

Олег Перцовский: Потенциал Пермского края раскрыт недостаточно

Директор по стратегии и технологиям Фонда «Сколково» утверждает, что каждый из участников пермского этапа Russian Startup Tour в перспективе может стать резидентом иннограда

Татьяна Власенко

— Олег Евгеньевич, три года назад вокруг «Сколково» был настоящий бум активности: многие пермские инновационные компании подавали свои заявки на включение их в число резидентов. Сегодня эта «волна» схлынула? Как складываются взаимоотношения инновационной корпорации с регионом?

— Ответом на этот вопрос может служить только что состоявшееся в Перми road-show институтов развития Russian Startup Tour, где представляли свои проекты, в том числе, уже действующие пермские резиденты «Сколково». Один из таких участников — компания «Рецикли» Евгения Пантелеева, которая представила, на наш взгляд, интересный и перспективный проект коммерциализации технологии производства биотоплива «Пермское». Эта работа в числе проектов других компаний фонда рассматривалась на заседании комиссии по модернизации при президенте РФ, обсуждавшей тему биоресурсов.

И всё же мне кажется, что потенциал Пермского края недостаточно раскрыт для взаимодействия со «Сколково». Это видно по количеству проектов, заявленных на Russian Startup Tour, большую часть которых мы просто не знаем. Конечно, в ходе road-show были представлены уже известные нам проекты, с которыми можем в том или ином формате взаимодействовать. Но мы увидели и много новых идей, авторам которых мы могли бы предложить свои инструменты поддержки.

— Но ведь далеко не все инновационные проекты территорий соответствуют формату «Сколково»...

— Безусловно, есть ограничения. Прежде всего это пять направлений, на которых сосредоточена деятельность корпорации: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии и телекоммуникации, биомедицина, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Более того, внутри каждого из этих направлений существует утверждённый научным советом фонда перечень инновационных приоритетов. То есть мы занимаемся не всем, чем можно заниматься в этой сфере. Нас интересуют проекты, имеющие наибольший потенциал либо с научной точки зрения, либо с позиций наличия масштабного рынка. При этом наиболее интересна комбинация этих двух факторов.

Вот собственно на этой основе мы и сформулировали совместно с научным

советом наши инновационные приоритеты. То есть первое ограничение — тематика. Второе ограничение — это стадия проекта.

Мы не поддерживаем фундаментальные исследования и массовое производство. Мы занимаемся проектами, которые находятся в наиболее сложной стадии реализации, когда, с одной стороны, Минобрнауки России на это денег уже не даёт, поскольку фундаментальная часть исследований в рамках проекта завершена. С другой стороны, частный бизнес ещё не готов по-настоящему вкладываться, так как нет готового продукта, который можно посмотреть и оценить.

Венчурные фонды созданы для того, чтобы поддерживать ранние проекты, но тоже далеко не все. Они тоже хотят от авторов идеи хотя бы наличия прототипа. И чтобы убедить венчурных инвесторов войти в проект на более ранних стадиях, как раз мы подставляем своё плечо, предлагая финансирование «50 на 50».

Таким образом, есть два основных ограничения — по теме и стадии проекта.

А дальше рассматриваются уже другие составляющие: есть ли конкурентные преимущества, есть ли потенциал коммерциализации, есть ли команда. Ну и, разумеется, проект не должен противоречить базовым научным принципам, чтобы отсечь разного рода «вечные двигатели».

После этого процедура автоматизирована. Если коллеги обращаются к нам с просьбой посмотреть предварительно их заявки, мы это делаем. Но, учитывая, что всё решает внешняя экспертиза, независимая, гарантей давать не можем. Поэтому совершенно необязательно на этом этапе с нами взаимодействовать. Можно сразу заходить на сайт, подавать заявку и ждать результата. Три-четыре недели — и вы получаете ответ.

— Получаете отрицательный ответ и опускаете руки...

— Совсем не так. Даже если получен отрицательный ответ, то в нём есть комментарии экспертов, поэтому можно подать заявку заново, скорректировав её в соответствии с полученными замечаниями.

Например, в комментариях может быть сказано, что недостаточно описана техническая составляющая проекта. Её можно заново описать. Или же недостаточно подробно сказано, как компания собирается выходить на рынок, какую стратегию коммерциализации она выбирает. Есть возможность проработо-

тать и этот раздел. То же самое касается защиты интеллектуальной собственности (есть или нет патенты, как собираетесь патентовать свою идею).

Все замечания можно устраниТЬ, проект доработать и переподать заявку хоть на следующий день. Мы стараемся быть максимально прозрачными и гибкими для того, чтобы прошло экспертизу как можно большее количество проектов.

Понятно, что экспертиза — вещь неоднозначная. Кому-то понравилось, кому-то нет. Чтобы частично снизить эти риски, каждый проект смотрят 10 экспертов, и не менее 60% из них должны сказать «да». Мы сохранили возможность переподачи заявок, чтобы не потерять интересные проекты только потому, что авторы не смогли сразу чётко их преподнести.

— Вы делаете ставку на малые инновационные компании?

— Мы работаем и с крупными компаниями, среди наших участников есть дочерние компании «Роснефти», «Русалла», «Сибура», «Татнефти», «КамАЗ». При этом для крупных компаний недавно был создан новый формат — институт партнёров, которые получают право размещать свои НИОКР-центры на территории «Сколково».

Если крупный бизнес создаёт в виде дочерней компании именно НИОКР-центр на нашей площадке, он тоже имеет право на налоговые льготы. Но когда мы говорим про грантовую поддержку и в принципе про широкий спектр инструментов поддержки, то это всё, безусловно, ориентировано в основном на малые компании.

— Вы говорили о налоговых льготах для резидентов (0% налога на прибыль, 0% налога на имущество, отсутствие НДС, 14 вместо 30% отчислений в фонд оплаты труда). Это важные, но недостаточные условия для становления инновационного бизнеса. Что ещё включено в ваш «пакет поддержки»?

— Вы ещё не сказали о возмещении таможенных пошлин на ввозимое импортное исследовательское оборудование. Вместе с налоговыми льготами каждому резиденту «Сколково» это право предоставляется автоматически.

А дальше — доступ к взаимодействию с сотрудниками фонда. Можно обращаться за грантовой поддержкой, где мы делаем акцент на перспективы коммерциализации. То есть не все участники получают гранты, а только те, кто наиболее чётко может рассказать, как сделает продукт и как сможет его продавать.

Есть поддержка в части привлечения частных соинвесторов. Это работа с венчурными фондами и бизнес-ангелами на разных стадиях проекта. Поддержка в коммерциализации продуктов в тот момент, когда уже есть что показывать. И даже когда прототипа ещё нет, то взаимодействие с экспертами и с крупным бизнесом помогает иной раз авторам идеи более чётко сформулировать характеристики продукта, которые будут востребованы. Мы организуем участие наших проектных компаний-резидентов в различных российских и международных выставках. Есть для них менторские и обучающие программы.

Действуют центры коллективного пользования, где размещено редкое дорогостоящее оборудование, которое каждому участнику может потребоваться на несколько часов раз в году. Есть, например, центр прототипирования, где на 3D-принтере можно создать объёмную модель. Мы организуем доступ к международным центрам акселерации (европейские, американские), которые могут помочь тем, кто готов выйти на международные рынки.

— То есть, «Сколково» — это, по сути, большой бизнес-инкубатор?

— От обычных бизнес-инкубаторов «Сколково» отличается широтой инструментов, которые может предоставить своим резидентам.

Кроме того, важна возможность взаимодействия участников друг с другом, именно поэтому мы говорим в более широком контексте об инновационной экосистеме, создаваемой в «Сколково», а не только о конкретных формах поддержки.

— Что вы можете сказать об итогах завершившейся презентации пермских компаний в рамках Russian Startup Tour?

— Все представленные проекты были очень интересны. Из тех этапов стартап-тура, в которых я участвовал, в Перми было делать выбор лучших сложнее всего. Не было практически ни одного проекта, который хотя бы кто-то из экспертов не поддержал. Даже те из них, что не попали в число победителей, привлекли внимание различных институтов развития, которые намерены продолжить контакты с их авторами.

В любом случае все авторы проектов пермского road-show могут стать участниками «Сколково». Победа или непобеда в конкурсе никак не повлияет на возможность дальнейшей совместной работы над интересными идеями. ■