

## НОВАЯ ЭКОНОМИКА

## ИННОВАЦИИ

## Технопарк пермского периода

*Из чего складывается успешный проект создания технопарка — обзор российской и мировой практики*

Евгения Пастухова, Наталья Тимофеева

Правительство Пермского края утвердило порядок наделения организаций полномочиями по управлению технопарками в сфере высоких технологий. Выбрано пять приоритетных направлений, связанных с развитием цифровых и биотехнологий. Уже на третий год функционирования выручка резидентов и участников технопарка должна выйти на показатель в 1 млрд руб. По данным «Нового компаньона», в Перми может появиться сразу три технопарка: один — на базе бизнес-парка «Морион», ещё два — от компаний ОАО «ПНППК» и «Технопарк Пермь».

**С**огласно утверждённому правительству порядку, резиденты пермских технопарков, которые могут рассчитывать на преференции со стороны краевых властей, должны заниматься: телекоммуникациями, разработкой и изданием компьютерного программного обеспечения, обработкой данных и размещением информации в сети Интернет. Помимо этого, речь идёт о производстве компьютеров, электронных и оптических изделий, производстве электрического оборудования (взаимосвязанного с указанными видами деятельности), а также о научных разработках в области биотехнологий.

По данным пресс-службы краевой администрации, сегодня в регионе работает около 700 таких предприятий, а общий объём рынка этого сектора экономики Прикамья составляет 35 млрд руб.

Чтобы получить официальный статус технопарка, площадка должна занимать не менее 7 тыс. кв. м. На территории также необходимо предусмотреть конференц-зал площадью 200 кв. м, коворкинг на 30 мест, центр сертификации, центр коллективного пользования, центр услуг для бизнеса, бизнес-инкубатор, центр молодёжного инновационного творчества, центр прототипирования, инжиниринговый центр, детский технопарк, выставочный зал, демонстрационные площадки. Непрофильные объекты (торговли, общественного питания, сферы услуг) должны занимать не более 20% площадей технопарка. Описанные выше помещения общего доступа типа конференц-зала к этой категории не относятся.

К концу первого года работы в технопарке должно быть не меньше пяти резидентов, на конец второго и каждого последующего — не менее 10. При этом они должны заниматься как минимум двумя различными видами деятельности по ОКВЭД.

Помимо этого, от управляющей технопарками компании на второй и третий год её функционирования требуется проведение не менее 10 целевых мероприятий по популяризации высоких технологий на своей площадке. В первый год достаточно пяти. Выручка резидентов на третий год функционирования площадки должна составить не менее 1 млрд руб. 70% годовой выручки должно формироваться в рамках профильной деятельности.

В феврале 2018 года в Прикамье также был принят закон о налоговых преференциях для технопарков. Управляющие компании и резиденты получают сниженную до 13,5% (12,5% в 2018–2020 годах) ставку налога на прибыль в его региональной части. Ставки налога на имущество для резидентов и управляющей компании разнятся: резиденты могут рассчитывать на 1,1%-ную ставку, управляющая компания — на нулевую.

Решение о наделении той или иной компании статусом технопарка принимает Координационный совет во главе с губернатором Максимом Решетниковым после анализа всех документов, перечень которых также определён постановлением краевого правительства.

Вместе с тем международный опыт развития говорит о том, что для запуска проекта создания технопарка требуется шесть–десять лет. Об этом говорится в исследовании, которое провела Ассоциация кластеров и технопарков. Признанный успех в виде окупаемости вложенных в создание технопарков инвестиций приходит через 15–20 лет. Согласно данным Международной ассоциации технопарков (IASP), в мире преобладают небольшие технопарки площадью 5–20 га (40%), площадь от 20 до 60 га занимают 27% всех технопарков в мире, площадь 60–200 га — 22%. Реже всего технопарки имеют площадь свыше 200 га (на их долю приходится 11% всех технопарков мира), говорится в III ежегодном обзоре «Технопарки России».

По данным «Нового компаньона», в Прикамье три игрока намерены представить документы на получение статуса технопарка: бизнес-парк «Морион», Пермская научно-производственная приборостроительная компания, «Технопарк Пермь».

Директор «Технопарка Пермь» Владимир Баландин рассказал, что компания планирует подать заявку в Координационный совет до конца июля. Площадь технопарка сегодня составляет 7,5 тыс. кв. м, 57% территории «заселено» резидентами. Это порядка 20 компаний со средней численностью 50 человек. «Мы сейчас занимаемся анализом, насколько мы соответствуем всем критериям, — говорит Баландин. — Не только деятельность, которую ведут компании, должна соответствовать ОКВЭД, нужно, чтобы им соответствовала основ-

ная выручка. А тут, к сожалению, не всё в порядке».

В ПНППК сообщили, что вопрос создания технопарка на базе компании действительно обсуждается, но пока говорить об этом преждевременно.

**«Высший пилотаж — это когда управляющая компания полностью погружена в проекты»**

**Михаил Лабудин, первый заместитель директора Ассоциации кластеров и технопарков:**

— Есть уже утверждённые в мировой практике слагаемые, из которых состоит успешный технопарк. Это тесное взаимодействие с техническими вузами, венчурными фондами и крупным бизнесом, а также технологическая инфраструктура, которую резиденты могут использовать в целях разработки и выпуска новой продукции. Если не будет минимума финансирования, которое управляющая компания обязана предоставлять своим резидентам, это также повлияет на эффективность проекта и технопарка в целом.

Ну и, конечно же, управляющая компания технопарка должна оказывать своим резидентам специальные услуги, начиная от ведения бухгалтерского учёта и заканчивая помощью в регистрации интеллектуальной собственности, проведении маркетинговых исследований, составлении бизнес-планов и т. д.

Кроме того, в технопарке должен быть минимум резидентов, чтобы покрывать эту сумму по арендной плате и по стоимости услуг, которые предоставляет управляющая компания.

Если смотреть на бизнес-модели управления технопарком, то самой эффективной будет та, где управляющая компания полностью погружена в проекты, которые ведут резиденты. И высшим пилотажем является то, когда сама управляющая компания не только сдаёт в аренду комнаты, цеха, территорию и предоставляет услуги маркетингового, консалтингового характера, но и непосредственно сама заинтересована в результате каждого проекта, который находится на территории технопарка. Как пример — сеть технопарков, которые функционируют в рамках деятельности Роснано, где одним из условий, позволяющих привлекать инвестиции в проект, является вхождение управляющей компании в уставный капитал данного проекта.

По части окупаемости цифры разнятся. Если говорить про технопарк как про бизнес, эффективным инвестиционным проектом будет срок до пяти лет. Возьмём, к примеру, нанотехнологические центры, когда они говорят: «Мы не благотворительный фонд, мы не собираемся тут всех подряд у себя на территории размещать, а размещаем только те проекты, которые имеют техническую реализуемость и инвестиционную привлекательность».

Если говорить про государственные программы, то Минпромторг и Минэкономразвития реализуют свои программы в течение 10-летнего периода. Например, в рамках программы малого и среднего предпринимательства после 10 лет получения субсидий от государства технопарк должен выйти на самоокупаемость и перейти на хозрасчёт либо частного бизнеса, либо региона. Государство, к сожалению, в силу многих причин не может использовать первый вариант вхождения в проекты и управлять теми бизнесами, которые находятся на территории технопарка. И, соответственно, это не позволяет государству ставить планку меньше, чем 10 лет.

При составлении списка с видами профильной деятельности резидентов коллеги из правительства Пермского края в первую очередь опирались на указ президента №203 «О стратегии развития информационного общества Российской Федерации до 2030 года». Эти пункты — базис, и здесь не стоит ограничиваться.

Ещё одно условие для технопарков Пермского края предполагает, что выручка резидентов на третий год функционирования площадки должна составить не менее 1 млрд руб. Давайте подумаем логически. Если у вас технопарк, у которого есть пять, а на второй год 10 резидентов. И это малый или микробизнес — стартапы, два-три человека, где даже нет возможности нанять бухгалтера на аутсорсинге. Какая у него может быть выручка в год? 2–3 млн руб. Давайте теперь умножим это на 10. Получится ли выполнить этот показатель в 1 млрд руб.? Конечно же, нет. А если на территории технопарка всё-таки находится крупный бизнес, у которого обороты исчисляются миллиардами, то технопарку будет легко достичь такого показателя. Он ему может даже маленьким показаться.

**«Приходят классные ребята с отличными идеями, но у них совсем нет денег»**

**Владимир Баландин, директор «Технопарка Пермь»:**

— Этот закон — первый шаг навстречу компаниям, которые интересны региону. В постановлении приведены правильные критерии, но мне пока непонятно, сможем ли мы получать миллиард выручки через три года.

