

→ ма PROMT, автоматизирующая процесс перевода в соответствии с правилами и структурой языка. И хотя зарубежные клиенты проявили интерес к продукту почти сразу, активное продвижение на Западе началось в 1997 году, через шесть лет после основания компании. «Первым дистрибьютором нашего программного обеспечения за рубежом стала французская компания Softissimo, сотрудничество с ней продолжается до сих пор, — рассказывает Светлана Соколова, генеральный директор компании PROMT. — Начинали мы с выстраивания сети зарубежных партнеров, но в странах, где рынок обладает достаточным потенциалом, мы открываем собственные представительства: в 2004 году — в Гамбурге, в 2008 — в США. Кроме того, с учетом особенностей рынка Франции, наши продукты представлены там под локальным брендом Reverso PROMT. В 2009 году в число наших партнеров вошла финская компания AAC Global, входящая в крупнейший европейский медиахолдинг Sanoma Group. Это открыло для нас выход на новые рынки — Северной Европы и Великобритании».

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЧТЕЦ Группа компаний ABBYY — еще одна российская компания, хорошо известная за рубежом. Добиться этого удалось во многом благодаря инновационным технологиям распознавания текстов — ежегодно в мире продается более 10 миллионов сканеров и многофункциональных устройств, укомплектованных программой FineReader. По словам Сергея Андреева, генерального директора группы компаний ABBYY, также большим спросом пользуется система ввода форм, анкет, бланков FlexiCapture. «Сотни государственных организаций, корпораций и фирм внедряют FlexiCapture в проектах различного масштаба — от переписи населения и ввода результатов экзаменов до обработки анкет клиентов и автоматического распознавания платежей», — поясняет он. Также компания активно продвигает мобильные и лингвистические продукты — словарь ABBYY Lingvo (компания ABBYY и PROMT сотрудничали в работе над этим проектом), программа для ввода визиток в телефон ABBYY Business Card Reader. В компании уверены, что со временем доля лингвистических продуктов в зарубежных продажах будет расти.

РОССИЙСКИЕ СУПЕРКОМПЬЮТЕРЫ

На правительственном уровне перед российской высокотехнологичной индустрией поставлена цель занять достойное место на рынке технологий суперкомпьютеров. Основной конкурент, судя по ежемесячному рейтингу суперкомпьютеров TOP-500, на сегодняшний день — это США. Новейший российский суперкомпьютер МГУ «Ломоносов» занял в списке всего лишь 12-е место. В то же время мощнейший компьютер Китая занимает пятую строчку рейтинга, а самый производительный немецкий — четвертую. Однако рейтинг самых мощных компьютеров — это не то же самое, что рейтинг самых передовых аппаратных и программных решений отрасли. Немаловажен вопрос финансовых вложений. Объем затраченных средств объясняет не только почему все остальные места в первой десятке за США, но и почему в десятке по-прежнему два компьютера, построенных в 2007 году (для современных технологий срок немалый).

Наиболее известный на международном рынке российский холдинг «Т-Платформы» обладает технологиями в области суперкомпьютерных технологий и ресурсоемких расчетов, которые позволяют получать более высокую эффективность по сравнению с аналогами. Учитывая, что компонентная база для всех игроков примерно одинакова, ставка делается на программно-аппаратные решения. Пока компания по большей части работает на российском рынке. При этом уже заключен меморандум о намерениях с Республикой Казахстан и соглашения с крупнейшим в Южной Африке суперкомпьютерным центром CNRS. Аналогичный договор подписан с финским суперкомпьютерным центром CSC-IT Center for Science. Последним достижением в продвижении российских разработок на глобальный рынок стало заключение партнерского соглашения с Digital Waves, одной из крупнейших индийских IT-компаний. Digital Waves становится эксклюзивным авторизованным представителем «Т-Платформы» в Индии и будет не только осуществлять продажу и установку российских решений для высокопроизводительных вычислений, но также оказывать всестороннюю техническую поддержку заказчикам в данном регионе.

Геннадий Беляков

Благодаря самостоятельному выходу ABBYY на иностранные рынки опыт предприниматели зарабатывали с нуля. «На государственную поддержку или помощь общественных организаций мы тоже особо не надеялись. Впрочем, в самом начале проникновения на международный рынок нам очень помогло присутствие на стенде Министерства науки на крупнейшей компьютерной выставке CeBIT, — делится воспоминаниями Сергей Андреев. — На выставках мы смогли найти зарубежных партнеров, которые помогли нашей интернациональной экспансии».

ДОЛГИЙ ПУТЬ По словам господина Андреева, при выходе на иностранные рынки больше всего времени занимает решение двух задач. Первая — это создать по-настоящему конкурентоспособный продукт. Вторая — провести грамотный маркетинг, предполагающий исследование зарубежного рынка, модификацию продукта, а также выстраивание каналов продаж и продвижения. Предприниматель так описывает этот процесс: «В 1997 году ABBYY стало понятно, что наша система распознавания FineReader точнее и лучше, чем мировые аналоги. От момента, как мы сделали первые шаги за рубеж, и до времени, когда мы более или менее „закрепились“ в ключевых регионах мира, прошло 5–7 лет. При этом я не могу сказать, что процесс уже закончился и мы можем „выдохнуть“ и расслабиться».

Светлана Соколова (компания PROMT) среди наиболее длительных этапов вывода продукта на международный рынок выделила согласование условий партнерств, без которых практически невозможно получить доступ в розничные сети и к крупным корпоративным пользователям.

Открытие собственного представительства или филиала, а тем более покупка местных компаний — дело достаточно рискованное. «Нужно быть абсолютно уверенным в том, что продукт, который вы собираетесь предложить, действительно будет нужен, и его продажи позволят окупить вложения. Но даже если вы отважитесь на этот шаг, будьте осторожны, ведь управлять продажами на расстоянии — сложно, особенно в стране с другой культурой и другим трудовым законодательством», — заключает госпожа Касперская. ■

НОВЫЕ КОНСТРУКЦИИ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ИННОВАЦИЙ И ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ НУЖДАЕТСЯ В СУЩЕСТВЕННОМ РЕФОРМИРОВАНИИ. В ОДНИХ ОБЛАСТЯХ НЕОБХОДИМЫ НОВЫЕ ЗАКОНЫ, В ДРУГИХ — КОРРЕКТИРОВКА СУЩЕСТВУЮЩИХ.

ИЛЬЯ КУРМЫШЕВ

Появление и развитие индустрии венчурного инвестирования в России требует определения правил игры, в соответствии с которыми могли бы работать участники нового рынка. «Очевидные вопросы, разрешение которых крайне востребовано рынком и государством, — это появление простого и, главное, экономически эффективного способа организации коллективных венчурных инвестиций, а также организационно-правовой формы, удобной для малых технологических компаний, — говорит Андрей Введенский, директор по развитию «Российской венчурной компании» (РВК). — Существующие формы тяжеловесны и немобильны для такого динамичного вида деятельности, как технологическое предпринимательство».

НЕФОРМАТ Развивая мысль господина Введенского, юрист «Линии права» Игорь Неруш отмечает использование в мировой практике для организации венчурного фонда формы LLP (limited liability partnership). По его словам, в России ее аналогом является договор простого товарищества и в какой-то мере — закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций. Также применяются формы ЗАО или ООО. Однако используют эти варианты не от хорошей жизни.

«У обозначенных форм много недостатков, — рассказывает господин Неруш. — Договор простого товарищества предусматривает солидарную ответственность участников по общим долгам, беспрепятственный выход из договора любого участника с выделением доли из общего имущества и др. Конструкция ПИФа предполагает, что в инвестиционный комитет могут входить только пайщики, но не третьи лица (венчурные специалисты, финансисты и др.). Помимо этого в ПИФе отсутствует возможность оплачивать услуги членов инвестиционного комитета за счет общего имущества, наблюдается неопределенность в правовом регулировании при отчуждении не полностью оплаченных паев третьим лицам, наличествует обременительная отчетность и ежегодный аудит. Есть и другие недостатки».

ИЗМЕНЕНИЯ КО ВРЕМЕНИ Обозначенные проблемы имеют решение. В этом году РВК подготовлено два законопроекта по модификации законодательства РФ, регламентирующих порядок создания и деятельности простого товарищества, а также закрытых паевых инвестиционных фондов. «Первый из них направлен на изменение некоторых норм ГК РФ в части договора простого товарищества и на создание особого типа договора, схожего с простым товариществом, но имеющим некоторые отличительные признаки. Основная

цель законопроекта состоит в создании инструмента (правовой оболочки) венчурных фондов в России, отражающего особенности венчурного инвестирования и защищающего интересы инвесторов. Второй законопроект призван изменить законодательство о паевых инвестиционных фондах, сделав использование ЗПИФ особо рискованных инвестиций более пригодным для венчурных капиталистов», — говорит юрист «Линии права».

Как отмечает Андрей Введенский, для доработки законодательных предложений участников рынка по созданию эффективной организационно-правовой формы для венчурных фондов сформирована совместная рабочая группа с участием РВК, «Роснано» и «Российской ассоциации венчурного инвестирования».

ПРОБЛЕМЫ ДОВЕРИЯ Среди наиболее значимых изменений законодательства последних лет, затрагивающих сферу инноваций, специалисты выделяют принятие части 4 Гражданского кодекса РФ; изменение регулирования деятельности вузов и учреждений науки в инновационной сфере; освобождение от НДС части сделок с интеллектуальной собственностью; установление льготных ставок ЕСН для компаний, осуществляющих деятельность в области информационных технологий (эта льгота может исчезнуть после замены ЕСН системой страховых взносов).

В числе ключевых недостатков существующей правовой системы поддержки инноваций юрист Salans Татьяна Никифорова отмечает практически полное отсутствие мер налогового стимулирования. «К примеру, с исчезновением льгот, лишь недавно установленных для IT-компаний, возможен перевод бизнеса в теневую сферу либо вообще переориентация инвесторов на страны с более благоприятным налоговым климатом», — поясняет она.

По мнению госпожи Никифоровой, российское законодательство об интеллектуальной собственности лишено необходимой гибкости. «Для решения многих практических задач в России требуется выполнение большого количества формальностей — разрешительный порядок регистрации лицензионных договоров для патентов и товарных знаков, установление режима коммерческой тайны для ноу-хау, а иногда и усложнение корпоративной структуры или системы коммерческих контрактов при реализации инновационного проекта, — рассказывает Татьяна Никифорова. — Поскольку за рубежом многие вопросы решаются проще, иностранные инвесторы часто не понимают, с чем связаны возникающие в России сложности, и начинают испытывать недоверие, зачастую неза заслуженное, к российским партнерам». ■