

Академгородок к кризису готов

Новосибирский Академгородок - место, где собрались уникальные ученые с точки зрения не только науки, но и бизнеса: они умеют продавать идеи. Даже во время кризиса.

Хотя "академический" технопарк им пока только обещают, местные инноваторы сами успешно развивают производство и продают разработки за рубежом.

Многие из местных наукоемких предприятий успешно пережили кризис 1998 года. Но особенности нынешней экономической ситуации - вместе с особенностями самого бизнеса - могут серьезно отразиться не только на состоянии дел самих инноваторов, но и на российской экономике в целом.

Дальнобойщики

Новосибирская компания "Софтлаб-НСК" хорошо известна геймерам всего мира как разработчик популярной компьютерной игры "Дальнобойщики". А вот что вряд ли известно игрокам, так это то, что она вышла из лаборатории, работавшей над космическими тренажерами.

В конце 80-х десятков научных сотрудников этой лаборатории, недовольных возможностями родного института, рискнули уйти в свободное плавание.

Программистам повезло - на них вышел американский бизнесмен, заказавший компьютерную игру, которая вместо мыши и клавиатуры управлялась бы силой мысли.

"Это некое устройство, которое надевается на палец, ты думаешь, а на экране что-то происходит, движение какое-то. Так называемый mind drive", - объясняет гендиректор фирмы Ирина Травина.

Ее команда создала три такие игры, но проект оказался коммерчески неуспешным. В рискованном бизнесе инноваций провальными оказываются семь-восемь случаев из десяти.

Однако американец принес в "Софтлаб" не только деньги, но и гораздо более важный опыт работы в бизнесе. Предприятие стало воплощать идею за идеей.

Появились "Дальнобойщики" - реалистичный симулятор гонок на тяжелых грузовиках (первый в мире на тот момент), продолжились работы над космическими тренажерами - симулятор стыковки космического корабля с орбитальной станцией "Мир", который использовало НАСА.

Сейчас все это под вопросом из-за отсутствия денег у потребителей.

Ирина Травина, вспоминая прошлый кризис, говорит, что тогда все было легче и понятнее: "В августе нас всех шарахнуло, второй месяц все были на дне, но быстрее встали на ноги и пошли дальше. А сейчас дна не видно".

Возможно, что кризис даже поможет развитию одного из направлений работы фирмы - системы цифрового телевидения.

"Вполне вероятно, что на нас обратят внимание, наконец, центральные каналы - потому что они начнут экономить деньги, - предполагает гендиректор. - Но их немного, к сожалению, этих центральных каналов".

В целом же, считает Травина, IT-бизнесу кризис все-таки даже на пользу: перегретый рынок остынет, раздутые зарплаты оптимизируются, и фирма сможет выбирать сотрудников. Кризис-то временный, а вот кадровая проблема - постоянная.

"Страна недосчитается технологий"

Компания META вышла из науки и идет путем многих инноваторов - выводит на рынок уже придуманные идеи,

а не создает их под запрос.

Аппаратура фирмы позволяет изучать характеристики наноразмерных порошков: их используют в атомной, химической промышленности, в медицине и многих других сферах.

Как объясняет исполнительный директор кандидат химических наук Владимир Охотников, сложность приборов такова, что для обучения клиентов пришлось создать свой тренинговый центр. Но кризис может спутать все карты.

"На первый квартал будущего года мы получили всего две заявки от бюджетных организаций, - признается он. - Промышленные предприятия хором ответили, что у них нет финансовых средств на развитие персонала".

Расходные материалы продолжают покупать, добавляет Охотников, но вот что касается новой техники, дело не идет дальше переговоров о скидке.

Предприниматель с ученой степенью видит в кризисе и плюсы: "Такие ситуации заставляют более остро смотреть на то, что раньше казалось неважным. Я вот с удивлением узнал, что мы за сотовую связь платили в три раза больше, чем надо", - поясняет Владимир Охотников.

Но он также считает, что спад в экономике, во-первых, серьезно ударит по малому инновационному бизнесу, а во-вторых, замедлит экономику в целом: "Через некоторое время страна недосчитается нужных и важных технологий. Это неизбежно".

Не до комфорта

Научная основа "наукоемкого гаража" Максима Мороза - очистка воздуха от пыли и газа на предприятиях, как внутри производства, так и того, что выводится в атмосферу.

Пока мы едем на белом джипе с правым рулем в офис фирмы "Вортэкс", предприниматель объясняет, что его продукция относится к инвестиционным, "долгоиграющим" проектам, поэтому сейчас продажи, естественно, сократились.

В дни кризиса забота о комфорте и экологии отходит на второй план, констатирует Мороз. Объем заказов сократился вдвое, четверть сотрудников сокращена, в основном, - низкоквалифицированные рабочие.

Разработчики - остались. "Единственное, что мы можем сделать, - говорит Мороз, - это вкладывать ресурсы в новые разработки. Надо смотреть в будущее. Других шансов на выживание у нас не остается".

Гараж, следующая остановка - завод

Оптимистичнее на ситуацию смотрит Сергей Шаплов. Его "Сибтехномаш" - та самая сказка о Золушке или Стиве Джобсе: два единомышленника, проданный автомобиль, уникальная идея и, конечно, гараж.

Это было 10 лет назад, а сегодня Шаплов принимает меня в современном офисе на собственном заводе, где работают двести человек.

При слове "завод" я представляла трубы и цеха, тем более что за мной и машину прислали - видимо, ехать далеко. Однако водитель еще одного белого праворульного джипа с бежевыми кожаными сиденьями доставил меня к комплексу светло-желтых двухэтажных зданий, производящих впечатление чего-то западноевропейского: явно производство, но все чисто и аккуратно.

В комплекс входит и собственный научный институт, занимающийся разработками - предмет особой гордости директора.

"Прелесть нашего предприятия в том, что мы смогли перенести в бизнес советскую систему, когда огромные предприятия в своем подчинении имели научные институты", - говорит Шаплов.

Сам он в бизнес пришел не из науки, а из директоров по маркетингу.

Был хороший завод, стабильная зарплата, говорит он, но: "Было внутреннее ощущение неудовлетворенности от того, что ты делаешь то, что, в конечном итоге, может быть никому не нужно".

Сегодня продукция фирмы нужна всем: системы отопления пользуются спросом как у частных домовладельцев, так и у мэров небольших городов; электромоторы нужны атомной промышленности; для

производителя индийского джипа Mahindra Scorpio разработали электроусилитель руля.

Но львиная доля бизнеса - это устройства технологического нагрева: их используют, чтобы нефть не замерзала в северных нефтепроводах. Среди партнеров - все крупные фирмы, включая "Роснефть" и "Лукойл". Но сегодня этот рынок - не лучший и для инноваторов.

"Когда мы переживали кризис 1998 года, то выбирали, с кем работать - у кого есть деньги, - объясняет Сергей Шаплов. - Тогда это были нефтяники, угольщики, и большую часть рынка мы ориентировали на эти две отрасли. И вот теперь первыми остановились угольщики, вторыми сейчас буксуют нефтяные компании".

Запасной выход у Шаплова есть - скажем, атомщики продолжают работать несмотря ни на что, не говоря уже о соглашениях на обогрев сооружений на Олимпиаде в Сочи.

Но все равно приходится думать о сокращении расходов, что не всегда получается.

"Предприятие высокотехнологичное и уже было оптимизировано, мы даже не смогли ни одного человека сократить", - поясняет Шаплов.

Экономить пришлось за счет строительства, но новые разработки - а на них уходит до 40% прибыли - трогать не станут. Потому что кризис пройдет, и тогда рынок останется за теми, кто готов внедрять новые технологии.

Автор: Татьяна Гомозова © Би-Би-Си СТРАНА, МИР 👁 1865 17.12.2008, 14:45 📄 161

URL: <https://babr24.com/?ADE=49419> Bytes: 7611 / 7583 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)