

«ИННОВАЦИИ БЕРУТСЯ ОТ СПРОСА — ОН ПЕРВИЧЕН»

О КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПЕТЕРБУРГА И О ПРИОРИТЕТАХ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА В ПРЕДДВЕРИИ ИННОВАЦИОННОГО ФОРУМА

РАССКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ ЕЛИН, ГЛАВА КОМИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ТОРГОВЛИ ПЕТЕРБУРГА. ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Евгений Иванович, вы с работой инновационной инфраструктуры хорошо знакомы — в вашем профессиональном багаже есть опыт управления технопарком. Как вы оцениваете текущий успех технопарков?

ЕВГЕНИЙ ЕЛИН: Есть инфраструктура нефтяного и газового рынка — нефте- и газопроводы, перекачивающие станции, есть инфраструктура линий электропередач. Есть своя инфраструктура и у инновационной индустрии. Что их объединяет? Сами элементы инфраструктуры ничего не генерируют. Поэтому считать, что технопарки либо бизнес-инкубаторы решают проблему инновационного развития, — наивно. Необходимо отметить, что инфраструктура вещь необходимая, но сложная и дорогостоящая. И так как она возводится долго, то строиться она должна опережающими темпами. Но заработает она только при достаточном количестве инновационных проектов и идей. То есть инфраструктура является необходимым, но недостаточным условием.

ВГ: Как идет сотрудничество с такими институтами развития, как «Роснано»?

Е. Е.: Петербург наравне с другими регионами участвует в конкурсах корпорации. Из Санкт-Петербурга по программе поддержки поступило уже порядка 200 заявок. Из них восемь проектов на сумму более 15 млрд рублей одобрены к финансированию.

ВГ: А какие причины для развития инноваций именно в Петербурге? Не будет ли претензий, подобно тем, что выдвигают Сколково о необоснованном выборе места реализации?

Е. Е.: Почему Петербург? Можно начать рассказывать про университеты, про студентов. В нашем городе расположено более 250 научных институтов и организаций, работает около 170 тыс. научных сотрудников, в том числе более 5 тыс. докторов наук и свыше 18 тыс. кандидатов наук. На предприятиях, связанных с научными разработками и их обслуживанием, занято около 300 тыс. человек. То есть сложилось историческое преимущество.

Санкт-Петербург является конкурентным местом для проживания людей с высоким инновационным потенциалом. Предлагать людям переехать, скажем, за Урал, во много раз тяжелее, чем в Петербург, куда большинство поедет с удовольствием.

На этих же принципах заложена и идея Сколково. Если посмотреть, как исторически развивался инновационный рынок, то начинали все одинаково — с инновационной инфраструктуры. Делали технопарки, делали инкубаторы везде по России — однако мощного потока инноваций не образовалось. Для того чтобы заставить «работать» эту инфраструктуру



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

туру на полную мощность, решили сконцентрировать ее пользователей в одном месте. А чтобы привлечь людей сделать «город-сад», будет создана отдельная инфраструктура для комфортной работы и проживания. Это желание создать максимально привлекательные условия.

А Санкт-Петербург и так привлекательный и конкурентоспособный город, и наша задача сводится к тому, чтобы это преимущество усилить. Чтобы специалисты приехали, нужно, чтобы у них была хорошая работа; доступное жилье — пускай даже временное; чтобы была безопасность, в том числе экологическая; необходимо также решать социальные вопросы — молодым в меньшей степени важна медицина, зато необходимы школы и садики их детям. Ну и конечно, разумное госуправление. Выполним все эти условия — и народ потянется. А если к этому прибавить необходимую инфраструктуру и систему образования, то и инновационный процесс будет запущен.

ВГ: А какие именно факторы обеспечивают привлекательность Петербурга для активных людей с идеями?

Е. Е.: У нас есть две четкие ниши, в которых мы конкурентоспособны. Надо понимать, как работают венчурные фонды. Они не финансируют просто «голые» разработки, они вкладываются в малый бизнес, но он уже должен быть создан — зарегистрировано юридическое лицо, сделаны первые продажи. А здесь очень важна стоимость вхождения на рынок. Войти на российский рынок куда дешевле, чем, например, на американский, в силу их разной конкурентности. И у людей с инновационными идеями даже глобального масштаба есть возможность — создать дешево в России продукт и потом показать его венчурным инвесторам, уже вместе с экономикой проекта

— затратами, прибылью. То есть довести здесь бизнес до того этапа, когда для масштабирования, выхода на новые рынки требуются деньги инвесторов.

Другой аспект нашей привлекательности связан с научными разработками. Не все расчеты и исследования должны быть проведены на уровне нобелевских лауреатов — есть какие-то пусть и сложные, но типовые задачи. Можно их решать усилиями Массачусетского технологического института, но это будет стоить дороже. При этом можно примерно такого же качества расчеты получить у нас — снизив издержки. То же самое получилось с IT-рынком, на котором у нас есть своя ниша. Скажем, если нужны дешевые программы, обращаются в Индию, если нужны массовые — в Китай, а сложные оптимальней сделать в России. Такую же нишу мы должны занять с научными расчетами.

ВГ: Чтобы обеспечить приток идей и проектов — как будете помогать инновационным предприятиям, в первую очередь малому бизнесу?

Е. Е.: Еще в 80-х годах были классики, которые разобрались, что такое инновации, опубликовали труды и получили Нобелевские премии — после этого теория начала наполняться практикой. Общеизвестно, что инновации берутся от спроса — он здесь первичен. Считается, что 94 процентов инноваций — от потребительского спроса и только 6 процентов — от самих изобретателей, когда они стараются коммерциализировать свою идею. Кто может создать спрос на инновации? В первую очередь предприятия-производители массовой продукции — тогда инновации дают максимально материальную отдачу. Одной из мер помощи является формирование спроса со стороны крупных корпораций, промышленных предприятий, включая

международные, и строительство необходимой инфраструктуры. Кроме того, можно отметить различные институты поддержки — это венчурный фонд или создаваемый фонд предпосевных инвестиций. Эти финансовые институты дают возможность получить финансирование как малым инновационным компаниям, так и конкретным людям, которые имеют какую-либо инновационную разработку, но не обладают необходимыми средствами для ее вывода на рынок. Целесообразность инвестиций в таких случаях определяет экспертный совет, куда входят представители крупного и успешного бизнеса.

ВГ: Что касается программ поддержки инновационной деятельности — ждут ли их изменения?

Е. Е.: Комплексная программа инновационного развития дала нам большой опыт — часть поставленных задач выполнена, и связанные с ними меры поддержки мы свернем, а часть оказалась неэффективной — понятно, что и их мы продолжать не станем. С опытом стало ясно, какие подходы работают, а какие нет. Например, раньше делалось огромное количество мероприятий с небольшим бюджетом, но при этом и низкоэффективных. Сейчас мы от них откажемся. Свою роль в популяризации идей инноваций они сыграли. Теперь и для города, и для получателей помощи куда важнее вопрос эффективности.

Средства будем перераспределять в пользу субсидирования предприятий, заказывающих НИОКР в петербургских научных учреждениях, — часть финансирования этих работ мы сможем взять на себя. Это даст практический вклад в сами инновации, а не в инфраструктуру вокруг. Это, кстати, сейчас проблема — потому что бенефициаром программ поддержки становилась зачастую сама инфраструктура.

Будем продолжать проекты поддержки кластеров. Те проекты, которые мы профинансировали, дали эффект, и мы понимаем, во что мы вкладываем, какой результат получаем. Помогая целой группе, кластеру, мы решаем коллективные, общие задачи, а не предоставления преференций какому-либо одному предприятию.

Эти два основных направления, которые получают от нас дополнительное финансирование за счет сокращения числа менее эффективных программ, осуществляемых ранее. Одним из эффектов этих изменений станет большая прозрачность — чем меньше программ, тем проще отследить, куда инвестированы деньги. А софинансирование заказов дает возможность всегда сказать: что финансировалось, какие НИОКР, куда разработки делились и кто получил деньги. ■