

ИННОВАЦИИ

РАЗРАБОТКИ

«Разведчики» поработали на промышленников

Участники «Большой разведки» представили проекты для добывающей, химической и машиностроительной отраслей

АНДРЕЙ ДЕРБЕНЁВ

Аспиранты кафедры прикладной физики ПНИПУ Евгений Матвеев и Александр Осколков представили технологию высокоскоростной 3D-печати — экструдер с бесконтактным нагревом до высоких температур. Нагрев экструдера до 1100 градусов позволяет использовать композиты, легкоплавкие металлы, керамику. Любую сломанную деталь можно напечатать. Инженеры планируют продать свой проект нефтяникам и машиностроителям.

В минувшую субботу в библиотеке им. Горького прошёл отборочный этап конкурса стартапов и инновационных проектов «Большая разведка — 2017». Все заявленные проекты эксперты отнесли к шести трекам: TechNet, MedTech, Mining&Energy, SmartCity, AgroTech&Food и B2C.

Дмитрий Шишкин, декан факультета менеджмента РМЦПК:

— Традиционно популярны треки TechNet, SmartCity. Достаточно много B2C. Пока «провисают» треки по агротехнологиям и медицине. Категоризировать представленные проекты и отнести их к определённой отрасли очень сложно. Изначально мы пытались ориентироваться на отрасли, но принципиально ушли от этого. Перспективная технология может применяться в разных отраслях. Мы никак не ограничиваем проекты, а эксперты уже сами определяют, к какому треку их лучше отнести.

Напомним, «Большая разведка» была задумана как внутренний конкурс ПНИПУ. Позднее конкурс стал региональным этапом федерального стартап-акселератора GenerationS, вышел на межрегиональный уровень и получил поддержку РВК. Через «Большую разведку» прошли инновационные компании Promobot (робот-промоутер) и RCT (универсальный язык RCML).

Интерес промышленников к первому отборочному этапу был невысоким. Секция TechNet осталась без ряда экспертов.

Владимир Постников, директор Центра трансфера технологий,

ПНИПУ, ведущий треков Mining&Energy, TechNet:

— На секциях, которые я модерировал, были представлены достаточно сильные проработанные проекты, некоторые уже активно выходят на поставки своей продукции предприятиям. Жаль, что на треке TechNet не присутствовали предприятия кластера «Новый Звёздный». Если бы представители «Искры», «Авиадвигателя», «Протона» были на треке, то отклик для проектов был бы значительным.

В то же время проекты участников представляют интерес для предприятий добывающей, химической и машиностроительной отраслей, традиционно лидирующих в Пермском крае. Для горняков это проекты шахтной вентиляционной переделки Александра Николаева и сушильного аппарата для производства хлорида калия Евгения Шестакова. Машиностроители могут заинтересоваться идеей новосибирца Андрея Ачитаева по повышению эффективности электрических центробежных насосов, интегрированных с магнитным редуктором. По крайней мере, одна из пермских компаний уже внесла проект Ачитаева в свой инновационный портфель с грифом «коммерческая тайна».

Эксперты оценивали участников по четырём критериям: обоснованность научно-технического решения, новизна инновационного решения, наличие спроса и качество презентации. Были выделены те проекты, у которых есть дальнейшие перспективы для развития, поиска рынка, внедрения на предприятиях.



По мнению большинства экспертов, слабыми местами стали качество презентации и непроработанность «экономики».

Дмитрий Шишкин:

— Без акцента на технологии решить невозможно перейти от научной разработки к стартапу. Конкурс мы позиционировали не как технический, а как бизнес-конкурс. Задача — вернуть авторов к рынку. Мышление технаря отличается от мышления предпринимателя. Поэтому мы говорим в том числе о командах. Это разные задачи, в команде

должен быть человек с бизнес-компетенциями.

На первый этап в 2017 году участники заявили 100 проектов. Для сравнения: в 2016 году было подано 220 заявок. На акселерацию смогут выйти 40–50 проектов. Участники пройдут обучение, пообщаются с менторами, доработают проекты, доведут «до ума» презентации. В рамках акселерационной программы 18 июня участники встретятся с инвесторами, с 10 по 30 сентября пройдёт экспертная сессия, а финал конкурса состоится 13 октября.

«Ребята грамотные»

Сергей Горченков, заместитель главного энергетика рудника компании «Уралхим»:

— Было два интересных проекта, которые связаны со спецификой нашего производства. Это шахтные вентиляционные переделки и сушилки для производства хлорида калия. Эти проекты можно рассматривать, но, конечно, надо дорабатывать. Ребята грамотные, думаю, в течение двух месяцев доведут проекты до конечных решений. Со своей стороны мы готовы познакомить участников с нюансами производства на месте и консультировать в процессе подготовки проекта.

«Удивил уровень организации»

Евгений Пошвин, директор департамента инновационных разработок ГК «Новомет»:

— Меня удивил высокий уровень организации подобных мероприятий, не хуже, чем Startup Village в главном инновационном центре «Сколково». Есть, конечно, откровенно слабые презентации, есть очень проработанные, на которые я готов как технический руководитель компании выделить средства для внедрения изделий в серийное производство. Например, тема, которую поднял Андрей Ачитаев из Новосибирска, перспективная в отрасли нефтедобычи, будем смотреть и оценивать. Есть люди, которые очень красиво рассказывают о своей идее, но если копнуть, то ничего инновационного в ней и нет. А есть те, кто, наоборот, не может красиво и грамотно рассказать, но у них такая идея, которую стоит дальше развивать и поддерживать. Надо быть осторожным в выборе. Сложно с первого взгляда понять, насколько идея будет востребована в будущем. Тем не менее мы назначили встречу, где я задам много вопросов, которые позволят оценить, обладает ли идея новизной.

«Компетенция не вызывает сомнений»

Павел Иванов, начальник отдела промышленности Министерства промышленности и торговли Пермского края:

— Научная компетенция у большинства участников не вызывает сомнений. Почти у всех есть промышленные партнёры, которым разработка актуальна и интересна, и может быть внедрена в производственную практику. Вопросы есть по экономике: ранняя стадия проекта, экономика не просчитана. Наличие заказа со стороны промышленного партнёра сужает сегмент. Проекты ориентированы на нужды одной отрасли, решают узкие проблемы, например проект по композитам в качестве несущих для деревянных конструкций. Для выхода на широкий рынок строительства спорткомплексов, мостов встаёт проблема: кому это необходимо. Да, наличие партнёра может временно гарантировать сбыт, но потенциал многих проектов может ограничить решение узких проблем.