

РАЗВОРОТ

подать в год как минимум одно рационализаторское предложение. Это не значит, что его будут заставлять делать это принудительно. Задача — пробудить в человеке интерес к творческой деятельности. Важно создать среду, в которой это возможно. Когда человек видит, что его предложение принято, реализуется и на практике способствует общему благу, — это очень важный момент в мотивации. Есть, конечно, и небольшая выплата за подачу рацпредложений, которая, разумеется, не может решить все проблемы автора. Но отметить его в любом случае необходимо.

— **И это реально работает? Вы рассчитываете эффект от подачи каждого рацпредложения?**

— Прекрасно работает. По оценкам наших экономистов, от 2 до 5 млн руб. в год мы экономим только на рационализаторских предложениях. Нам очень важно, чтобы ресурсы, потраченные на подсчёт эффективности этой работы, не перекрывали вклад, который был внесён. Это тоже очень важный момент.

— **Региональное законодательство даёт возможность вести инновационную деятельность?**

— Законодательство нормальное. Оно мешает развиваться? Нет, не мешает. Может быть лучше? Всегда может быть что-то лучшее, это аксиома. Другое дело, создана ли атмосфера, которая способствует развитию творческой инициативы всех поколений. Есть ли соответствующая инфраструктура.

Пермь не славится большим количеством технопарков, бизнес-инкубаторов, где можно растить творческие кадры. Этого нет, к сожалению. Это правда, что должна быть инновационная стратегия на региональном уровне, и тогда есть шанс на развёртывание и «приземление» этой стратегии.

— **Буквально на днях в прессе появилась информация о том, что Федерация выделит около 90 млн руб. на создание детского технопарка в Томской области (робототехника, космические технологии, информационные технологии, промышленный дизайн). Почему другие территории привлекают на создание инфраструктуры федеральные средства, а Прикамье остаётся в стороне?**

— Краевым властям просто надо проявить инициативу, взять на себя ответственность и заявить, что у нас есть люди, компетенции, есть региональные инвесторы. Что у нас есть главное — желание двигаться в этом направлении. На территории Прикамья есть спрос на специалистов, которых мы хотим готовить в стенах технопарков, а также на те инновации, которые мы готовы развивать.

У нас в крае инициатива есть, но она не консолидирована, не проявлена. Вернее, носит частный характер.

Кстати, в Екатеринбурге достаточно высокий стандарт, уровень амбиций был задан ещё Эдуардом Росселем в своё время. И нашим соседям удаётся не снижать эту планку.

— **Когда вы разрабатывали местное законодательство, как раз говорили о необходимости создания «условий для технического творчества жителей края». Но условий как не было, так и нет...**

— Спасибо за то, что помните. Условия были, они есть и сегодня. Если человек очень захочет, то преодолеет любые сложности и препятствия. Любой инноватор может обратиться в инвестиционный фонд по своему профилю деятель-

ности. Есть нормальные ассоциации бизнес-ангелов, инвесторов, в любом случае там человека выслушают и дадут полезный совет. А если в него поверят, то и вложат средства в его идею.

Вопрос ведь не только в деньгах, а в доверии. Потерять доверие легко, а завоевать очень сложно.

— **Вы создали и профинансировали НП «Союз изобретателей» Пермского края. Это ваш вклад в поддержание активности изобретателей?**

— Это некоммерческое партнёрство на самом деле, скорее, клуб по интересам. Там собирается много талантливых людей, которые ещё в советские времена внесли серьёзный вклад в развитие не только экономики, но и оборонспособности страны. Там люди, которые создавали самые первые ракеты, сверхмощные авиадвигатели. Это уникальные специалисты, которые и сейчас хотят делать что-то полезное для региона. Дай бог каждому в их возрасте стремиться усовершенствовать то, что нас окружает.

Но я убеждён, что будущее всё же за молодыми инноваторами. Для этого у нас была создана «Международная биржа коммерциализации инноваций» (МБКИ).

— **Биржа была создана в 2011 году. Можно подвести итоги её деятельности?**

— Она вышла на самоокупаемость в 2015 году. Это главный и очень неплохой результат для института развития. В конце концов, изобретательство — моё хобби. Мне это всё интересно, в том числе — интеллектуальная собственность, работа с ней. Это мировой тренд на самом деле.

В 2012 году МБКИ провела первый в Евразии патентный аукцион, который прошёл в Москве, в биржевом зале Российской торгово-промышленной палаты. Мы провели форум инновационных предпринимателей в Екатеринбурге, причём власти Свердловской области нам предоставили здание своего Законодательного собрания и городской думы, по уровню оснащения техникой уже тогда превосходящее зал заседаний Госдумы РФ. Мы приложили руку и к созданию Пермского промышленного форума, на котором работали эксперты МБКИ.

— **За счёт чего вы добились самоокупаемости?**

— Биржа ищет интересные и прибыльные проекты, находит для них инвесторов и на этом зарабатывает. Это одно из основных направлений деятельности МБКИ. Со временем оно будет более весомым. Ещё мы готовимся к участию в нескольких федеральных проектах. Если всё пройдёт удачно, может быть, нам удастся вывести некоторые пермские проекты на мировой уровень.

— **А есть то, что уже «выстрелило»? Три года назад у вас был проект «горячая вода», проект для слепых и ряд других...**

— Этих проектов и сейчас достаточно много — они находятся в разных стадиях реализации. Одни в своём развитии уже оформлены и упакованы нами, перешли в «долину смерти», когда требуется крупное финансирование и идёт поиск инвестиций. Другим мы не даём умереть, поддерживаем, делаем вливания, «искусственное дыхание», разбираемся с рынком...

В портфеле есть интересные проекты и из «Корпорации ПСС». Так, например, получивший мировую известность заземлитель в виде куска пластика —

это только одна тема, о которой уже писал «Новый компаньон».

Ждёт своих покупателей установка быстрой зарядки для автомобилей на электрическом ходу. Возможно включение этого проекта в государственные программы в рамках импортозамещения. Правда, хотелось бы, чтобы нас поддерживали больше. Мы готовы более активно продвигаться на рынки, где продукция будет востребована. Наше устройство было разработано под европейские автомобили, сейчас мы его адаптируем для японских. А через «правильный» адаптер оно заряжало и будет заряжать автомобили Tesla, которые мне очень симпатичны.

Создаётся и отечественный электро-транспорт, в частности, этим занимается АвтоВАЗ, и это приятно удивляет.

— **Как в целом в нашей стране обстоят дела с интеллектуальной собственностью, есть проблемы?**

— Если человек не видит проблем, то у него нет возможности совершенствоваться. У японцев, к примеру, дурной тон — замалчивать проблему. Они считают: если человек не видит проблем, то, скорее всего, он не будет полезен компании. И у него нет шанса продвигаться по карьерной лестнице. У китайцев нет иероглифа, обозначающего проблемы, но есть иероглиф, обозначающий противоречия. Это намёк на то, что ты должен распутать некий клубок вопросов.

В этой сфере очень многое делается, осознаётся возможность правильной оценки интеллектуальной собственности. Сейчас мы проводим переговоры с банком по поводу того, чтобы использовать интеллектуальную собственность частично в качестве залога. Это может стать подспорьем для инноваторов, у которых ничего, кроме хорошего технического решения, нет вовсе. А проблема финансирования достаточно серьёзна.

То, что можно использовать прямо сейчас при оценке интеллектуальной собственности, — это правильное её отражение в бухгалтерском балансе для повышения капитализации компании. Особенно это касается публичных акционерных обществ. Многие пермские компании уже прошли этим путём два-три года назад. Другое дело, что на оценку банка может повлиять не сам залог, а структура баланса. Бизнес этим инструментом пока широко не пользуется. Но это тот минимум возможностей, которыми можно воспользоваться уже сейчас.

Интеллектуальная собственность в нашей стране — это недооценённый механизм развития промышленности, бизнеса и территории в целом.

— **Мы говорили о том, что региону было бы хорошо включиться в поддержку инновационного процесса. А что для этого может сделать край?**

— В первую очередь заняться созданием инновационной и презентационной инфраструктуры. Недавно Пермский край потерял выставочный центр «Пермская ярмарка» как сформировавшийся бренд. Сейчас придётся всё начинать сначала. В то время как другие регионы напрямую инвестируют в инновационную экономику, в реиндустриализацию, видя в этом основной потенциал для будущего региона, Прикамье только теряет. Сначала мы должны научиться не терять, а потом уже и приумножать, увеличивая наши потенциальные возможности.

Должна быть внятная промышленная политика, на базе которой форми-

руется научная и инновационная политика. То есть цели, задачи, KPI, сроки и ответственность конкретных людей за развитие региона.

Должен быть создан реестр инновационных запросов предприятий различных отраслей. В нашем промышленном регионе должна быть создана информационная среда, открывающая широкие возможности технического и интеллектуального творчества для всего населения, — как в Южной Корее.

В условиях гибридной войны наша промышленность себя неплохо чувствует. Двойные технологии — это то, что в этом секторе развивается, но это отдельная тема. Малый бизнес тоже не стоит в стороне, но надо понимать, что для увеличения доходов бюджета края надо делать ставку именно на связку «предприятие — вуз — малый инновационный бизнес».

Я думаю, крупные предприятия и малый бизнес должны уже сами создавать необходимую им среду. Правда, у бизнеса есть и другой вариант — помянуть регион.

— **Как вы решаете финансовые проблемы, предлагая каждый год рынку какие-то новые продукты?**

— Что касается инноваций, то они требуют затрат, иногда немалых. Но всё зависит от того, какого размера компания и как выстроены в ней процессы. В чём секрет применяемой нами системы постоянных улучшений кайдзен? Всё делать с малыми затратами и не останавливаться.

Да, инвестируются средства в новые разработки. Если это выгодно, покупаются патенты. Ведётся борьба с лишними затратами. Когда инноватор приносит проект, смотришь, что у него в бизнес-плане. Если в нём значитс зарплата 200 тыс. руб., возникает вопрос: ты хочешь заработать на реализации своего проекта или на его финансировании? Это разные вещи. Всегда, подчёркиваю, есть способ снизить затраты, при желании сделать проект по-настоящему работающим. И всегда есть возможность найти средства. Другое дело, устраивает ли банковский процент. Всегда хотелось бы иметь более дешёвые деньги.

— **Могли бы вы дать совет изобретателю, который хотел бы коммерциализовать свой проект?**

— В первую очередь проявлять гибкость ума, трезво оценивать свои амбиции, верить в свою разработку и не лениться.

Я подготовил для изобретателей небольшой листочек формата А4, где содержатся основные моменты. Примерная оценка рынка, примерная сумма инвестиций, которые необходимы, а дальше легко высчитывается срок окупаемости. Такие оценки может сделать даже школьник. Человек, который в состоянии заполнить такую бумагу, может рассчитывать на то, что я рассмотрю возможность финансирования его идеи. Но когда нет готовности отвечать на эти вопросы, то и я не готов продолжать разговор.

Не надо путать понятия социально ответственного бизнеса и благотворительности. Создать условия для того, чтобы человек мог что-то сделать, — это одно. Но если этим предложением не хотят пользоваться, ничего и не работает. Я и мои коллеги — ресурс для тех, кто хочет изменить этот мир к лучшему. Но надо искренне хотеть этого.

Публикуется в сокращении.

Полная версия — на сайте newsko.ru