

примеров того, как переделывали стиральные машинки, чинили в гаражах автомобили и так далее, — указывает Фурсов. — Это из-за отсутствия хорошего, качественного продукта на рынке». Впрочем, мотивом для изобретателя может быть не только дефицит готовых решений, но и цена — это буквально «инновации из нужды». Мотивом, конечно же, может быть и интерес, желание «создать какую-то новую уникальную комбинацию, придумать новый продукт». Но основным этот мотив, как правило, становится для людей обеспеченных. А большинство изобретателей в России, по данным исследования, относят себя к той группе населения, доходов которой хватает на еду и одежду, а покупка бытовой техники уже создает для них финансовые сложности.

Финансовое положение не мешает им делиться многими изобретениями «бескорыстно», причем, по словам Фурсова, «гораздо активнее, чем в других странах» (в России так поступает 49%), но бескорыстие здесь довольно условное. Это, конечно, способ заслужить уважение окружающих: как говорит старший партнер BCG Владислав Бутенко, «людям нравится, что их изобретение используют. Важно признание в своей социальной сети. В этом смысле домашние инновации в России напоминают научную деятельность: точно так же авторы научных публикаций гордятся, когда на них ссылаются другие». Но это еще и типичный реципрокный обмен: сегодня я помог тебе, а завтра ты — мне. И возможно, тестирование рынка: у пользователей, как говорит Фурсов, «всегда есть сомнения, насколько их изобретение ценно не только для них самих, поэтому первое, что они

делают в этом случае, — советуются со своей референтной группой».

«Пытаться коммерциализировать результаты своей деятельности пробуют очень немногие: мы насчитали около 0,5% тех, кто пытался хотя бы получить патенты на свои изобретения, — констатирует Фурсов. — Почему так? Возможно, люди понимают, что решение, которое они изобрели, не выйдет на рынок, потому что сегмент слишком узок: портативные генераторы или теплицы с автоматическим набором воды не всегда нужны масс-маркету. Или это может быть идея для малого бизнеса, и ее коммерциализация — вопрос среды: насколько она дружелюбна к таким инновациям в малых формах, насколько свободно можно открыть свой бизнес и вести какую-то деятельность, соблюдается ли авторское право».

ИЗОБРЕТЕНИЯ В УЗКОМ КРУГУ Зачастую, конечно, патентовать просто нечего: когда изобретения рождаются от бедности или отсутствия товара на рынке, это часто лишь попытка создать аналог чего-то давно изобретенного из того, что найдется под рукой. Желательно за меньшую цену. Например, систему энергообеспечения для дома, построенного в чистом поле, потому что землю продали по левым документам, а про коммуникации вообще «забыли».

«Никто и не думал, что люди там будут строиться. А мужики намутили энергопассивные дома — что-то в интернете прочитали, где-то учебник физики вспомнили. Каркасный, панели, 150 мм пенопласта, вентилируемый фасад, 150 мм минеральной ваты, солнечные батареи, самодельный инвертор, аккумулятор от КамАЗа,

самодельные котлы с дозированной подачей кислорода для медленного горения — и все, им ничего ни от кого не надо. Только чтоб держались от них подальше», — рассказывает о поселке недалеко от Ульяновска Александр Павлов, автор проекта «Гаражная экономика» фонда «Хамовники». Среди «гаражников» такое «кулибинство» распространено повсеместно — все ищут более дешевую (или более качественную) замену оснастке и инструментам: «Самодельное изготовление компрессоров, автосервисного оборудования, токарных резцов, оправок — придумываются самые хитрые решения, которые позволяют заместить дорогостоящий рыночный товар».

Но и то, что изобретается специально на продажу и имеет свой спрос, патентовать бессмысленно: долго, дорого и не дает реальной защиты. «Любая идея тут же копируется, — рассказывает Павлов. — Человек придумал тренажер, стал продавать через „Авито“ — через полгода они появились в каждом регионе. Или на списанном заводском оборудовании делали тюнинг-запчасти для „Уазиков“, продавали на авторынке. Потом их начал выпускать обычный завод в Нижнем, продавать по всей стране, и через полтора месяца появился китайский аналог в два раза дешевле. А с Китаем конкурировать невозможно: цены на оборудование и ресурсы у них ниже, а доступность технологий — выше. Потому что там не надо налаживать массу социальных связей, чтобы сделать распродажу в гараже, искать, где есть гальваника, где тот мужик, который что-то точит, и выход на завод, чтоб получить сталь».

«Патентовать действительно дорого. В несколько сотен тысяч рублей легко мо-

жет стать, если качественно проводить патентный поиск, готовить формулы и так далее, — подтверждает адвокат Константин Семенов. — И да, это долго. Формальные по существу экспертизы, которые проводит Роспатент, могут растянуться на год. И самое главное, что очень характерно для российской действительности, — люди не доверяют регистрациям, потому что они не дают гарантии того, что это не будет перехвачено где-нибудь в Китае. Поэтому секретят все, что можно засекретить».

Поскольку реальной защиты нет и «займаться с идеи невозможно», изобретатели либо ведут себя как «серийные промысловики: придумали, через „Авито“ попродавали, а когда идею кто-то украл и начал продавать как массовый продукт, запустили что-то новое», либо «держат идею при себе, потому что с нее можно как-то кормиться», указывает Павлов. Эта продукция может быть совсем не бытовой: «Есть компании, которые свои изделия продают за рубежом, например датчики для авиации, но у них нет потребности эту деятельность показывать. Если у людей есть разработки и хоть какое-то условное производство, значит, они нашли сбыт, им хватает, все довольны. Все сидят тише воды, ниже травы, никто не высывается. Если про тебя узнают — узнают твое ноу-хау». И институты развития, созданные для поддержки инноваций, точно так же воспринимаются «неформальными» изобретателями как «прямая угроза», утверждает Павлов: «Люди стараются держаться от них подальше, потому что понимают: риски взаимодействия с властью высокие. Власть — более сильный игрок. А более сильный игрок — он всегда подавит». ■

СОЗДАВАЯ ДОМА, ОБЪЕДИНЯЯ СОСЕДЕЙ

Рыбалка на озере, прогулка в лесу, вечер в сауне или утро на зеленой террасе — все, как в собственном загородном доме. Только всего в 11 километрах от города и в благоустроенной квартире — в жилом комплексе Gröna Lund.

Малозэтажный квартал Gröna Lund расположен недалеко от Всеволодского на склоне Румбовской горы. Совсем рядом — Румбовский парк, лес и несколько озер. В выходные здесь можно увидеть, как соседи с удочками собираются на рыбалку, а самим отправиться на прогулку в лес, прихватив корзинку для грибов или лыжи (в зависимости от времени года).

ПРИРОДА И ТЕХНОЛОГИИ

Комфортно проводить время на свежем воздухе можно и на территории самого Gröna Lund. В переводе со шведского название комплекса означает «Зеленая роща», и он вполне его оправдывает. Под зеленые зоны в проекте выделено 6 гектар, на которых будут организованы площадки для прогулок, активного отдыха и спорта. Много зелени и в жилых кварталах — при этом сосны, которые радуют глаз зимой, есть везде, а в каждом квартале «доминирует» свое лиственное дерево: береза, дуб, ясень или рябина. В основе ландшафтной концепции Gröna Lund — максимальное сохранение природных особенностей местности, и зда-



ния органично вписываются в холмистый рельеф.

Природную среду удачно дополняет комфорт проживания. В комплексе только шестизэтажные дома, что подразумевает значительно меньшую по сравнению с городскими кварталами плотность населения. При строительстве используются современные, качественные и экологически безопасные строительные материалы. В домах установлены передовые инженерные системы. Комфортно здесь будет абсолютно всем: лифты установлены на нулевом уровне, не нужно преодолевать ступени.

САУНА ИЛИ ЦВЕТНИК?

Планировки в Gröna Lund европейские: просторные кухни-гостиные, уютные спальни, глубокие балконы, которые есть в каждой квартире и являются полноценной зоной отдыха. При этом в комплексе нет студий, а площадь однокомнатной квартиры составляет не менее 38 м².

Во многих квартирах предусмотрены сауны, они сдаются «под ключ» — с установленной печью и полной отделкой, даже если остальное пространство будущей хозяйки собирается отделять сам. Все-таки оборудовать сауну — задача довольно сложная.



В квартирах на первых этажах — балконы с выходом на небольшие зеленые террасы, где можно разбить цветник, устроить место для отдыха, установить крупногабаритные игрушки или оборудовать детскую площадку. Для жизни семей с детьми Gröna Lund вообще подходит идеально. Внутренняя территория свободна от автомобилей и находится под видеонаблюдением, а значит, не придется беспокоиться, отпуская ребенка во двор. Уже почти закончено строительство детского сада — осталось лишь оборудовать большую площадку для прогулок. Свои площадки в

перспективе появятся и у ребят постарше — от дошкольников до старшеклассников.

СКАНДИНАВСКИЙ ПОДХОД

Соединить комфорт городской квартиры и преимущества загородной жизни — задача непростая. Но компанией Vonava, которая реализует проект, накоплен огромный опыт в этой области. Под брендом NCC шведская компания работает с 1930-х годов, в России — с 1970-х. Работая над жилыми комплексами в Санкт-Петербурге, Vonava использует весь опыт, накопленный за годы работы в восьми странах, совершенствует мастерство и реализует проекты по международным стандартам. Неудивительно, что Gröna Lund очень похож на скандинавские объекты — уровень жизни здесь тоже европейский. Он отражает особенный подход к жилищному строительству: компания Vonava не просто строит дома, но и формирует благоприятную для жизни среду, создавая атмосферу комфорта и добрососедства.

**Невский пр., 114-116, лит. А,
БЦ «Невский Центр»,
9 этаж, вход с ул. Восстания**

Тел.: +7 (812) 329-92-25

Введены две очереди из тринадцати. Проектная декларация на vonava.ru