

Не продается вдохновенье, но можно рукопись продать

О том, как в Америке внедряют разработки молодых ученых, рассказал аспирант иркутского вуза.

Классический университет, уверяет аспирант Иркутского госуниверситета Илья Казаков, наделяет тебя не рыбой, а удочкой. А уж от тебя зависит, что ты там вытянешь: тощего пескаря или увесистую щуку. Казакову, кажется, повезло. Вместе со своими друзьями-математиками он подцепил на крючок крупную рыбу под названием «либретто» (Libretto). Не ищите ее в ихтиологических справочниках – этим звучным именем наречен новый язык программирования.

Первым этот улов оценил американский Фонд гражданских исследований и развития (CRDF), целью которого является поддержка перспективных научно-исследовательских работ, проводимых в России и странах СНГ. «Либретто» попал в число 14 проектов, отобранных в прошлом году для презентации в Америке, а Илья Казаков получил грант в 10 тыс. долларов, давший ему возможность побывать в самых престижных учебных заведениях США.

– Это была просто ознакомительная поездка или фонд преследовал какую-то цель?

– В чем беда и прошлых, и нынешних научных разработок, которые делаются в стенах научно-образовательных центров? Они, несмотря на их ценность, по большей части так и остаются пылиться на полках, не находя практического применения. Нет у нас прочной и налаженной связи между наукой и производством. А у американцев как людей прагматичных ничего не пропадает зря. Там бизнес тесно сотрудничает с наукой, черпая в ней свежие идеи. Вот фонд и взялся научить нас продавать свои разработки с выгодой для себя. Его сотрудники проводят конкурсы, выявляют, на их взгляд, наиболее перспективные для коммерциализации проекты и отправляют победителей в Америку, давая им шанс завязать партнерские отношения с бизнесменами.

– Хороший способ заставить русские мозги трудиться на процветание Соединенных Штатов.

– Можно и так сказать. Но что делать, если у нас они не востребованы. Кстати, о русских мозгах. В Бостоне, где мы презентовали свои проекты, были разработки не только российских вузов из Москвы, Челябинска, Томска и других городов, но также из Баку и Еревана.

– Почему для презентации был выбран Бостон?

– Ну, это же крупнейший научно-образовательный центр Соединенных Штатов. И Гарвардский университет, и Массачусетский технологический институт, который там коротко зовут Эм-Ай-Ти (MIT), входят в десятку мировых вузов. Это, можно сказать, целые мини-города. Хотя стоимость обучения очень высока, в том же Эм-Ай-Ти, как нам рассказали, она порядка 50 тысяч долларов в год. Но от желающих попасть туда нет отбоя, конкурс – 10 человек на место. Поразило отношение к учебе. Если у нас, как поется, «от сессии до сессии живут студенты весело», то там они действительно грызут гранит науки день и ночь. Идем по институту – смотрим: на скамейках спят студенты. Нам объяснили: они до того загружены лекциями, подготовкой к занятиям, работой в научных лабораториях, что элементарно не высыпаются. Вот выдался свободный часок – они и прикорнули на скамейке.

– Познакомили вас с кухней продаж научных ноу-хау?

– Главное, считают американцы, свести авторов новых технологий с инвесторами. Способов много. Есть бизнес-инкубаторы с удобной инфраструктурой. В кафе бизнес-центров регулярно проводятся встречи и презентации новых проектов. В Гарварде можно прийти в специальный офис, где детально взвесят твою идею, возможность ее запатентовать и с выгодой продать. У них четкая ценовая политика. Расписывается, какая доля отходит университету, какая – непосредственно разработчикам, а какая – посреднику. В

Технологическом институте подход немного другой. Они не стремятся продать патент на сторону, а помогают самому разработчику создать компанию и реализовать свою собственную идею.

– Но нужен ведь какой-то стартовый капитал?

– Заинтересуй инвестора – и капитал будет. Если в России начинающего предпринимателя финансирует банк, которому безразлично, пошло у тебя дело или нет: отдай ему кредит с драконовскими процентами и все, то в Америке все риски берет на себя инвестор. Компания может прогореть, и тогда он потеряет деньги, но может и крупно выиграть, если дело окажется стоящим и акции компании подскочат в цене. Конечно, лотерея, но на кон поставлены такие деньги, что можно и рискнуть.

– А как прошли смотрины ваших 14 проектов, успешно?

– Самый большой интерес американцы проявили к разработке новосибирцев по ранней диагностике онкологических заболеваний. Они предложили какой-то совершенно новый метод, связанный, как я понял, не с тестированием в крови обломков раковых клеток, а с анализом ДНК. Интерес вполне понятный, ведь Гарвард в первую очередь это биологи, медики, биохимики... Информационные технологии, которые мы предлагали, были достаточно далеки от их интересов. Вот когда мы переехали в Саннивейл – один из городов в знаменитой Кремниевой долине, – тогда уже мы попали в центр внимания и нас засыпали вопросами.

– А какие-то конкретные предложения вам поступили?

– Что мы презентовали? Лишь голую технологию. Да, с нашей точки зрения, весьма перспективную. Сейчас, можно сказать, в Интернете наблюдается засилье баз данных. Производственные мощности компьютеров возросли во много раз, а концепция баз данных осталась прежней, созданной еще в 70-х годах. Пришла пора разработать новую систему хранения данных и знаний. Для этого мы и создали свой язык. Нам он понравился. Семантика интересная, синтаксис оригинальный... Но Америка не покупает голые технологии, она клюет лишь на хорошо проработанные бизнес-проекты: сколько нужно вложить, где применить и сколько получить. Пока мы сами ищем, как из нашей идеи получить деньги.

– Что из себя представляет Кремниевая долина и в частности Саннивейл?

– Долина – это ряд городов: Маунтин-Вью, Сан-Хосе, Пало-Альто... Саннивейл как бы является географическим центром всей Кремниевой долины, протянувшейся вдоль Калифорнийского залива. Там находятся головные офисы всех технологических гигантов, связанных с информационными технологиями: Oracle, Google, AMD, Juniper Networks, Yahoo, Lockheed Martin... И непременный атрибут – бизнес-инкубатор. Огромное здание, название которого переводится на русский как «Ставь и играй». В нем молодые компании могут арендовать свой офис, а крупные зарубежные компании – разместить свои представительства. Там постоянно проходят презентации новых проектов. Между прочим, много русских. Мы даже как-то попали на заседание русского клуба.

– Какая нужда в университетских разработках, если все крупные корпорации имеют свои исследовательские центры?

– Любой корпорации нужны свежие идеи, новые, нетрадиционные подходы. Такие идеи, которые совершенно изменяют устоявшиеся взгляды, наверное, может выдать только университетская наука, не связанная научными догмами и обладающая той дерзостью, которая невозможна в корпоративном мышлении. Не зря же в том же Массачусетском технологическом институте разместили свои представительства два крупнейших гиганта: Microsoft и Google. Они как губка впитывают и фильтруют все ноу-хау университетской науки. Кроме того, все крупные компании ведут охоту за талантливыми студентами, наблюдая их еще в процессе обучения. Те, зная своего будущего работодателя, естественно, уже на студенческой скамье начинают вести для него научно-исследовательскую работу.

– Какие-то особенности американского подхода к научным разработкам вас удивили?

– Пожалуй, больше всего юридические. Как выяснилось, в Штатах целая армия юристов, специализирующаяся на патентовании и патентных спорах. Там патентуется все, любая мелочь. Если у тебя есть какая-то большая разработка, то одним патентом ее патентовать нельзя. Один патент защищается десятком, а то и большим количеством мелких патентов.

Более того: патентуется даже то, что у тебя лишь в голове. Делаешь заявку, где кроме названия самой разработки, ничего нет, чистый лист бумаги. Тебе дается год, чтобы представить работу в законченном виде.

– А почему не дождаться окончания и не запатентовать уже готовое изделие?

– Чтобы сохранить за собой приоритет. Вдруг, пока ты будешь трудиться, кто-то тебя обскакет. А так – у тебя заявка, как охранная грамота...

Автор: Александр Павлов © Областная газета НАУКА И ТЕХНИКА, ИРКУТСК © 2954 28.01.2011, 14:58

URL: <https://babr24.com/?ADE=91323> Bytes: 8136 / 8059 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/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](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@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](#)