. Решение о выделении средств, как я уже говорил, принимается финансирующими сторонами. Однако у нас есть дополнительный бюджет, который УНТЦ может использовать на гранты на выполнение проектов, поездки, проведение тематических семинаров, патентование изобретений украинских ученых. Я говорю об этом потому, что ко мне часто обращаются ученые с вопросом: «Почему Вы не финансируете мой проект?» И мне приходится объяснять, что решение о выделении средств на выполнение того или иного проекта принимается финансирующими сторонами.

У нас есть ряд программ, которые помогают ученым быть более конкурентоспособными в разработке проектных предложений. При этом они могут подавать свои предложения повторно,

если при первой подаче они по какой-либо причине не были приняты экспертами. Еще раз отмечу, что если в недавнем прошлом мы не интересовались судьбой завершенного проекта, то сегодня мы сфокусированы именно в этом направлении, т. е. на помощи в продвижении результатов проекта на рынок.

**ДиТ:** Когда проекты выполняются по заказам или по предложению крупных западных фирм, ясно, что они выступают не только как инвесторы, но и как получатели результатов выполненных исследований. Но если проект выполнен «в порядке личной инициативы», как донести его результаты до потенциальных потребителей?

**Э. Х.:** Результаты выполненных проектов мы публикуем в различных научно-технических журналах, например, в издании НАН Украины «Наука и инновации», спонсируем поездки ученых за рубеж (в Германию, Канаду, США) на международные торговые выставки, где они могут рекламировать результаты своих разработок. После выполнения 1000 проектов нам уже понятно, что есть такие успешные проекты, которые стоят того, чтобы быть разрекламированными широкой публике и компаниям, которые могут быть заинтересованными в них. Некоторые компании уже обращаются в УНТЦ за информацией, которая поможет им понять, в чем сегодня нуждается рынок.

В 2006 году начала работать программа обучения новой для Украины профессии — «Специалист по передаче технологий». Мы отобрали 10 институтов, в которых учреждается такая должность. УНТЦ будет способствовать подготовке специалистов по передаче технологий: проводить специальное обучение, спонсировать поездки на зарубежные выставки. После такого обучения они смогут сами, уже без нашей помощи, продвигать разработки своих институтов на украинский и зарубежные рынки технологий. Мы надеемся, что в 2007 году эта программа покажет свою эффективность. 

**РЕДАКЦИЯ УТОЧНЯЕТ**

В статье «Коммерциализация инноваций», опубликованной в «ДиТ» № 11/2006, допущена ошибка: в последнем абзаце второго столбца на с. 55 следует читать «За время реализации этой программы Административный совет выделил на финансирование таких проектов \$732,126 тыс. и 209,555 тыс. евро» (вместо приведенных цифр \$354,076 тыс. и 111,995 тыс. евро).