

Россию. Но надо понимать, что ни один технопарк, ни даже десяток не создадут инновационную экономику. Любые опросы руководителей IT-компаний свидетельствуют, что больше всего им нужно от государства одного — не мешать», — говорит Александр Чачава. По его словам, среднестатистический российский IT-стартапер тратит на бюрократические процедуры на порядок больше времени, чем на Западе, рискуя при этом за ошибку в 500 тыс. рублей сесть в тюрьму на восемь лет. По этой причине многие инноваторы заканчивают свою инновационную деятельность, не выдержав очередной проверки СЭС, ФНС, ОБЭП, МЧС и далее по списку.

Венчурный инвестор Алена Попова побывала в «Кремниевой долине» в марте. Бизнесмены на Международном технологическом симпозиуме, обсуждавшие в том числе проект российского иннограда, проявили удивительное единодушие в том, что слепо копировать калифорнийский опыт бессмысленно. «Почти 90% из них говорили, что в любом случае для успеха проекта нужны будут серийные антрепренеры, чтобы воплощать идеи этой школы в жизнь, специалисты, а главное — изменение нашего менталитета», — рассказывает госпожа Попова. — Например, в нашей стране люди боятся работать с теми, у кого прогорел первый венчурный проект. В США, наоборот, сделал ошибку — значит научился. Можно ведь использовать полученный опыт и идти дальше».

ТЕ ЖЕ ПАРКИ, ТОЛЬКО В ПРОФИЛЬ Одна из попыток совершить рывок в сторону инновационной экономики была предпринята еще в 2004 году, когда Владимир Путин, вдохновившись примером индийского Бангалора, предложил правительству реализовать подобный проект в России. В 2006 году была принята целевая федеральная программа строительства технопарков по всей стране. За последние три года на нее было направлено около 5 млрд рублей, но эта сумма меньше запланированной: в 2009 году финансирование было сокращено на 1,1 млрд и составило 1,9 млрд. В этом году ситуация такая же: на пять технопарков отведено 1,5 млрд рублей, тогда как планировалось выделение 2,3 млрд на десять объектов. Судя по всему, идея создания технопарков чиновников больше не вдохновляет: весной прошлого года в регионы была отправлена комиссия для контроля освоения бюджетных средств. Оказалось, что большинство из них находится в стадии разработки и согласования проектно-сметной документации, а в бизнес-планах можно было обнаружить статьи расходов на строительство гостиниц, экспозиторов и даже кладбища. Большая часть

компаний, допущенных в технопарки, никакого отношения к IT не имела, а регионы не упустили случая освоить больше земель, чем этого требовал проект.

В идеале технопарки должны оценивать поступающие к ним инновационные проекты и даже давать рекомендации потенциальным инвесторам. Но на практике этого не происходит. На круглом столе, проведенном региональной газетой «Континент Сибирь» в декабре, резиденты «Кузбасского технопарка» рассказали, что выполняют лишь консалтинговые функции. А получить финансирование перспективные проекты попросту не могут. В настоящее время «Кузбасский технопарк» помогает паре десятков компаний, в том числе ООО «Термопласткомпозитные материалы», владеющего патентом на изобретение технологии использования в сельском хозяйстве материала, получаемого в результате переработки мусора. Татьяна Крымова, начальник производства компании, рассказывает, что сотрудники технопарка лишь помогли им составить и оформить первичную документацию проекта. Этим функции «Кузбасского технопарка» ограничились. «По-моему, технопарк в настоящее время оторванная от жизни структура», — рассказывала на круглом столе госпожа Крымова. — Своих средств он не имеет и финансирование осуществлять не может. За финансовой поддержкой своего проекта нам пришлось обращаться в областной фонд предпринимательства, однако там нам отказали из-за недостаточности обеспечения». Об аналогичной проблеме рассказал сосед Татьяны по технопарку Николай Федоров, заместитель директора по перспективному развитию ОАО «Суховский». Проект, для которого безуспешно ищет финансирование компания, — тепличный комплекс для выращивания огурцов по интенсивной технологии «Светокультура». Сумма, необходимая для запуска проекта, составляет 350 млн рублей. Компания рассчитывала получить деньги от банка, но там требуют залоговую базу, вдвое превышающую стоимость проекта.

Петр Акатьев, советник губернатора Кемеровской области, генеральный директор ОАО «Кузбасский технопарк», признает, что у технопарка практически нет обеспечения. Организация подписала договоры с Российским венчурным фондом, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, сейчас готовит договор с «Роснано». Но везде все упирается в большой объем необходимых документов. Так что сейчас господин Акатьев возлагает надежды на фонд посевных инвестиций Российской венчурной корпорации. А пока ре-

ализуются те идеи, под которые можно получить банковский кредит или привлечь собственные инвестиции.

Программу развития технопарков продлили до 2014 года, но эксперты не понимают, как в иннограде в Сколково удастся избежать тех же трудностей. Это при том, что, по мнению Ольги Усковой, создание инновационных разработок не проблема для российского инновационного сектора. «В стране научно-исследовательская работа ведется весьма активно. Одна только база НАИРИТ включает в себя более 2,5 тыс. разработок», — рассказывает она. — Проблема в том, что эти разработки пока никому не нужны, и как здесь поможет Сколково — не понятно».

Я В ЧИНОВНИКИ ПОЙДУ Несмотря на все перечисленные проблемы, бизнес пока настроен оптимистично. Алена Попова считает, что инноград действительно нужен, но при этом необходимо создавать региональные центры развития технологий на базе сильных университетов России, причем по другой модели. «Поскольку я часто отбираю венчурные проекты и встречаюсь со стартаперами в РФ, я четко осознаю, что самое главное — создать для них конкурентную среду. Например, большой клуб стартапов России, сегментированный по отраслям, попасть в который можно, лишь регулярно участвуя в конкурсах и обучающих программах», — рассуждает госпожа Попова. По ее словам, клуб должен состоять из представителей компаний, заинтересованных в новых высокотехнологичных проектах. «В идеале эти компании на базе различных профильных вузов страны должны регулярно проводить конкурс-обучение. Сначала подаются перспективные идеи, затем их авторы участвуют в различных тренингах, а в конце они должны доработать проекты и представить их на суд экспертов», — объясняет она. — Такая многоступенчатая система поможет отобрать не только хорошие проекты, но и перспективные кадры».

Сейчас по этой схеме в РФ действует несколько крупных IT-игроков, но четкой общей системы нет. Самой же большой задачей госпожа Попова считает изменение национального мышления: «Все говорят об инновациях, но мало кто понимает, что это такое. Читала недавно удручающую статистику: жители Мордовии, например, боятся, что инновации ухудшат их материальное положение».

Что такое инновации на самом деле, с трудом понимают и сами чиновники. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в мире 70% инновационных разработок направлено на существенное измене-

ние существующих товаров и лишь 30% — это непосредственно инновации. Причем две трети из них — новые линейки товаров и лишь треть — принципиально новые продукты. Те самые 10%, на развитие которых направлены все инициативы чиновников, требуют значительно больших инвестиций, времени на разработку и несут больше рисков. Поэтому и принять разрешение о финансировании таких проектов гораздо сложнее. В результате заявки на финансирование в «Роснано» пылятся месяцами, а специалистов для оценки проектов не хватает. Госкорпорация недавно даже провела тендер на внешнюю оценку венчурных проектов. А простые, но эффективные вещи вроде высокороджайного выращивания огурцов инновациями в нашей стране не считают.

«К сожалению, за последние несколько лет мы создали инертную, завышающую, замкнутую на себе систему экономики, которой никакие инновации не нужны», — констатирует госпожа Ускова. — Именно поэтому все программы инновационного развития у нас превращались в PR-акции, не держащие в себе никаких практических действий. Чтобы изменить ситуацию, нам нужно либо с помощью административно-законодательных механизмов вытолкнуть нашу экономику в зону свободной конкуренции, либо поставить инновационный сектор под централизованную и умную систему управления». Ольга Ускова напоминает, что когда Южная Корея поставила себе задачу выйти в мировые технологические лидеры, на ее внутреннем рынке также не наблюдалось никакой конкуренции — просто по приказу президента страна начала создавать лучшие в мире технологические решения и достигла поставленной цели.

Такие возможности в нашей стране имеются. По мнению Александра Чачавы, российский научный и инженерный потенциал все еще высок. По этому параметру Россия вполне может входить в топ-5 в мире. «При этом по уровню реализации потенциала мы находимся примерно там же, где и по коррупции, среднему уровню менеджмента и инфраструктуре», — замечает господин Чачава. — Зачем заниматься инновациями, если комфортнее и проще быть дотируемым градообразующим предприятием, квазимонополистом или сырьевой компанией? Для реализации всего потенциала крайне важно упрощение регулирования, высокий уровень конкуренции во всех сферах экономики и популяризация институтов предпринимательства. Недавно в США каждый подросток мечтает стать бизнесменом, а у нас — чиновником». ■

«ДЛЯ НАС НЕ ОЧЕНЬ ВАЖНА ДОЛЯ РЫНКА»

О создании подмосковного аналога калифорнийской «Кремниевой долины» было объявлено в феврале. О перспективах создания российской Калифорнии в подмосковном Сколково, профессионализме отечественных программистов и особенностях национальной демографии с вице-президентом Google по разработкам НЕЛЬСОНОМ МАТТОСОМ поговорил ЕВГЕНИЙ ЧЕРЕШНЕВ.



BUSINESS GUIDE: На нашем рынке, не в пример мировому, Google продолжает играть в роли догоняющего. Вы удовлетворены результатами работы ваших российских подразделений?

НЕЛЬСОН МАТТОС: Для нас не так важна доля рынка. Google вообще не придает

большого значения понятию «конкуренция» — нас интересуют исключительно степень удовлетворенности пользователей нашими продуктами и услугами. Если они достаточно удобны, просты в эксплуатации, а главное, востребованы на локальном рынке, эти обстоятельства со временем неизбежно отразятся и на доле рынка.

BG: А Россия имеет какие-то принципиальные отличия от других развивающихся рынков, на которых работает Google?

Н. М.: Сложности присутствуют на всех развивающихся рынках. Например, в Африке основная проблема — качество интернет-соединения. Оно очень медлен-

ное, нестабильное и ненадежное. Для России проблема — неравномерность развития регионов. Москва и Санкт-Петербург существенно отличаются от всех остальных городов страны по качеству инфраструктуры, степени проникновения интернета, уровню доходов пользователей и их техническим возможностям. Поэтому работа на российском рынке связана с массой фундаментальных трудностей: продукт или услуга, разработанные для Москвы, могут оказаться невостребованными в других городах. И наоборот.

BG: Создание российского аналога «Кремниевой долины» может способствовать эффективному решению этих проблем?

Н. М.: Бесспорно. Но, разумеется, на это уйдут годы, возможно, десятки лет. Создание локомотива, тянущего за собой отрасль инновационных технологий, — задача почти героическая. Многие предстоит сделать как российскому правительству, так и частному бизнесу, Министерству образования, самим вузам.

BG: Ценность калифорнийской «Кремниевой долины» очевидна — 30 лет истории, сотни штаб-квартир ведущих мировых технологических брендов, развитая инфраструктура, внятная законодательная база. Воссоздать подобную экосистему практически невозможно — на это могут уйти десятки лет. Не проще ли российским компаниям, стремящимся успешно работать в области высоких технологий, открывать свои офисы в Калифорнии, а с локальными властями обсудить условия «права пер-

вой ночи» на использование результатов тех или иных своих разработок?

Н. М.: Если российское правительство будет поддерживать разработки, ведущиеся в Калифорнии, это не придаст никакого значимого импульса развитию отечественных высокотехнологичных отраслей. Фактически это будет поддержка калифорнийской «Кремниевой долины» — я сомневаюсь, что именно эту задачу хотел решить Дмитрий Медведев. России нужен собственный центр разработок. В Сколково должны объединиться сотни факторов: льготное законодательство, развитая инфраструктура, автономное управление, сосредоточение офисов лучших российских компаний, а главное — большое количество профильных вузов, обеспечивающих непрерывную поставку квалифицированных кадров. Мы очень ценим российских специалистов в области IT, они традиционно отличаются высочайшим уровнем знаний в области математики, имеют превосходную теоретическую базу и буквально фонтанируют гениальными идеями. Задача создания «Кремниевой долины» — дать этим людям реализовать потенциал своей страны. Именно эту роль сыграла калифорнийская «долина» для США и мировой экономики в целом.

BG: Мы часто слышим о том, что российские программисты — одни из лучших. Хочется деталей. Вы могли бы назвать какой-нибудь продукт Google, созданный именно нашими специалистами?

Н. М.: До 90% всех доходов нашей компании приходится на рекламу. На развитых

рынках, таких как США и Западная Европа, работать довольно просто: такие компании, как Amazon и eBay, используя свои фирменные технологические разработки, в реальном времени собирают и обновляют каталоги всех товаров, которые можно купить с использованием сети. Для того чтобы обеспечить привилегированное индексирование этой информации, нам достаточно договориться с этими компаниями. В России ничего похожего на каталоги нет — большинство интернет-магазинов не имеет четкой структуры прайс-листов и описания товаров, обновляются нерегулярно, а иногда и вовсе выпадают из онлайн по тем или иным причинам. Мы не знали, как решить проблему. Именно российские программисты предложили сделать ход конем — при помощи определенных алгоритмов отделить обычные веб-ресурсы от продающих. А именно вытягивать со всех индексируемых сайтов сетевую информацию о ценах, наименованиях и ассортименте товаров, контактных данных и другой информации, способной увеличить ценность продуктовых запросов пользователей. После анализа, очистки и структурирования данных при помощи сложных алгоритмов они приобретают крайне высокий уровень релевантности. Когда я представил данную идею в нашей штаб-квартире в США, к ней отнеслись скептически. Но мои коллеги ошибались — проект оказался невероятно эффективным и сегодня активно развивается, поддерживается и финансируется Google. Любопытно, что данная технология, как оказалось,

работает не только для России, но и для любого развивающегося рынка, лишенного возможности централизованной работы с каталогами.

BG: Если российские программисты так хороши, а важность российской «Кремниевой долины» так очевидна, значит, Google планирует перемещение офиса из центра Москвы в Сколково?

Н. М.: Не совсем... На данный момент я не вижу в этом необходимости. Мне очень нравится, что наши российские штаб-квартиры находятся в самом центре двух столиц. Когда до Красной площади рукой подать, привлечение талантливых специалистов происходит проще: не всегда уровень материальной компенсации является для человека решающим фактором при выборе работы. Влияет и бренд, и, разумеется, расположение офиса. Именно поэтому во всем мире мы стараемся выбирать для штаб-квартиры центральные районы — чтобы ситуация, при которой человек живет в Выхино, а работает на «Щукинской», была невозможна. Однако я должен подчеркнуть, что, во-первых, Google будет всеми силами поддерживать развитие проекта в Сколково, так как мы считаем его очень важным для отрасли в целом и верим в его успех. А во-вторых, я не говорю, что Google не планирует переехать в новый технологический центр, просто для принятия решения мне необходимо получить как можно больше деталей о возможностях нового города, его инфраструктуре и других показателях. Если предложение будет привлекательным — почему нет?