

ЭКОНОМИКА

ИНОВАЦИИ

«Бизнесу этого мало»

Эксперты оценили научные концепции победителей конкурса «УМНИК»

Татьяна Власенко

Победители регионального конкурса «УМНИК-2016», успешно поработавшие над своими инновационными проектами в течение минувшего года, этой весной представили свои презентации экспертному жюри для получения следующего транша финансирования. Этот своеобразный «экзамен» принимали представители пермского бизнеса, оценивая идеи с точки зрения возможной коммерциализации. Работы эксперты оценили положительно, но вкладываться в стартапы на ранней стадии большинство из них не готовы.

«Перед нами выступили победители «УМНИКА», которые были признаны лучшими по результатам 2016 года. Тогда мы их профинансировали в половинном размере грантовой суммы в 500 тыс. руб., рассчитанной на два года. Они отработали первый год в рамках реализации своих проектов, настало время подводить промежуточные итоги. Жюри подтвердило, что ребята вполне могут претендовать на получение второго транша гранта», — отметил исполнительный директор регионального представительства Фонда содействия инновациям в Пермском крае Георгий Полетаев.

Из 22 участников конкурса допуск во второй тур получили 20 человек. По объективным причинам из числа получателей гранта выпал проект «Разработка функционального пассивного экзоскелета для работы с тяжёлым ручным инструментом». Руководитель проекта Игорь Фалин сам отказался от второго года финансирования, поскольку получил реальный заказ на НИОКР от Магнитогорского металлургического комбината. То есть возникла необходимость

регистрации полезной модели именно на конкретного заказчика. «Этот проект теперь требует от нас выполнения определённых обязательств, что несколько противоречит той отчётности, которая предусмотрена на втором этапе конкурса «УМНИК». Поэтому я решил отказаться от лишних обязательств», — обосновывает своё решение конкурсант. По его словам, Магнитогорский меткомбинат заинтересовался разработкой для конкретной специальности — «дверевой» коксообжигательной печи, где работа идёт с лопатой в 2,5 метра длиной. Заказчик намерен уменьшить травмоопасность для работников этой профессии. В результате, как пояснил Фалин, должны быть построены три прототипа, на которых уже в реальных условиях будут проводиться медицинские и экономические исследования.

Больше всего проектов было представлено на конкурс в номинациях «Медицина будущего» и «Новые приборы и аппаратные комплексы». Однако бизнесменов более всего интересовали современные материалы и технологии их создания. Предприниматели понимают, что до конкретного применения



Дмитрий Шишкун, организатор акселерационной программы «Большая разведка»:

— Очень здорово, что сейчас участники конкурса не только представляют в программах защиты научную составляющую проекта, но и пытаются представить рыночные обоснования, ведут поиск потенциальных потребителей своей продукции, стараются увидеть в бизнес-модели коммерциализацию.

Пока не очень радует, что у половины проектов представление о рынках весьма иллюзорное, поскольку оно не учитывает реальной структуры отраслей. Если послушать комментарии экспертов

и вопросы, которые они задавали, то они касались встраивания проекта в структуру отрасли, встраивания в условиях конкурентной среды, потому что одна из типичных проблем — проекты не всегда видят реальную конкуренцию не на уровне технологий, а на уровне продуктов. Не всегда видят реальные конкурентные преимущества, какими они могли бы быть. Это, наверное, первое, на что стоит обратить внимание.

Второе — узость рамок: мы говорим в основном о российском рынке, не видим возможностей для глобальной конкуренции. В то же время по ряду направлений это вполне могло бы быть реализовано. Необходимость увидеть конкурентные преимущества прямо сейчас очень влияет на дальнейшую стратегию развития проекта.

У большинства проектов в плане заявлена защита интеллектуальной собственности, а это сейчас точно должно быть жёстко привязано к стратегии коммерциализации. Потому что в ряде случаев, когда мы начинаем защищать продукт на российском рынке и не защищаем его на мировом, мы эту защиту теряем.

Это серьёзный выбор с точки зрения дальнейшего развития проекта, с точки зрения денег, потому что защита на мировых рынках в разы дороже. И в этом смысле узость рамок, которые демонстрируют ребята, во многом им мешает свой проект реализовать.

Третий момент: для очень многих проектов (эксперты об этом говорили) нужно искать сильных крупных индустриальных партнёров, которые заинтересованы в реализации таких продуктов, технологий.

Идей ещё далеко, но обещают следить за дальнейшей судьбой представленных на конкурс инноваций.

«Темы интересные, но многие авторы проектов не могут сформулировать их практическую часть. То есть не показывают, как на научной идее заработать. Они считают, что раз диагностировали проблему, то все должны за ними побежать. А бизнесу этого мало», — полагает член региональной экспертной комиссии Евгений Ремпель, но считает, что в этом «нет ничего страшного».

Понятно, что разработчики просто не видят коммерческой составляющей, поскольку, по словам представителя бизнеса, их среда — это научные исследования. Предпринимательская среда — это другая среда, иной тип мышления. Идея конкурса «УМНИК» в том, чтобы их объединить.

«Мне интересны темы, связанные с новыми материалами, хотя все они относительно далеки от практики. Как решать эту проблему, не знаю. Чтобы покупать разработки здесь и сегодня, необходимы чутьё, везение. Продавать надо уметь на любой стадии. Реализовав один продукт, можешь продать и другой. Такие цепочки есть только предстоит формировать», — констатирует предприниматель.

Эксперты сходятся во мнении, что работа, которую проводят сегодня Фонд содействия инновациям, очень важна и полезна. Если делать её совместно с крупным бизнесом, у которого существует корпоративная оценка, то это станет относительной гарантией успеха.

Похожие проблемы отмечает и представитель Клуба инвесторов Иван Мудров.

«В основном на конкурсе демонстрируется наука. В качестве частного инвестора рассматривать такие проекты пока рано. Среди них есть интересные, с перспективой развития, но приходится додумывать, как сделать деньги из той или иной идеи. В медицине привлекают внимание такие проекты, как разработка способа получения противораковых соединений, метод ранней диагностики диабета. Но в медицине я не специалист. А вот современные материалы мне интересны. Но в этой нише есть аналоги, и они уже представлены на рынке. Когда будет конечный продукт сегодняшней разработки, как его внедрять в производство, вообще не раскрывается. Экспертам предлагается только сама концепция», — поясняет свою позицию представитель инвестиционного сообщества.

Он признаётся, что будет следить за этими проектами. Возможно, у авторов появятся партнёры, идеи получат дальнейшее развитие. «Теоретически тут каждый проект жизнеспособен», — полагает Мудров.

Главные вопросы: как продукт выйдет в производство, насколько он будет рентабельным и сколько он просуществует на рынке. Пока на них нет ответа. Но предпринимателям нравится, что научные разработки получают поддержку, что этим проектам дают жизнь.

Алексей Чернов, эксперт:

— Если бы я был инвестором, то, конечно, не стал бы вкладываться в то, что было представлено на конкурс. И это не вина молодых людей. Я не думаю, что к этим проектам надо жёстко относиться, вести в них поиск бизнеса. Главный минус всех презентаций — большинство из них подаются с позиции импортозамещения. Неправильная ориентация даётся им уже на входе в проект. Это не вина разработчиков, а федеральный тренд, который, по сути, ставит запрет на выход инновационных разработок за пределы определённого пространства. Я смотрю не первое подобное мероприятие. Этот тренд начинает превалировать всюду, в том числе в сфере предпринимательства, бизнеса. Люди действуют не в сегменте поиска ноу-хау, а смотрят, как заместить недостающее, чтобы «сирым и убогим» хватило на жизнь в результате реализации той или иной идеи.

Конкретный пример: докладывая о разработке способов оптимизации контроля бронхиальной астмы, автор приводит главный побудительный аргумент — с 2014 года в два раза упал импорт в Россию медицинского оборудования для астматиков.

Но природа ноу-хау — создание уникального продукта, а не замещение на отечественном рынке отсутствия какого-то товара. У людей идёт подмена понятий.

Под научёким производством они понимают создание чего-то своего, часто — из прошлого века.

В стране как не было системы в создании инновационных продуктов, так и нет. Стало даже хуже. Изоляционистская политика под лозунгом «сделаем всё сами» ни к чему хорошему не приведёт.

