

МОСКОВСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

«Много людей из бизнеса готовы стать нашими партнерами»

Гендиректор технопарка «Строгино» **Сергей Теплов** о бизнес-инкубаторе, стартапах и поиске инвесторов.

— интервью —

— Ваши резиденты-арендаторы — это IT-компании? Почему вы сделали ставку на эту отрасль, в IT вложения в бизнес минимальные?

— Основная доля IT-компаний — около 60% — сосредоточены только в бизнес-инкубаторе, который действует на территории нашего технопарка. В инкубаторе можно находиться не более трех лет, здесь резидент первый год платит 40% от ставки аренды, во второй год — 60%, в третий — 80%. За восемь лет нашего бизнес-инкубатора мы выпустили на рынок более 130 компаний. Изначально у нас была идея создать многофункциональный технопарк, и никакой отраслевой направленности тогда не было. Но в наш бизнес-инкубатор сами стали приходить IT-компании. В этом бизнесе плечо развития намного короче — оно самое короткое: затрат почти нет, а те, которые есть, нивелируются льготами бизнес-инкубатора. Когда компания туда заходит, она получает полностью оснащенное мебелью и оргтехникой помещение с низкой арендной ставкой. Если у тебя есть команда, что тебе еще надо?

Что же касается всего технопарка «Строгино», то резиденты у нас работают в разных отраслях. Например, в самом технопарке IT-компаниями занимают только 40% площадей, еще 30% — предприятия, специализирующиеся на медицине. Оставшаяся треть площадей распределена между приборостроителями, компаниями, работающими в области энергоэффективных технологий. На территории технопарка сейчас есть полноценное медицинское производство лекарственных препаратов, которые продаются в аптеках (рецептурные препара-



Гендиректор технопарка Сергей Теплов делает ставку на малый бизнес

ты для лечения и профилактики инсульта). Это производство компании «Пептоген». Еще одна компания — «АЗТ Фарма» — работает над препаратом для профилактики ВИЧ-забо-

леваний: сейчас они готовят новую форму этого препарата, которая после прохождения всех процедур будет изготавливаться на нашей производственной площадке.

ТЕХНОПАРК «СТРОГИНО»

Создан в 2007 году правительством Москвы при поддержке Минэкономки России. Общая территория недвижимости технопарка — 17 тыс. кв. м. В нем действует бизнес-инкубатор, резидентами которого сейчас являются 24 компании — в основном это небольшие фирмы, занимающиеся инновационными разработками. Так, компания «Тематика М» строит платформу для создания мобильных приложений и компьютерных программ, представляющих собой интерактивные энциклопедии в формате 3D. Компания «Мобильные системы Онлайн» (входит в группу 101XP) разработала мобильный мессенджер с элементами социальной сети и игровой платформы. Резиденты инкубатора получают возможность льготной аренды помещений в «Строгино»: в первый год ставка составляет 40% от общей суммы, во второй год — 60%, в третий — 80%. Резиденты могут находиться в бизнес-инкубаторе не более трех лет.

В списке резидентов самого технопарка «Строгино» сейчас значатся 20 компаний: среди них есть компании, выпускающие необходимую для медицины продукцию. Так, «Биотекфарм» производит раневые мазевые повязки, почти все перевязочные материалы разработаны с применением ноу-хау. Компания «Медика 1» производит ультрафиолетовое оборудование, а именно бактерицидные настенные облучатели, используемые для очищения воздуха в небольших помещениях. Компания «Реабокс» выпускает радоновые ванны, помогающие при проблемах с центральной нервной системой, снимает боль, нормализует сон. Лечение радоном применяется при заболеваниях сердечно-сосудистой, иммунной, эндокринной систем, при нарушениях обмена веществ и т. д.



СЕРГЕЙ ТЕПЛОВ

— Принятый в октябре московский закон о промышленной политике вводит новое понятие «технопарк в сфере высоких технологий». Вы будете переформатировать свой статус? Что изменится для вас в связи с принятием этого закона?

— Технопарк высоких технологий — это немного не про нас. В этом случае будут действовать требования Минкомсвязи как основа для его создания и развития. Мы были и остаемся межотраслевым технопарком. Для нас, возможно, появятся новые опции, возможности для развития в принятых подзаконных документах к основному закону о промышленной политике.

— Что вы ждете от подзаконных актов?

— Например, мы рассчитываем, что документально будут прописаны гарантии инвесторам. Есть много людей из бизнеса, которые готовы стать нашими партнерами, строить частные технопарки, работать с государством в этой сфере. У меня

есть несколько потенциальных иностранных партнеров, которым интересно делать в Москве технопарки совместно с нами. В Москве такого рода инвесторов немного — все в основном готовы строить жилье или торговые центры.

— Ваш резидент компания «Самурай 24» весной подписала соглашение о продаже в Болгарию своей продукции, включая внешние жесткие диски, флеш-накопители и В2В-системы для защиты информации. Как вы продвигаете своих резидентов на рынке?

— Вы сами ответили на ваш вопрос. История с «Самураем 24» — это живой пример того, как мы продвигаем своих резидентов.

— А деньги даете резидентам?

— Нет. К нам многие приходят и просят средства на развитие. Но технопарк — это не институт финансовой поддержки. К сожалению, многие этого до сих пор не понимают. Практически нигде в мире технопарки не дают деньги, для этого есть специальные фонды.

— У нас же есть государственный Фонд развития промышленности, который мог бы давать деньги технопаркам...

— Скажу так, мы растим кандидатов этого фонда. Мы их находим и доводим до уровня, на котором они могут претендовать на деньги фонда, у которого достаточно жесткие условия предоставления финансирования. Фонд предлагает большие деньги, такой объем стартапам не нужен. Новые компании нужно еще подготовиться к масштабным проектам. Вот они в нашем бизнес-инкубаторе и технопарке и готовятся к этому.

— Какой процент стартапов, которые начинают в вашем бизнес-инкубаторе, затем отбраковывается?

— По нашей внутренней статистике — около 20–25%. Я читал несколько общемировых исследований на тему стартапов: в большинстве стран не выживают от 10% до 30% стартапов, размещенных в технопарке.

— Какая средняя зарплата в компаниях-стартапах, работающих в вашем бизнес-инкубаторе?

— Примерно 50 тыс. руб. в месяц.

— У вас большой список компаний, желающих стать резидентами бизнес-инкубатора в технопарке «Строгино»?

— Около трех десятков. Этот показатель держится последние пять лет. Мы начинали работать в кризис 2008 года, а в 2009 году технопарк был полностью заполнен. Бизнес-инкубатор бывает заполнен на 60–95% — это не зависит от рыночной ситуации. Все дело в специфике его работы. У нас часто бывает так: к нам приходят три человека, берут одну комнатку 40 кв. м, потом развиваются и им становится тесно — начинают арендовать больше, потом переезжают в технопарк. Но мы тщательно отбираем резидентов: наш отбор проходит только 30% тех, кто к нам обращается. Я полагаю, что таким образом мы вносим свой вклад в развитие в Москве малого бизнеса. Хоть технопарк не дает стартапам денег на развитие, у нас низкие ставки аренды и широкая сервисная поддержка — согласитесь, это ощутимая поддержка.

Интервью взяла Елена Березина

iMoscow
imoscow.mos.ru

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ВСЕМИ ПРИВИЛЕГИЯМИ
КОМАНДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ГОРОДА МОСКВЫ
НАС УЖЕ 26 000

ВКЛЮЧЕН В РЕЕСТР — ПОЛУЧИЛ ПОДДЕРЖКУ — МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА МОСКВЫ ОТ ГОРОДА

ВСТУПЛЕНИЕ В РЕЕСТР

- ▶ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ ГОСУДАРСТВОМ СТАТУС МАЛОГО ИЛИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.
- ▶ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ ПОРЯДКУ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСЗАКАЗА И ПОМОЩИ В ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ.
- ▶ ВОЗМОЖНОСТЬ УЧАСТИЯ В БОЛЕЕ ЧЕМ 15 ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МОДУЛЯХ ПО САМЫМ АКТУАЛЬНЫМ БИЗНЕС-ТЕМАМ.
- ▶ ПОЛУЧЕНИЕ САМОЙ АКТУАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ И АНАЛИТИЧЕСКИХ СПРАВОК ОБ ОПЕРАТИВНОЙ СИТУАЦИИ В ВАШЕЙ ОТРАСЛИ.
- ▶ УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПАРТНЕРОВ В2В КЛУБА СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ ЦЕНАМИ, ТАРИФАМИ, АКЦИЯМИ, СКИДКАМИ. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ КЛУБА - МГТС, METRO CASH & CARRY, YOTA.
- ▶ ВОЗМОЖНОСТЬ УЧАСТИЯ В ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ ГОРОДА.

