

Новосибирская модель технопарка в действии

В статье описывается модель организации технопарка, реализованная в Новосибирской области. Ключевым ее элементом является применение рыночных механизмов регулирования деятельности объектов инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, Академпарк, бизнес-инкубатор, рыночные взаимоотношения

Одним из необходимых элементов инновационной экономики является наличие комплексной инфраструктуры, обеспечивающей технологический коридор прохождения инноваций. Развитие такой инфраструктуры в Новосибирской области сосредоточено на создании и поддержке деятельности технопарков. В настоящее время в разных стадиях развития в регионе существуют четыре технопарка: технопарк «Новосибирск», Академпарк, Биотехнопарк в Кольцово и медицинский технопарк на базе ФГУП НИИ травматологии и ортопедии.

По словам директора Академпарка Д.Б. Верховода, сложившаяся в регионе практика частно-государственного партнерства сегодня позволяет говорить о «новосибирской модели» развития технопарков.

«Возможно, она не является единственно верной, но уже накопленная практика демонстрирует ее устойчивость, эффективность и максимальную прозрачность», – уверяет эксперт. Он назвал ключевые принципы данной модели.

- **Инновационная инфраструктура должна гармонично вписываться в рыночную экономику.** Например, в Академпарке управляющие компании всех объектов являются акционерными обществами. Недвижимость, которая передается в аренду инновационному бизнесу, находится в уставном капитале этих АО, оборудование – в хозяйственном ведении специально созданного ГУП. Все отношения между объектами инновационной инфраструктуры строятся на рыночных основаниях.
- **Ориентация на решение основных проблем существующего инновационного бизнеса:** «Каждый объект инфраструктуры

построен по результатам консультаций с бизнесом и решает конкретные проблемы его развития».

- **Государство обеспечивает создание наиболее фондоемкой части инновационной инфраструктуры.** Как правило, это строительство инженерных сетей, зданий, покупка наиболее дорогостоящего оборудования и программного обеспечения. Однако уже есть опыт, когда отдельные здания строятся за счет инвестиций компаний-резидентов, а строительство медицинского технопарка на территории НИИТО полностью взял на себя частный инвестор – государство только профинансировало покупку уникального дорогостоящего оборудования для научно-исследовательских лабораторий и центра прототипирования.
- **Услуги и сервис предоставляются малыми независимыми частными компаниями на рыночных условиях.** «Это решение далось нам непросто, – признается Д.Б.Верховод. – Мы долго испытывали различные модели, но в итоге пришли к тому, что наиболее эффективно действуют диверсифицированные частные независимые друг от друга технологические и сервисные компании. Ни Академпарк, ни государство не являются их владельцами, не участвуют в оперативном управлении, не ограничивают их в выборе заказов, клиентов и установлении цен».

«В чем преимущество новосибирской модели? – рассуждает эксперт. – Во-первых, это способность решать фундаментальные проблемы малого бизнеса, связанные с отсутствием помещений, сложного технологического оборудования и программного обеспечения. Во-вторых, это бюджетная эффективность. Инфраструктура, переданная в уставный капитал АО или в аренду, не требует затрат на свое содержание, более того – имеет источники для обновления и развития. В-третьих, это юридическая защищенность и экономическая прозрачность. В-четвертых, это экономическая устойчивость и способность к саморазвитию. Наконец, погруженность в рыночные условия позволяет инновационным предприятиям с самого начала четко адаптироваться к требованиям внешнего рынка».

Необходимыми условиями для реализации новосибирской модели Д.Б. Верховод называет взаимное доверие бизнеса и государства и невмешательство государства в дела бизнеса.

Эффективность новосибирской модели была продемонстрирована на примере одного из бизнес-инкубаторов Академ-парка.

Приборостроительный бизнес-инкубатор запущен в начале 2012 г. Его ядром является центр технологического обеспечения (ЦТО), в котором собраны несколько производств и сервисов, позволяющих в сжатые сроки изготовить и испытать прототип и макет нового продукта, подготовить конструкторские чертежи и техническую документацию для опытного и серийного производства, разработать и изготовить для него упаковку и даже выпустить опытную партию – до нескольких тысяч экземпляров. Всего к услугам инноваторов 14 производственных участков.

«Некоторые из технологических компаний за полтора года работы уже расширили свой парк оборудования – приобрели и установили за свой счет новые станки, что, естественно, расширяет возможности наших резидентов, – рассказывает Д.Б. Верховод. – Мы их не ограничиваем в ценообразовании и выборе клиентов, но одно ограничение есть: по условиям договора они не могут самостоятельно производить продукцию, т. е. обязаны оставаться сервисными компаниями. Резидентам бизнес-инкубатора стоимость их услуг частично компенсируется, “взрослые” компании, включая резидентов Академпарка, самостоятельно оплачивают их услуги по рыночной цене».

Помимо доступа к услугам ЦТО, для резидентов бизнес-инкубатора оборудованы радиомонтажный и слесарный участки, им предоставляется возможность пользоваться «библиотекой приборов», содержащей разнообразные осциллографы, измерители и т.д.

За время существования приборостроительного инкубатора нескольким его резидентам уже удалось воплотить свои идеи в конечный продукт, а кое-кому – и выйти с ним на рынок.

Истории успеха

Так, ООО «О Два Трейд» (дочерняя компания резидента Академпарка ООО «Аэросервис») разработала и запустила в серийное производство компактную систему приточной вентиляции (принудительный приток воздуха, его очистка и подогрев в холодное время года). «Продукт вышел на рынок во 2-м квартале 2013 г. Уже продано 1000 ед., выручка

составила 9 млн руб. До конца года планируем продать еще 5000 приборов», – рассказывает директор по разработкам ООО «Аэросервис» Д. Кривашин. К сожалению, приемлемое по цене и качеству производство удалось организовать только в Китае, но на

упаковке все же значится: разработано в Сибири. Всю технологическую часть проекта обеспечил бизнес-инкубатор, а с покупкой комплектующих и выводом на рынок на первых этапах помогли учредители (ООО «Аэросервис» и компания-производитель пластиковых окон).

По словам Д. Кривашина, сейчас разрабатывается новая версия прибора, с использованием более совершенных технологий.

ООО «СибСенсор» производит распределенные измерительные системы, встраивая в оптоволокно датчики собственного производства. Опутывая такой сетью объект (несущие конструкции зданий, трубопроводы и т.д.), потребитель может дистанционно в режиме онлайн получать точную информацию о его температуре и деформации. В частности, «умное» оптоволокно «СибСенсора» залито в фундамент зданий Академпарка, использовалось на одном из реконструируемых объектов Саяно-Шушенской ГЭС. Еще один крупный рынок – измерение температур для больших протяженных объектов (трубопровод, линии электропередач). «Весь фокус в том, что никакого электричества в точке, где стоит сам датчик, нет, а значит, он абсолютно искро- и взрывобезопасен, – рассказывает основатель компании И. Шелемба. – Такой датчик имеет преимущество перед традиционными средствами измерений на опасных производствах, например, химических. Мы уже поставили несколько прототипов на трубопроводы, недавно оснащена геофизическая шахта. Одна из компаний сделала нам серийный заказ».

Физико-химическая лаборатория «Академлаб» является одновременно и резидентом бизнес-инкубатора, и технологической сервисной компанией. Она занимается решением широкого спектра прикладных и исследовательских задач, в том числе исследованием химического состава газов, жидкостей, твердых тел и примесей в них с использованием уникального оборудования. «Их газоанализатор СКАТ – единственный в Новосибирске, – рассказывает Д.Б. Верховод. – Такого нет ни у государственного центра стандартизации и метрологии,

ни у центра мониторинга окружающей среды. Это единственный прибор, который работает в круглосуточном режиме». Компания выиграла конкурс на включение в сеть лабораторного наблюдения МЧС, ее выручка за первое полугодие 2013 г. составила 1,5 млн руб.

В соседнем боксе сидят сотрудники другой компании-резидента – ООО «Сурдофон», которое работает в области информационных технологий. Специально созданное программное обеспечение способно переводить звучащую речь на язык жестов для глухонемых, отображая его через анимированный аватар на дисплее компьютера или мобильного устройства. В планах компании – выход на рынок мобильных приложений в 2014 г. «Почему язык жестов, а не текст? Потому что для глухих людей он является родным – на котором они общаются между собой. К тому же язык жестов в некотором роде интернационален, что значительно облегчает общение представителей разных наций. Для “Сурдофона” это означает расширение потенциальных рынков сбыта», – объясняет представитель компании-инвестора проекта Е.В. Гайслер*.

«В декабре 2012 г. мы запустили IT-бизнес-инкубатор, самый большой из трех: около 1000 м² и 90 рабочих мест, – продолжает рассказ Д.Б. Верховод. – До конца 2013 г. будет запущен бизнес-инкубатор биотехнологического профиля, самый технически сложный, ведь ему нужны специальные лаборатории. Это уникальный опыт, которого ни у кого нет».

Всего по состоянию на сентябрь 2013 г. бизнес-инкубаторы Академпарка насчитывали около 70 инновационных компаний, выручка которых по итогам 2013 г. прогнозируется на уровне 160 млн руб.

Что происходит, если компания не достигает планов по проекту? «Такое редко, но все же случается, – рассказывает исполнительный директор фонда “Технопарк Академгородка” А.Л. Логвинский. – На начальном этапе мы лояльны к резидентам, стараемся помогать. Но в случае глобальных неудач, как правило, сама компания отказывается от реализации проекта и, соответственно, статуса резидента». По его оценке,

* Председатель правления первого в Новосибирской области частного посевного фонда – ООО «Управляющая компания Ломоносов капитал».

количество неудачных проектов до сих пор не превысило 10%, зато в 2012 г. состоялся первый «выпуск» – 12 компаний (в основном – айтишники) вышли в самостоятельное плавание, семь из них – резиденты Академпарка.

«Программа развития и критерии успеха каждого стартапа задаются еще в начале работы, – объясняет А.Л. Логвинский. – Обычно бизнес-инкубатор становится не нужен компании, когда она может самостоятельно платить за офис, обучать новых сотрудников, заниматься продажами и продвижением. Ну и, конечно, нужна интеллектуальная самостоятельность – руководство должно понимать, куда двигаться дальше».

Подготовила кор. «ЭКО» Э.Ш. ВЕСЕЛОВА

ЭКО-информ

В Новосибирской области будут созданы три инжиниринговых центра

По словам министра промышленности, торговли и развития предпринимательства С. Сёмки, новые инжиниринговые центры должны обеспечить инноваторам выход на очередной этап реализации проектов. Если бизнес-инкубаторы помогают на старте, центры прототипирования позволяют отработать опытные образцы, то на базе инжиниринговых центров разработки будут готовить к серийному выпуску. В перспективе функции инжиниринговых центров расширятся, и они смогут оказывать услуги комплексного проектирования новых производств.

Первый инжиниринговый центр формируется на базе Кон-структорско-технологического института вычислительной техники СО РАН и будет специализироваться на создании интеллектуальных систем управления.

Второй – на базе биофармацевтического кластера Академпарка, третий – при медико-технологическом центре медицинского технопарка. Новые инфраструктурные площадки должны быть созданы в 2013–2014 гг.

В реализацию проектов будет вложено 78,4 млн руб., из которых средства областного бюджета составят 15,7 млн руб., федерального – 62,7 млн руб.