

*Ключевые слова:* медико-биологическая продукция, средства диагностики заболеваний человека, малый наукоемкий бизнес, цивилизация, творческий потенциал, инновация, кризис

---

---

## Мозаика наукоемкого бизнеса

составила корреспондент «ЭКО» Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА  
из того, что рассказал директор  
ЗАО «Медико-биологический союз» М. В. ЛОСЕВ,  
Новосибирск

*Посвящается отношению государства  
к инновационному бизнесу, а также  
грядущему 40-летию журнала «ЭКО»*

### ...Тема

Вопрос о переходе России к инновационному этапу (способу, пути) развития поставлен правительством довольно давно. И не падает. Видимо, грамотно поставлен. Так же, как и тот, что о мерах поддержки малого бизнеса – инновационного в частности. Стоят они себе в высоких, властных сферах, как памятники чиновничеству, а внизу тем временем кто-то должен обеспечивать «разность потенциалов», чтобы не прерывался «ток» инновационной мысли.

Мы с детства знаем: звезды зажигаются тогда, когда это кому-нибудь нужно. Повзрослев, некоторые из нас усваивают и другую истину – чтобы жизнь изменилась, в ней все же следует что-нибудь поменять. Есть и те немногие, что данной истиной руководствуются в своей деятельности...

**Михаил Викторович Лосев**, возглавляющий ЗАО «Медико-биологический союз», безусловно, из их числа.

О таких людях и их делах «ЭКО» пишет каждый год, поскольку вот уже 40 лет журнал издается в особенном месте – Новосибирском научном центре, где исторически сложилась особая среда, обусловившая и особые проблемы. В частности, проблему коммерциализации научных разработок и их освоения производством.

© ЭКО 2009 г.



Специалистам, чья деятельность связана с малым наукоемким бизнесом в России, приходится сталкиваться с двойными сложностями – и теми, что свойственны малому бизнесу вообще, и с теми, которые присущи сфере инноваций как таковой.

Сегодняшний собеседник – Михаил Викторович Лосев – не только успешный представитель цеха инноваторов, который досконально знает эту кухню изнутри, он интересен еще и своими взглядами на мироустройство, технический прогресс и развитие цивилизации.

### **...Curriculum vitae ЗАО МБС**

Предприятие основано 31 августа 1992 г. Численность работников в настоящее время – около 120 человек.

Основное **направление деятельности** ЗАО «Медико-биологический союз» (МБС) – разработка и реализация наукоемких проектов в области биотехнологии и медицины. Исследования и разработки нацелены на создание средств и методов достоверной высококачественной диагностики различных заболеваний человека.

Компания производит 50 видов иммунобиологической продукции: иммуноферментные (ИФА) тест-системы для диагностики более десятка инфекционных заболеваний, а также стандартные препараты для оценки качества диагностических исследований.

Совместно с Государственным научным центром вирусологии и биотехнологии «Вектор» и Государственным институтом стандартизации и контроля качества иммунобиологических препаратов им. Л. А. Тарасевича создана уникальная технология производства панелей сывороток крови человека, защищенная патентами РФ (№ 93048529 19.10.1993; № 2010220 06.06.1993; № 95106896 28.04.1995). На основе этой технологии предприятие разрабатывает и производит национальные иммунобиологические стандарты, применяемые для контроля качества диагностических ИФА-исследований.

Помимо производства препаратов для контроля качества диагностических исследований, МБС разрабатывает и производит ИФА тест-системы для диагностики инфекционных заболеваний человека: ВИЧ, гепатита В и С, хламидиоза, сифилиса, цитомегаловируса, герпеса, кори, боррелиоза и т. д.

Накопленный опыт и обширные связи с институтами и компаниями биотехнологического профиля дали возможность ЗАО МБС развернуть и новый вид деятельности – оказание консалтинговых и посреднических услуг по трансферу биотехнологий

и коммерциализации биотехнологических разработок как в России, так и за рубежом. В настоящее время реализуются несколько совместных проектов с заказчиками и партнерами из России, стран ближнего зарубежья, Америки и Юго-Восточной Азии.

За годы работы компания удостоена многих дипломов и почетных грамот.

*Что же представляет собой ее директор, стоящий у руля вот уже 17 непростых лет? Думаю, вы поймете масштаб личности Михаила Лосева, узнав, какой ответ он дал на простой, казалось бы, вопрос: «ЧТО ТАКОЕ ИННОВАЦИЯ?» Во всяком случае, рискну положить его в центр будущей мозаики.*

### **...Контурь**

– Давайте начнем с того, что такое творчество.

Планета Земля – природное явление, живой организм, состоящий из великого множества биологических видов и энергетически сверхсложно устроенный. Этот мегаорганизм борется за себя и свое выживание.

Цивилизация наблюдаемого этапа строит механическую, синтетическую систему. Претворяет программу в жизнь человек, который как вид ускоряющимся темпом формирует искусственную среду обитания: где вчера была живая травка – сегодня мертвый бетон... Мы перерабатываем органические природные ресурсы и получаем из них синтетические полимеры, искусственную пищу, мертвые материалы и т. д., без которых уже не мыслим своего существования.

Между живой системой и искусственной идет настоящая война. И «линия фронта» проходит через человека. Как биологический объект он постоянно ощущает конфликт с собой же как объектом цивилизации («завязанным» на потребление ее продуктов). И конфликт углубляется. Нам плохо в городах, мы все еще стремимся хоть иногда выбраться на природу.

Кто в сражении победит, сказать сложно. Хватит ли человеку творческого потенциала или уже пройдена черта, за которой путь один – превратиться в биологический компьютер, способный к синтетическому самовоспроизводству?

Медлить опасно: и для осознания опасности, и для шагов во избежание ее необходим определенный уровень творческой энергетики – ведь и в том и в другом случае – это выход из программы, новаторский шаг.

Эра IT приблизила человечество, оснастившее себя чудовищным технологическим арсеналом, к опасной точке: когда люди не используют механизм набора собственного опыта (а попросту впитывают информацию), у них критически снижается способность к творчеству. Утрачивается или атрофируется связь с высшим началом, падает энергетика, «ржавеет» адаптационный механизм.

Сама цивилизация безмозгла, как раковая опухоль. Ведь что такое рак? Это система, которая живет, развивается и борется за свое существование в организме человека. В конечном итоге что происходит? Умирает человек, и умирает опухоль. Принципиально программа развития цивилизации аналогична программе развития раковой опухоли: сначала идут пассионарные клетки-разведчики, затем формируются коммуникации – кровеносные сосуды (строятся дороги, налаживаются системы передачи информации), возникают звездочки-метастазы (новые города).

Человек также в основном функционирует в рамках социальных программ поведения – это экономит его энергию. Ему нет нужды творить каждый свой шаг, он не думает, как прикурить, как открыть окно и т. п.

Но вот возникает нечто, не укладывающееся в стандартные модели поведения. Чтобы справиться с трудной ситуацией, нужно выходить за рамки программ. И человеку дана такая возможность, он снабжен механизмом адаптации к меняющимся условиям жизни, поскольку способен каким-то образом, но отнюдь не на рациональном уровне, улавливать нечто новое, отличное от общепринятого. Понимать это новое и на его базе строить новые программы социального поведения и есть творчество. Очень важно – это акт энергетического характера. Без него инновация невозможна.

Если человек уразумеет, что программа поведения имплантирована в его сознание, и сможет несколько отстраниться, увидеть этот процесс «со стороны», ему удастся выбраться из

водоворота, куда все глубже затягивает следование запрограммированным курсом. (Я говорю «уразумееет», потому что не знаю другого глагола, описывающего переход к новой парадигме, к новому горизонту познания и систематизации видимых ему явлений.) Изначально заложенной в нем творческой энергии на это хватает – ведь он был наделен даром творчества.

Кризисы, время от времени случающиеся в результате роста цивилизации, это предупреждающие сигналы: «Пора выходить из программы! Используйте свою энергетику креативно!»

### **...Национальные особенности**

– Проживающие на российской территории оказались особо одаренными – редко кто из нас способен изо дня в день выполнять одну и ту же работу со стабильным качеством. Нам становится до тоски неинтересно. Может быть, поэтому соотечественники столько пьют – гасят творческую энергию, не организованную социумом.

Поддерживать и направлять творческий потенциал в системе социума можно по-разному. Для регуляции, например, инновационной деятельности США создана биржа NASDAQ, вокруг которой этот потенциал и сосредоточен. В случае необходимости решить возникшую нестандартную задачу обращаются именно туда. Вернее, туда направляются деньги – самый универсальный инструмент управления энергией социума на современном этапе развития нашей цивилизации (к этому мы еще вернемся).

Творчества не нужно слишком много. Оно должно быть ограничено, направлено наличием доминирующей линии поведения, идеологии.

Во время давней поездки по Америке у меня было порядка девяноста встреч за месяц с очень разными людьми «при должностях» – конгрессменами, представителями научного сообщества, президентами крупных ассоциаций и т. д. Разговаривая с ними, я понял, что большинство из них действуют строго в рамках программ. Им задаешь вопрос, а они, даже не понимая до конца, о чем ты спрашиваешь, запрограммированно тебе отвечают... Встретился только один, с которым разговариваешь и видишь, что он креативен, – советник по

стратегическому планированию при президенте Соединенных Штатов. Англичанин.

Он, на мой взгляд, является представителем группы, слоя, который реально занимается там вопросами стабилизации социальных и государственных структур. Остальные – действуют в программе, и это хорошо.

Иначе наступает хаос – именно к этому состоянию приводит творческая энергия, лишенная идеи.

*В августе 1992 г., регистрируя собственную фирму, Михаил Лосев, в недавнем прошлом студент физического факультета Новосибирского государственного университета, наверное, думал не столько об инновациях и цивилизации, сколько о том, как прокормить семью (чем не многим отличался от других соотечественников).*

#### **...Сначала было дело**

– Я работал в Институте ядерной физики, когда в конце 80-х получил предложение заняться одним, не связанным с прямыми обязанностями, делом – найти специалистов и организовать производство редкого и весьма дорогого биологического продукта. Это была частная инициатива полукриминального времени, давали и деньги, собираясь хорошо заработать на продаже продукта за границу.

Пришлось выявить всех потенциальных разработчиков, служивших в лабораториях определенных НИИ. Одни вешали лапшу на уши, другие действительно что-то сделали (платили всем). Наконец, собранная команда сделала искомый продукт (1 г стоил миллион долларов – по тем временам деньги сумасшедшие), но заказчики продать его не смогли. Финансирование кончилось, а вместе с ним и мое участие в том проекте.

Позднее на базе того продукта – сейчас хорошо известно го белка, внесенного в каталог фирмы SIGMA, был создан медицинский препарат «афетин» с широким спектром применений. Производит его одна курганская фирма, в которую тогда ушли и разработчики.

А в Медико-биологическом союзе остался опыт непрофильного управления разработками. Причем с получением стандартного конечного продукта. Более того, мы вошли в другую – медико-биологическую – среду. Конкретная квалификация по коммерциализации научной разработки позволила в 1993 г. «предложить свои услуги» НПО «Вектор». Подобное взаимодействие было исключением – обычно структуры по коммерциализации разработок «зарождались» внутри самих научно-исследовательских институтов.

В одном из институтов объединения «Вектор» мы нашли дышавший на ладан отдел, занимавшийся производством тест-систем на ВИЧ. Отделу грозило закрытие, так как уже появились частные конкурирующие структуры, интенсивно осваивавшие выгодный госзаказ в сфере средств диагностики, а на вооружении «подопечной» команды была одна – да и та чужая – тест-система.

Пришлось выстраивать отношения по всей ветви – от генерального директора объединения до лаборантов. Никаких коррупционных схем не было. Взяв в управление производство, мы наладили поставки тест-систем в Казахстан, поскольку российский рынок уже был поделен. Сделать это было не просто в условиях 1993–1994 гг. – и вывезти продукцию, и получить обратно деньги. Занимались, как все тогда, бартером. Пошли деньги. Система сбалансировалась, и можно было запускать механизм развития. Отдел поднимался. Финансировались новые разработки, складывался стратегический задел на будущее. При этом мы платили отчисления госструктуре – «Вектору» (и какое-то время это составляло заметную статью его бюджета), мотивировали разработчиков и сотрудников непосредственного производства. То есть решалась задача распределения ресурсов, или управления энергетикой системы, – удавалось направлять ее в те или иные точки, чтобы система развивалась.

Медико-биологической продукции требуется довольно длительное время на получение официального статуса. В 1995 г. мы оформили собственное производство тест-систем и получили федеральную лицензию.

Вскоре по предложению руководства «Вектора» приняли в штат своей компании многих его сотрудников. Затем были подписаны договоры аренды производственных помещений.

Далее компания развивалась эволюционно.

### **...Сам себе NASDAQ**

– Я не умею торговать, не являюсь экспертом в бухгалтерском деле, не руковожу исследованиями в молекулярной биологии. Всем этим сейчас занимаются другие. Моя основная задача – контролировать точки неустойчивости системы и акцентировать ее энергетику (в виде финансов) на проблемных точках.

### **... «Та же мучка, да другая ручка»**

– Для сложных «живых» систем формальные описания практически исключены. Значит, возникает возможность появления иррациональных моментов. Можно возразить – это огрехи действующей парадигмы: появится следующая, и «дыр» для иррационального поубавится. Все верно, но для самого перехода к новой парадигме (опять же!) необходим нерациональный, творческий акт. Посмотрите – вся наука держится и движется вперед на «озарениях», мало что нового было открыто путем анализа и расчета...

Бизнес – если только он не является жесткой технологией (примером которой может быть сетевой бизнес), тоже вещь иррациональная, и это тем более справедливо для бизнеса наукоемкого. Даже в таком высокоформализованном процессе, как доменный, наверняка участвует какой-нибудь «дядя Вася», у которого сегодня «получается», а завтра «не получается». Или вот хлеб печь – у всех он разный.

### **...В ножницах рынка**

– Эволюционность, бесконфликтность развития для нашего бизнеса жизненно важна: остановка производства даже на непродолжительный срок грозит потерей доли на рынке. Потому что этот вид бизнеса начинается с формирования рынка, и когда он сформирован, продукция должна поставляться точно в срок. Речь идет о рынке государственного заказа в сфере медицины, который имеет свою специфику.

Обороты нашей компании не позволяют замораживать собственные средства, вкладывая их в создание «резервной» инфраструктуры на случай резкого увеличения заказа. Но если в некоторый момент мы видим, что есть возможность поставить в разы больше продукции, чем мы продаем сегодня, эту возможность надо реализовывать. То есть и логистика, и инфраструктура бизнеса должны быть выстроены так, чтобы за месяц-два можно было «настраивать» производство на те или иные объемы выпуска. Это нетривиальная задача притом, что постоянно идет финансовая подпитка новых научных направлений и разработок (существенная особенность инновационной фирмы), а эти отчисления наша бухгалтерская система не позволяет относить на затраты. Когда поднялась стоимость банковского кредитования, задача еще более усложнилась. Кстати, в предкризисный год за счет кредитов нам удалось увеличить производство продукции на 80%. (И долги вернуть успели.)

Поскольку начинали практически с нуля, то должны были обеспечивать высокие темпы прироста доходности, чтобы оставаться в отрасли. Нам было необходимо соответствовать – по всем показателям – критериям отраслевого предприятия. Когда мы начинали, в отрасли насчитывалось 11 предприятий, теперь осталось 4–5, хотя те «исторически» в ней присутствовали, а мы туда «ворвались». И рынок был полностью российский, так как импортные тест-системы стоили чуть ли не на порядок больше. Сегодня на импортируемые Россией средства диагностики приходится примерно 30% в денежном выражении и около 15% – по объему.

В Новосибирской области производится 70% отечественных средств инфекционной диагностики, в основном силами двух предприятий: «Вектор-БЕСТ» (п. Кольцово), являющейся производителем № 1 в России, и наш Медико-биологический союз, занимающий третье место с долей рынка в 10–15%.

Чтобы контролировать качество диагностических исследований, то есть тест-систем, нужен некий стандарт, или референс-продукт. Он представляет собой набор сывороток крови человека, содержащих известное количество маркеров инфекционных заболеваний.

В свое время эти наборы покупались за границей и стоили дорого (да и сейчас недешевы). Мы взялись за их производство при полном отсутствии отечественного рынка... И культуры использования референс-препаратов: каждая из тысяч лабораторий как-то что-то проверяла, по вопросам качества возникали постоянные конфликты.

Приняв за основу патент «Вектора», наша фирма сделала сначала национальный стандарт качества на ВИЧ, а затем (в сотрудничестве с московским Институтом стандартизации и контроля качества иммунобиологических препаратов им. Тарасевича) и других инфекций. Было запущено производство, сформирован национальный стандарт и рынок.

Сейчас эти стандарты применяются на всей территории РФ для внешнего контроля качества при производстве всех отечественных тест-систем и при ввозе импортной продукции. Объемы выпуска приближаются к полумиллиону флаконов в год. Цена в пять раз ниже импортных. Производственный участок находится там же, где и участок по производству тест-систем, и оба пока располагаются на арендуемых площадях, хотя несколько лет назад было куплено здание и начата его реконструкция. Надеюсь, через год-два у нас появится современное, соответствующее лучшим образцам, собственное высокотехнологичное производство.

И тогда, возможно, МБС перейдет к более агрессивной маркетинговой стратегии, чего до сих пор мы себе позволить не могли. Хотя и сегодня мы торгуем (выполняем госзаказ) по всей территории России и стран СНГ, а также имеем заказы из дальнего зарубежья.

### **...О сущности конкуренции**

– Мы пляшем от рынка, стараемся уловить его потребности, а они далеко не всегда, что называется, насущны.

Была, например, отличная машина – «Мерседес». Модель, выпущенная 20 лет назад, обладала такой надежностью, что могла бы ездить еще тридцать лет. Но почему-то взяли и сделали новый «Мерседес», весьма уступающий по надежности предшественнице. Зачем? Чтобы занять людей. В такой ситуации, известной под названием конкуренция, оказываются все действующие на рынке. И наша компания тоже вынуждена

вступать в конкурентную борьбу – «улучшать потребительские свойства производимой продукции». И если наши конкуренты решили (условно говоря) красить упаковку не в красный цвет, а в зеленый – мол, это увеличивает объемы продаж, мы вынуждены делать то же самое, чтобы не отстать в конкурентной борьбе.

Довольно много сил, времени и средств тратилось именно на модернизацию продукта. Хотя людей было и есть чем занять.

Борьба с особо опасными инфекциями – направление стратегическое, и занимаются им государства. Есть целевой денежный поток, который направляется из бюджета (в этом, кризисном году, российский был сокращен на 15%), но не весь «проливается» на цели реального здравоохранения. Имеется еще и спекулятивный пласт, позволяющий фармацевтическим фирмам делать неплохие деньги.

Вспомним недавнюю историю: лет шесть назад все только и говорили, что о коровьем бешенстве. Потом был САС – атипичная пневмония, далее птичий грипп. О них мало кто помнит сегодня.

Но каков итог? Мировые компании заработали миллиарды, у нас – потратили деньги на разработку и запуск в производство не пригодившихся вакцин. Заодно выжгли места гнездования диких уток и уничтожили по хозяйствам домашних гусей...

Теперь вот на повестке дня «угроза пандемии» гриппа / H1N1...

Или взять пример с гепатитом С. Открыли эту инфекцию лет 20 назад. Фирма, которой принадлежит открытие, запатентовала структуру соответствующего белка и стала раздувать проблему, возведя ее в ранг важнейших для безопасности человечества. И не напрасно: хотя на дорогах гибнет гораздо больше людей, чем от гепатита С, но именно на борьбу с данной инфекцией в мире тратятся огромные деньги.

Цивилизация – очень хитрая система. Для чего полтора тысячелетия строили Великую Китайскую стену? Для защиты от варваров? Нет: нужно занять население, отвлечь его внимание от проблем, сбросить энергию социума, главным образом, молодежи. Позднее этим целям стали служить индустрия моды, реклама, наркотики, телевидение и т. п...

### **...«Однажды в Америке»**

– Когда-то в начале 1990-х по программе обучения коммерциализации SUBIT я попал в Америку, где познакомился с М. Р. Предтеченским, заведовавшим одной из лабораторий Института теплофизики СО РАН. Мы сошлись во мнении, что очень скоро слово «инновация» станет в России ходовым. Причем гораздо скорее, чем отстроятся соответствующие правовая и прочие базы. И решили, что для защиты интересов малых наукоемких фирм нужно что-то предпринимать. Самим. В те времена ко всем работавшим в научных институтах и пытавшимся продвигать свои разработки было очень много «вопросов» – каждый подобный шаг оказывался нарушением законодательства. (Считалось, что у государства воруют интеллектуальную собственность и обогащаются.)

Так возникла идея объединиться для защиты коллективных интересов инновационных фирм Новосибирского научного центра. Идея была реализована: совместно с Сибирским отделением АН, областной администрацией выстроили взаимовыгодный диалог. В результате появилась Ассоциация наукоемких предприятий – «СибАкадемИнновация». Сегодня у отделения есть основания говорить, что научные разработки коммерциализуются должным образом, а глава области с полным правом может похвастаться реальным инновационным процессом и наличием пула инновационных компаний, в которых занято 6–7 тысяч человек. Глава корпорации «Роснано» во время визита в Новосибирск назвал ситуацию одной из лучших в стране, хотя сама по себе она, конечно, слаба по сравнению с мировой. Может, поэтому пока денег Чубайс не дал...

### **...Пределы инновационности**

– В России сформировалась национальная олигархия, которая пытается сохранить свою независимость. Они там прекрасно понимают необходимость процессов, поддерживающих выживание государства.

Кое-какие подвижки в сфере инновационного развития, модернизации производства есть, но их мало. Главным образом, ровно столько, сколько «допускают» чиновники на местах.

Реальных плодов от инвестиционных программ пока не видно. Вот когда сделают истребитель пятого поколения или хотя бы «Булаву», наконец, смогут запустить, тогда и оценим результат.

Или когда «АвтоВАЗ» снесут «до чиста поля», купят нормальные технологии и оборудование, пригласят грамотных специалистов, научат людей работать и будут им хорошо платить. Вот это будет инновация!

### **...Когда низы не хотят, а девелопер уже не может**

– Что касается взаимодействия с технопарком новосибирского Академгородка, сегодня оно носит, скорее, консультативный характер. Благодаря кризису сгинул девелопер, чьи «архитектурные» проекты а`la IKEA Ассоциация неоднократно критиковала.

Но вывести землю из состава федеральной собственности «в процессе реализации идеи технопарка» все же успели, и теперь, наконец, инновационные компании могут приступить к строительству (за свой счет) собственных площадей (рядом с возведенным мегамоллом, который перепрофилируют под центр коллективного пользования). В ближайшее время, по окончании составления технической документации, строительная фирма «Новый дом» (не преследующая девелоперских целей, созданная не кем-то, а двадцатью нашими инновационными компаниями) приступит к стройке. К концу 2010 г. помещения, надеюсь, начнут заселять их хозяева.

Но так быть не должно. Инновационная компания – не завод по розливу водки, спрос на которую был, есть и будет. Малому (или среднему) бизнесу незачем владеть собственными помещениями, для него в силу динамичности экономически оправданна аренда: сегодня такая площадка, завтра – большая или меньшая – по потребности. Отвлекать средства на капитальное строительство стратегически не верно. Но приходится. Вопреки здравому смыслу. Для обеспечения хоть какой-то стабильности на текущий момент.

Система, которая позволяет малым инновационным фирмам динамично развиваться, не закрепощая себя излишними

капитальными затратами, на Западе функционирует и называется технопарком. То, что начало было подрастать у нас, никакого отношения к тому технопарку не имело\*. Так что еще раз спасибо кризису.

*Итак, на Земле действует привнесенный механизм развития цивилизации как программы сознания, и разница состояний социума определяется достигнутым им на данный момент этапом развития по этой программе. Поэтому на американском этапе создается NASDAQ – силами социума, а на нашем – «СибАкадемИнновация» – силами нескольких людей.*

*И «универсальный механизм управления энергией социума» у нас, по-видимому, тоже иной. Ввиду серьезности дальнейшей части разговора он приводится в прямой речи.*

### **...Проклятый вопрос (или мы не русские?)**

– Скажите, а нужно ли вообще быть «впереди планеты всей»? Зачем России с кем-то состязаться в технологиях, в инновациях?

– Чтобы сохранить независимость, не потерять территорию. Территория, на которой мы все живем и которая нас питает энергией, представляет собой неотъемлемую ценность, основу национальной безопасности.

– И поэтому, несмотря на то, что половина этой территории в запустении – уже за Красноярском нет ничего, кроме вконец обнищавшего населения, мы будем портить отношения с Японией, Китаем, отказываясь от проектов совместного ее освоения? Никаких концессий, ни за что и никогда?

– Концессия – это значит иностранцы на некоторое время пришли, а потом оставили после себя пустыню.

– Почему? Это же дополнительные налоги, доход в казну...

---

\* См., например: Елизарова Е. Ю. Технопарк в сфере высоких технологий // ЭКО. – 2008. – № 5. – С. 86–109.

– А зачем нам дополнительные налоги? Чтобы народ выпил дополнительное количество водки? Или чтобы еще больше вилл на Лазурном берегу обрели русских хозяев?

– *Или затем, чтобы дети народа, который пьет много водки, могли жить хоть сколько-нибудь по-человечески.*

– На это средств и так хватит. Только их надо тратить на реальное финансирование соцпрограмм, а не отмывать таким образом деньги.

Раньше, во всяком случае, хватало: и чтобы БАМ строить, и на бесплатное образование, и еще кормили полмира. Сейчас нефти добываем не меньше, уголь теперь почти весь на экспорт идет. Зерном себя завалили – перепроизводство у нас. А детей научить – не можем. Университет нормально оснастить – не можем. Да что там – школ хороших по стране единицы. А все почему?

– *Почему? На «мерседесы» за миллионы долларов для чиновников не останется?*

– Это мелочь. А вот если детей в хороший детский сад водить, учить как следует в нормальных школах, тогда, глядишь, энергетика нации повысится, чего никак нельзя допустить – это прямая угроза. Функция и цель любого государства – поддерживать собственную стабильность. И самый простой способ достичь этой цели – гасить пассионарность населения. Наркотиками, водкой и каналом ТНТ...

– *Если уже нельзя Беломоро-Балтийским... Господи, да когда же наши чиновники додумаются до какой-нибудь инновации?*

– Когда им станет очень плохо или очень страшно. Чиновники уже напуганы: с наступлением кризиса возросли протестные настроения в обществе. Не случайно, большинство антикризисных мер носит не столько экономический, сколько социальный характер – на борьбу с безработицей тратятся очень большие деньги. Революции сегодня не хочет никто, но ситуация нехорошая. Поскольку довести ее до взрыва нельзя, чиновникам придется сделать «творческий шаг», осознать риск и начать проявлять заботу о населении не на словах, а на деле. Для России это, безусловно, будет инновационным шагом. И снова – спасибо кризису.

## **Резюме: без посягательств на национальное богатство**

– Уже на протяжении семнадцати лет МБС работает и развивается творчески – то есть вопреки состоянию бизнес-среды. В игры всякого рода социального партнерства не играет, исправно платит немалые налоги – дешевле обходится. В неформальных связях не замечена. Короче, живет – никому не мешает.

Наукоемкий бизнес слишком сложен, высокотехнологичен, да и не столь высок, чтобы вызывать желание его захватывать. С областной властью уживаемся мирно. Мы у нее ничего не просим, и она к нам благосклонна – дипломы дает. С материальной стороной – сложнее. Правда, в этом году МБС получил несколько компенсаций затрат на участие в международной выставке (благодаря осведомленности Ассоциации в местных законах и программах поддержки малого бизнеса), на сертификацию и т. д. Получено и подтверждение о поддержке шагов по международной сертификации компании. Но мы прекрасно понимаем, что необходимых для получения сертификации 6–10 млн руб. у местной администрации, скорее всего, не найдется. Что касается поддержки со стороны администрации федеральной, на этот счет мы и вовсе никакими иллюзиями себя не тешим – там живут своей жизнью.

Все эти годы компания держалась и развивалась на реинвестициях – себе оставляли ровно столько, сколько нужно для поддержания нормально-скромного личного существования. Руководству океанских яхт не покупаем, зарплату сотрудников (основанную на комплексной мотивации) держим выше средней по отрасли даже в период кризиса.

Финансовые планы-прогнозы предусматривают резервы, чтобы компания была в состоянии пережить проблемы, с которыми, возможно, придется столкнуться.

В чудеса не верю и в бюджет их тем более не закладываю. Полагаюсь на здравый смысл, рассчитываю на собственную команду, ценю независимость – потому и в бизнес пошел.

*Я бы добавила: в меру сил действую творчески – благо, в России это не трудно: поводов потренировать и содержать в исправности адаптационный механизм еще надолго всем хватит...*