

СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

ТЕХНОПАРК «ЛЕНПОЛИГРАФМАШ», РАСПОЛОЖЕННЫЙ НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ, СТАЛ МЕСТОМ СОСРЕДОТОЧЕНИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВСЕХ ВОЗМОЖНЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ОБ ОРГАНИЗОВАННОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ БИЗНЕСАМИ И «МОЛОДЫМИ» УМАМИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ДОВЕСТИ ИДЕЮ ДО КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА, РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО ДИРЕКТОР ТЕХНОПАРКА ДАНИИЛ СТАРКОВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Что сегодня представляет собой технопарк «Ленполиграфмаш»?

ДАНИИЛ СТАРКОВСКИЙ: «Ленполиграфмаш» позиционирует себя как офисно-лабораторный технопарк. На площадке представлено четыре направления: технологическое (компании из сферы IT, фармацевтики, химического производства, приборостроения, производства оборудования), креативная индустрия, технологии для образования и, непосредственно, институты развития и поддержки бизнеса. Постепенно мы подходим к формированию промышленного технопарка. В целом организованное пространство подразумевает взаимодействие предпринимателей — производителей на разных стадиях развития бизнеса. Например, стартапер начинает развивать свой продукт и представляет его на нашей дискуссионной площадке в «Точке кипения — Санкт-Петербург», где на него может обратить внимание крупный бизнес или резиденты технопарка. С другой стороны, на площадке в рамках ежемесячных встреч производители могут сообщить малым компаниям свои запросы. Таким образом происходит взаимный обмен опытом, налаживается взаимодействие по решению стратегических для бизнеса задач.

Кроме того, на территории технопарка действительно сконцентрировано самое большое число институтов поддержки и развития бизнеса, существующих в нашем регионе. В количественном выражении — более десяти: Фонд содействия кредитованию МСБ, Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП, МСП Банк, Российский экспортный центр, Центр развития и поддержки предпринимательства, фонд «Сколково», бизнес-инкубатор, а также ведет прием региональный представитель Фонда содействия инновациям. Каждая организация предоставляет помощь в зависимости от этапа развития компании. Но поддержка заключается не только в финансовых преференциях, это может быть услуга, совет по способам привлечения первых клиентов, предоставление оборудования и прочее. На этапе создания и тиражирования продукта можно обратиться в различные инжиниринговые центры, Центр прототипирования и другие. Кроме того, резидентам доступно более 16 различных цифровых сервисов. Среди них есть маркетплейс eSPB.PRO, который запустили для кооперации локальных производителей и заказчиков.

BG: Помимо организации взаимодействия между предпринимателями, какие еще преференции дает технопарк?

Д. С.: Конечно, это и финансовые меры поддержки. Например, учитывая, что мы регоператор «Сколково», то помогаем получить ряд налоговых преференций. Например, для сколковских резидентов обнуляются или значительно снижаются НДС, налоги на прибыль, на имущество, взносы в ФСС. Но дело даже не в этом. «Сколково» само по себе интересное сообщество профессионалов, работающее в формате взаимопомощи. Мы продвигаем мысль, что не обязательно искать возможности сокращения ресурсов, сокращения издержек бизнеса, а лучше избрать другую модель — расширения и развития. Например, не искать, на чем сэкономить, а привлечь дополнительное финансирование за счет того, что возникает новая польза от произведенного продукта, или выйти на новый рынок. Мы стремимся увеличить возможности для развития компании.



BG: Сколько сегодня резидентов насчитывает технопарк?

Д. С.: На площадке более 300 резидентов, из них 220 — технологические компании, остальные — представители креативной индустрии. Но само сообщество технопарка «Ленполиграфмаш» гораздо шире — это 4200 технологических компаний, которые пользуются нашими услугами, цифровыми сервисами, взаимодействуют с «внутренними» резидентами, получают помощь в финансировании. Кроме того, есть сообщество новаторов (активных людей и представителей компаний), численность которого достигает 35 тыс. человек. А в целом более 65 тыс. человек так или иначе взаимодействовали с пространством технопарка.

BG: Полностью ли технопарк укомплектован «внутренними» резидентами?

Д. С.: Процент заполняемости близок к 100, но места для аренды еще есть. Однако нужно оговориться, что мы не размещаем всех, кто изъявил желание. Происходит определенный отбор, чтобы наше сообщество было более качественным, а новые резиденты были полезны остальным. Внутри нашего бизнес-комьюнити принято быть открытым новым идеям, решениям и оказывать взаимовыручку.

BG: На какие продукты, технологические решения и разработки сейчас спрос у крупного бизнеса?

Д. С.: В технопарке сегодня доля стартаперов составляет примерно 40%, если смотреть по числу компаний, а не

по занимаемой площади. Все они в той или иной степени отвечают потребностям технологических компаний. Запросы действительно скорректировались за прошедший год. Сегодня для крупного бизнеса актуальна потребность в продуктах, комплектующих в области радиоэлектроники и приборостроения. Безусловно, это сложная задача в плане финансирования, объемов производств, интеллектуальной составляющей. Но для молодых ученых сегодня это хорошая точка роста в инновационной среде, так как большие корпорации смотрят на развитие данного направления на перспективу. Также мы отмечаем запрос на программистов, IT-специалистов и создаваемые ими цифровые решения. Многие корпорации готовы работать в кооперации с молодыми разработчиками, готовы продукт под решение конкретных задач.

Запросы очень разносторонние — от узкого спектра технологий вплоть до сервисов обеспечения сотрудников продуктами питания. Все эти запросы представлены на площадке маркетплейса услуг для бизнеса — eSPB.PRO.

BG: Высока ли сегодня потребность в дискуссионных площадках, которые организуются в пространстве?

Д. С.: Интерес к подобным мероприятиям растет, ведь бизнесу легче решать вопросы дальнейшего взаимодействия и сотрудничества после очной встречи. Сегодня власти ставят большой акцент на развитие промышлен-

ности и технологического суверенитета, поэтому мы больше стали организовывать отраслевые мероприятия. Например, Форум по кадрам для промышленности. Это сейчас одна из болевых точек для бизнеса. Также мы продолжаете организовывать образовательные встречи, технологические форумы. Как правило, на нашей площадке собирается от сотни до нескольких тысяч участников. В таком формате удобно решать и обсуждать локальные задачи.

BG: Может ли к вам обратиться со своей идеей стартапа студент, молодой ученый, у которого еще не оформлено собственное предприятие или ИП?

Д. С.: Он может прийти в «Точку кипения», где есть возможность познакомиться с определенным кругом лиц — от таких же молодых умов до инвесторов. Во-первых, это возможность собрать свою команду или протестировать идею на предмет нужности и «выживаемости», насколько полезен и востребован продукт. Во-вторых, он может получить экспертную оценку от аналитиков и игроков рынка. Также человек может просто участвовать в дискуссионной площадке и присоединиться к команде, которая уже разрабатывает продукт. Многие эксперты или инвесторы готовы выступать наставниками, если идея или продукт перспективны. Ну а дальше включаются и подтягиваются другие инструменты поддержки. ■