

ИНОВАЦИИ

ТРЕНИНГ

МИГам указали путь на рынок

Учёным из международных исследовательских групп объяснили, как найти общий язык с инвесторами

ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

Как оценить перспективы коммерциализации научной разработки? Как сформировать команду проекта при отсутствии финансовых ресурсов? Что хочет знать о проекте частный инвестор и как ему этот проект следует представлять? Ответы на эти и многие другие вопросы подсказала участникам международных исследовательских групп (МИГ) пермских вузов команда московских экспертов в рамках тренинга, организованного по инициативе краевого министерства образования и науки. Уникальность встречи заключалась в том, что полезные советы молодым учёным давали не теоретики, а собственно частные инвесторы, имеющие большой опыт работы, в том числе с коммерциализацией НИОКР.

Тренинги и мастер-классы продолжались два дня. В ходе этой работы были заслушаны презентации 22 проектов, для которых был устроен своеобразный «разбор полётов». В ходе выступления эксперты задавали авторам вопросы о рыночных перспективах их научных идей и давали оценку.

В итоге максимальный балл 9,5 (из 10 возможных) получил проект, связанный с нефтяной отраслью. Четыре проекта заработали оценку от семи до восьми баллов, в средней зоне (от четырёх до семи баллов) оказалась большая часть научных работ, пять проектов получили оценку ниже четырёх баллов.

Экспертам с позиций бизнес-стратегии понравились два проекта. Первый предполагает механизм диагностики заболевания органов дыхания человека. Небольшой прибор, оснащённый специальной компьютерной программой, позволяет получить данные о состоянии дыхательной системы пациента. Он даёт ответ, здоров человек или ему нужно срочно бежать к врачу, чтобы не спровоцировать воспаление лёгких или астму.

«Количество больных бронхиальной астмой, к сожалению, увеличивается. Дистанционная медицина такие программы сейчас развивает повсеместно. Этот проект, с моей точки зрения, имеет перспективы коммерциализации, если данные, предоставленные разработчиками, подтверждаются», — уверен председатель наблюдательного совета Национальной гильдии инновационных менеджеров Алексей Власов.

Второй проект тоже оказался из области медицины. Пермские учёные в сотрудничестве с онкологами выяснили, что при новообразованиях в женской молочной железе меняется тепловой фон. Сейчас, чтобы поставить точный диагноз, необходимо дорогостоящее оборудование, которым можно обеспечить только крупные больницы в районных и областных центрах, куда добраться на обследование не всегда просто.

Теперь, как говорят эксперты, медикам для постановки диагноза достаточно будет приобрести тепловую камеру стоимостью 3 млн руб. и специально разработанное программное обеспечение.

листами, получили ответы на свои вопросы и воспользовались полученными знаниями при внедрении наших следующих научных разработок.

Николай Косвинцев, руководитель инновационного центра «Мозгово» ПГНИУ:

— В этом тренинге как минимум два положительных момента. Во-первых, приезд внешних специалистов в качестве аудиторов, поскольку внешняя оценка, внешний взгляд стимулируют гораздо сильнее, чем тренинги, которые мы сами организуем.

Во-вторых, это был тренинг, чётко ориентированный на научные проекты международных исследовательских групп. Участники понимали, что это всё делается специально для них, во благо их проектов.

Таким образом, удачно совместилась внешняя оценка с чёткой фокусировкой, что дало обратную связь. Авторы научных проектов, как правило, имеют определённый страх перед подобными мероприятиями. И два преимущества, о которых я говорил, позволили этот страх снять.

Консультанты оценили поддержку Министерства образования и науки Пермского края, в деятельности которого инновации, по большому счёту, не имеют прямого отношения. Тем не менее именно это министерство выделило деньги для того, чтобы провести специализированный тренинг. «Я не много знаю подобных прецедентов», — порадовался глава Национальной гильдии инновационных менеджеров.

«Учёный говорит языком формул, а инвестор — языком денег»



Алексей Власов, председатель наблюдательного совета Национальной гильдии инновационных менеджеров:

— То, что учёные не занимаются коммерциализацией, вполне нормально. У каждого компетенции в своей области. И вот сочетание этих компетенций может дать хорошую эффективность.

И разработчик, и инвестор говорят достаточно точным языком. Но он абсолютно разный. Учёный говорит языком цифр и формул, а инвестор — языком денег: кто это купит и почём. Поэтому им сложно понять друг друга.

Например, в одной из презентаций однажды произнечало: «Общеизвестно, что уравнение Эйлера — Лагранжа при определённом преобразовании превращается в уравнение...» И дальше ещё несколько фамилий. У меня такое «общееизвестно» вызывает неподдельное веселье. Хотя на самом деле, если я скажу учёным: «Надо вначале рассмотреть потребительскую проблему», это вызовет у них аналогичную реакцию. Для них это примерно то же самое, что для инвестора «общееизвестная» теорема.

Чтобы учёный мог найти для коммерчески перспективного проекта инвестора, ему надо хотя бы немного понимать, что коммерческая перспектива оценивается не по защищённому патенту, а по объёму рынка, по наличию конкурентов, то есть по таким параметрам, которые инвестору совершенно понятны.

Кроме того, есть некие психологические вещи. Любой гениальный человек, как говорится, «не от мира сего». Он искренне считает (и зачастую обоснованно), что он — величина в своей области. Инвестор, который вкладывает деньги, как правило, не бедный человек. Он тоже уверен, что он величина в своей области, поскольку сумел заработать. И вот эти две величины должны найти способ договориться.

Я очень рад, что, начиная работать в чисто научной сфере по всем этим проектам, мы смогли правильно задать вопросы, и большинство групп учёных нашли на эти вопросы ответы. Люди по-доброму шли на контакт. Не было амбиций, мы не слышали слов вроде: «Я защитил патент, купите у меня его за миллион долларов, а на другой вариант сотрудничества я не согласен».

Для нас самое главное, что проект решает некую потребительскую проблему там, где существует хороший рынок.

Я много езжу по российским регионам, ищу проекты, ищу людей. Здесь, в Перми, я кое-что нашёл. И это хорошо. Во-первых, если есть возможность помочь кому-то подать заявку на различные государственные программы, это уже результат: люди получают государственное финансирование, продвигутся дальше, шансы на то, что у них что-то выгорит, повышаются.

Во-вторых, есть возможность поработать и, возможно, вложить в проекты какие-то деньги нашей команде. 100 млн руб. вкладывать не будем и 50 млн руб. тоже. Не потому, что жалко, а потому, что такие проекты не требуют больших денег, к тому же мы — не венчурный фонд, а группа людей, которые понемногу скинулись и теперь вкладывают средства в коммерциализацию интересных идей.

Я очень надеюсь, что тренинг был не бесполезен, что его участники смогли под несконочко другим углом зрения взглянуть на имеющиеся перспективы, не только научные, но и позволяющие зарабатывать.

ние (ещё 1 млн руб.). Камера настолько мобильна, что умещается в чемоданчике. С помощью этого переносного оборудования можно проводить обследования в любом отдалённом районце или посёлке. В Пермском крае этой разработкой уже заинтересовались крупные компании, которые проводят сплошную диспансеризацию своих сотрудников, и им вполне можно предложить приобрести такую аппаратуру.

«Это «лёгкие» проекты, не требующие больших затрат, но у них открытый рынок. То есть понятно, кто является потребителем услуг в том и другом случае, и понятно, что и как надо сделать», — поясняет Алексей Власов.

Отведённого времени было недостаточно, чтобы углубиться в финансово-техническую часть продемонстрированных работ. «Мы не разрабатывали бизнес-планы, поскольку на каждый из них надо было бы потратить неделю, а у нас было два дня на всю программу», — пояснили консультанты. Зато они очень доходчиво рассказали, чего следует избегать разработчикам при подготовке презентации для инвестора. Этот способ, по их мнению, очень хорошо работает при коротком обучении, когда людям объясняют прежде всего, как делать не надо. Такой подход обеспечивает быстрый эффект, поскольку сразу отсекает самые грубые ошибки.

Основная сложность на пути внедрения инноваций заключается в том, что учёные не представляют, как оценить возможность продажи результатов своего труда.

Сергей Галкин, декан горно-инженерного факультета, профессор кафедры нефтегазовых технологий ПНИПУ:

— Я был участником МИГа, заявку которого выбрали для реализации в 2012 году. Сейчас мы завершили третий этап работы над проектом, связанным с коммерциализацией в нефтяной отрасли, который вели совместно с профессором Берлинского университета Сережем Шапиро. Тренинг очень понравился, мы узнали много нового. Если этот наш проект уже достаточно успешен, даже в плане получения прибыли, то у нас есть много других идей. Мы провели консультации со специа-