

ВАСИЛИЙ БЕЛОВ:

КОММЕРЦИАЛИЗИРУЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ...

ИНТЕРВЬЮ
ВАСИЛИЙ БЕЛОВ
Исполнительный директор Кластера
энергоэффективных технологий, Фонд «Сколково»



Фонды, аналогичные «Сколково», есть практически в каждой стране. Стратегии разные, в зависимости от зрелости экономики, инновационной среды и того, что нужно стимулировать. Кому-то нужна не коммерциализация, а наоборот, необходимо стимулировать более фундаментальную часть. В России же, прежде всего, нужна коммерциализация: у нас наука и бизнес существовали отдельно, зачастую не пересекаясь. Фонд «Сколково» — это тот мостик, который и служит поставленной цели. Фонд находится на значительно более раннем этапе развития жизненного цикла проекта, чем, например, РОСНАНО, которая в идеале интересуется проектами уже с выручкой, с какими-то продажами и объемом инвестиций. У Фонда, включая его Кластер энергоэффективных технологий, есть мандат на поддержку более ранних стадий — исследовательская стадия, только НИР и ОКР, до выручки. Если выручка пошла, для Кластера это уже поздно...

Ред.: Позвольте поздравить вас и ваших коллег с двухлетним юбилеем Фонда «Сколково» и Кластера энергоэффективных технологий, в частности. Что успели сделать за это время?

В.Б.: Спасибо. С одной стороны, мы находимся в начале пути. Но с другой — можем с уверенностью сказать, что у нас получается и мы за эти два года сделали значимый шаг вперед. С момента образования Кластер получил порядка 800 заявок. Более 180 из них прошли независимую экспертную экспертизу, стали резидентами Кластера и официально получили налоговые льготы.

С момента образования Кластер получил 800 заявок, более 180 из них прошли независимую экспертную экспертизу, 40 проектов — профинансировано на сумму более 2 млрд рублей

Как вы видите, у нас довольно хороший уровень отбора — один из четырех-пяти проектов. Это говорит о том, насколько эффективно работает наша экспертная панель, являясь одним из стратегически важных активов Кластера. Из 180 проектов профинанси-

ровано порядка 40. Развитие некоторых из них уже подходит к тому моменту, когда всерьез можно говорить об «истории успеха».

Важно, что с точки зрения коммерциализации есть проекты, к которым проявляется огромный интерес со стороны инвесторов, включая компании нефтегазового сектора. Это радует, поскольку, похоже, выбранные проекты мы профинансировали не зря.

Тем более что 45–50 проектов из этих 180 относятся к нефтегазовому сектору, разработка инноваций именно в этой сфере вполне естественна для России, экономика которой с точки зрения энергоемкости в значительной степени зависит от ТЭК.

Ред.: Да и набор первых студентов в Сколковский технологический университет прошел...

В.Б.: Скоро начнутся программы их подготовки и образования. Изначально в институте планируется пять образовательных и исследовательских программ, соответствующих приоритетным направлениям работы «Сколково», а именно: энергетические, информационные, биомедицинские технологии, космические науки и технологии, а также мирная ядер-

ная наука и технологии. По каждой из этих программ можно будет получить степень магистра или доктора наук.

У Сколковского института науки и технологий будет 15 ассоциированных исследовательских центров, поддерживающих академические программы. Эти центры будут распределенными, поскольку создаются при участии ведущих российских и международных научно-исследовательских институтов и университетов. В университете будет работать Центр предпринимательства и инноваций, который будет отвечать за связи с коммерческим сектором и предоставлять различные услуги, в том числе, поддержку в области лицензирования.

Ред.: Что самое сложное в работе Кластера?

В.Б.: Наверное, самое сложное — это то, что мы тоже учимся, тоже пытаемся понять, как правильно развивать инновации. Мы именно развиваем, именно создаем среду, но поддерживаем те проекты, которые имеют перспективу коммерциализации.

Сложно найти баланс. Не сделать критерии излишне жесткими, чтобы на старте не поте-

рять не очень сбалансированные и подготовленные проекты и команды с шикарными идеями и с научным потенциалом. Не менее важно не уйти в риторику о необходимости фундаментальных исследований, не потерять связь с рынком и компаниями, которые, по сути, являются заказчиками.

Ред.: Как Фонд ищет своих резидентов? Чем вы их берете?

В.Б.: Абсолютно правильная формулировка. Именно ищем. Мы считаем, что хорошие проекты надо искать. Если мы будем сидеть и ждать, то получим очень низкое качество.

Чем берем? Мы, действительно, обладаем хорошим набором инструментов, чтобы помогать проектам: это хорошие налоговые льготы, возможность пользоваться услугами центра защиты интеллектуальной собственности. Пока он еще работает бесплатно для наших резидентов, причем с беспрецедентным уровнем качества услуг.

Мы даем возможность отдавать на аутсорсинг какие-то другие «муторные» работы, которые не нравятся ученым: бухгалтерия, обеспечение базового офиса, подготовка презентаций.

Мы обеспечиваем для наших компаний контакты с отраслью. Свои проекты — на определенном этапе их развития — на систематической основе презентуем на выставках и конференциях, зачастую оплачивая большую часть расходов. За прошедший год резиденты Кластера приняли участие в таких мероприятиях, как конференция CERAWEEK-2012 в Хьюстоне, выставке Нефтегаз-2012, конференциях Society of Petroleum Engineers. Кластер также предоставляет гранты компаниям, хотя это и не основной смысл работы Фонда «Сколково».

Однако главное — в другом. Компания-претендент сама по себе должна быть активной, уверенной в том, что ее проект выдержит самую строгую экспертизу. Если команда в стартапе хватается за любую возможность на рынке, реализует ее, от этого она и более успешна, а не наоборот. А мы здесь — просто одна из мно-

гих возможностей, за которые она может хватиться.

Ред.: Не возникает ли конкуренции с корпоративными НТЦ?

В.Б.: Действительно, есть НТЦ, и по логике мы в некоторой степени конкурируем. Но только отчасти, поскольку эти же НТЦ могут сами приходиться к нам, приносить свои проекты, становиться нашими партнерами по исследовательской деятельности. Но все-таки основной барьер пока — это, наверное, неготовность...

Это вопрос горизонта планирования. Пять лет — да, наверное, наличие инноваций не является фактором жизни и смерти. Но если посмотреть на горизонт 25 лет и оценить тот темп, с которым сейчас развиваются технологии, то понятно, что какими бы ни были запасы, в горизонте 25 лет инвестиции в инновации внутри компании в значительной степени определяют ее успех.

К взаимопониманию хотелось бы двигаться быстрее. Но это естественный процесс. Я думаю, что мы к этому придем через пару-тройку лет. И чтобы его ускорить, Фонд создал отдельную форму поддержки инноваций — создание исследовательских центров крупных компаний. Специальная форма участника называется R&D центр, R&D партнер. На этот статус могут претендовать как раз дочерние подразделения крупных компаний.

Такие примеры есть. Буквально недавно НТЦ «Роснефти» прошел экспертизу и сейчас становится резидентом «Сколково». Очень хороший сигнал для отрасли...

Ред.: А как решаются такие вопросы в мировой практике?

В.Б.: Эффективной считается практика создания венчурных, в том числе, корпоративных фондов. Это позволяет не нарушать бизнес-процессы основного производства, но в то же время работать и с инновациями, и с их адаптацией.

Хорошо, если такое предприятие обладает венчурным капиталом. А если нет? У нас же в «Сколково» есть инвестиционная служба, которая помогает компаниям, когда у них есть необходи-

мость, привлекать инвестиции. Инвестиции разного рода и абсолютно гибко: для финансирования и завершения исследований, выхода на рынок. И на сегодня более 30 венчурных фондов, аккредитованных Сколково, заявили интерес к сектору энергетики и энергоэффективности. Поэтому есть из чего выбирать.

Фонд именно развивает, именно создает среду, но поддерживает те проекты, которые имеют перспективу коммерциализации

Есть примеры проектов, когда инвесторы предоставляют нефтегазовым стартапам значительные деньги. \$3–5 млн — это не что-то сверхъестественное и уникальное. Получается — будет и боль-

Фонд обладает хорошим набором инструментов, чтобы помогать проектам: это, например, существенные налоговые льготы

ше. Причем я говорю о деньгах, которые дают компаниям, у которых еще нет выручки, которые еще не сделали первую продажу.

Ред.: Что в практической плоскости получит R&D центр крупной компании?

В.Б.: Он сразу получает налоговые льготы. В ближайшем же будущем новый резидент может влиять на программы обучения Скол-

Хорошие проекты надо искать. Если мы будем сидеть и ждать, то получим очень низкое качество

тех, формировать задания на подготовку тех или иных специалистов. Далее он оказывается в окружении определенного количества исследователей, занимающихся похожими тематиками. А это — возможность обмениваться полезным опытом и усиливать свои кадры, приобретать и лицензии, и компании. Т.е. играть на опережение...

Ред.: Кому предназначен конечный продукт резидента: иностранные это компании или российские?



В.Б.: Для нас основная задача — чтобы компания была успешной, которая, собственно, инновацию и произвела. Вроде как, все равно. Но мы понимаем, что нельзя быть успешной компанией, если

В «Сколково» есть инвестиционная служба, которая помогает компаниям, когда у них есть необходимость, привлекать инвестиции

ты ориентируешься только на один закрытый рынок. Это как требование для тех компаний, которым мы предоставляем гранты, финансирование, — это наличие мирового рынка и планов по продвижению технологии, лицензии или самой продукции на международных рынках.

Вся интеллектуальная собственность и все исключительные права на лицензии остаются за компанией-резидентом

По закону о «Сколково» все наши резиденты должны территориально находиться в России и быть налогоплательщиками в России. Да, налоговые льготы значительные, но это как раз и стимул не уходить в офшоры. Вся интеллектуальная собственность и все исключительные права на лицензии остаются за ком-

Однако главное — в другом. Компания-претендент сама по себе должна быть активной, уверенной в том, что ее проект выдержит самую строгую экспертизу

панией-резидентом. А это важно уже потому, что для продвижения на зарубежные рынки выгоднее и удобнее оформить права на зарубежные страны, на какую-то иностранную компанию. Важна не юрисдикция, а кто бенефициар.

Ред.: Есть ли какие ограничения для резидентов?

В.Б.: Есть. Это ограничение по объему выручки, в первую очередь, и по видам деятельности. Вы можете получать выручку, оставаясь резидентом «Сколково» и пользуясь налоговыми

льготами, пока вы занимаетесь коммерциализацией интеллектуальной собственности. Если вы начинаете массовое производство, вы теряете статус резидента «Сколково» с точки зрения налогообложения.

Ред.: А как стать резидентом?

В.Б.: Очень просто. Во-первых, заполнить анкету на сайте: вся работа с нами организована через сайт, что позволяет минимизировать субъективный фактор и сделать процедуру более прозрачной. Там же, на сайте, через какое-то время претендент получают ответ: прошел проект или нет. Если не прошел, там пишутся замечания экспертов, которые посчитали его непроходным. Если проект прошел согласование, то недели через две вам дают сертификат, который вы несете в налоговую, и получаете статус резидента «Сколково». Процесс прохождения экспертизы на сайте и заполнения анкеты — в зависимости от степени готовности вашего проекта. Это зависит не только от нас. Та часть, которая

зависит от нас, — это три-четыре недели.

Ред.: А судьи кто?

В.Б.: Примерно 55% экспертов — это ученые, 30% — технические эксперты (сотрудники инжиниринговых компаний, крупного бизнеса) и 10-15% — это так называемые бизнес-эксперты (инвесторы, представители фондов), которые оценивают перспективы коммерциализации. Вы видите, упор в части экспертизы на научную составляющую. Самых экспертов мы отбираем исходя из уровня цитируемости, международного опыта работы. Более половины экспертов у нас — иностранцы.

В нефтегазовой отрасли это более 50 экспертов. Это то, что касается экспертизы на статус. Экспертиза на получение гранта отдельная, в более ручном режиме формируется. Мы понимаем, что среди этих 50 человек может не найтись достаточного количества именно узкоспециализированных экспертов. Мы под каждый проект расширяем панель, ищем экспертов. 



ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ
интерактивный список всех значимых событий отрасли в течение года

НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ
ngv.ru

www.ngv.ru

ФИЛЬТР ЦЕЛЕВОЙ СКВАЖИННЫЙ

Компания ТМС групп предлагает новые технологии



ТМС
Г Р У П П

tmc-filter.ru

ТУ3665-007-78683885-2010



Мы рады предложить Вам
выгодные условия поставки
в кратчайший срок



ПРЕИМУЩЕСТВА

- коррозионностойкость
- жаропрочность материала
- повышенная площадь фильтрации
- легкая восстанавливаемость работоспособности после промывки

423450, Российская Федерация, Республика Татарстан, г. Альметьевск, ул. Герцена, 1 «д»
телефон 8-800-250-79-39, e-mail: tmcg@tmcgru, сайт: tmc-grupp.ru