

## Про российские инновации и около того

*Валерий Гумаров*

*Нанотехнологическое Общество России*

### **Бизнес-черти.**

На Руси сейчас нужны не бизнес-ангелы, а бизнес-черти. Не ангельское это дело – с нашими изобретателями возиться. Разве сможет бизнес-ангел загореться идеей и вытащить проект, который поначалу абсолютно никому не нужен? В который верит только сам автор, а все эксперты в один голос утверждают, что из этого ничего не выйдет, потому что такого в природе не существует. Разве сможет бизнес-ангел орать на эксперта: «Не выйдет, говоришь! А я говорю – выйдет! Потому что я так хочу! А раз я хочу – выйдет! И Васька, говорит, что выйдет, а я ему верю, а не тебе, мокрица очкастая!»? Разве сможет бизнес-ангел, плюнув на все свои дела, помчаться за сотни верст, посмотреть, как работает Васькин воздухокат, а потом, цыкнув на главбуха, отвалить Ваське в два раза больше, чем тот просит, и вместе с ним днями и ночами ковыряться в диковинной машине? Разве сможет бизнес-ангел взять Ваську за грудки, когда тот уйдет в запой после очередной аварии своего воздухоката и рывкнуть: «Ты что ж, сукин сын, делаешь! Я в тебя все деньги вбухал, а ты, поганец, сопли распустил! Что б завтра ж твой воздухокат работал, а не то башку оторву!»? Разве сможет бизнес-ангел, запыхавшись от бега вслед за летящим воздухокатом с радостным ором: «Можем ведь, Васька! Сделали! Катит! Глянь, как катит-то!», вдруг остановиться и буркнуть: «Ну, все, Васька, надоело. Вот тебе деньги, что остались, а я домой. Заводишко там без меня совсем расташили. А ты уж сам тут как-нибудь. Некогда мне. Дела.»? Нет, конечно. Никакой бизнес-ангел этого не сможет. Это только бизнес-черту по плечу. Да и то не всякому. Бизнес-ангел сможет, разве что тихо подлететь и взять за бесценнок у закручинившегося Васьки чертежи вместе с запылившимся воздухокатом и наладить в Австралии выпуск карэйров по 15000 \$ за штуку. Но эти мелочи бизнес-черта уже не интересуют. Он занят вытягиванием своего заводишка, чтобы сделать деньги, чтобы через год снова превратиться из рядового хозяина хлебозавода в бизнес-черта, без которого ни один бизнес-ангел у нас не приживется. Ангелы порхают там, где все чинно и пристойно. Законодатели их интересы защищают, правительства об их благе пекутся, обыватели на них молятся. А у нас климат не тот. Инновационный. У нас только бизнес-черти выжить могут. Которые плюют на законы, потому как они фактически не работают в сфере инноваций. Которые чихают на правительство, потому как никакой внятной инновационной политики у того нет, одни зарисовки на телеэкране. Которые на себе вытаскивают проекты, от которых бизнес-ангелы шарахаются поначалу, как черти от ладана.

### **Бизнес-инкубаторы.**

Продуктивный бизнес-инкубатор для его организаторов – структура, которая уже сейчас должна приносить прибыль в результате своего функционирования. А клиенты бизнес-инкубатора – изобретатели, денег у которых сейчас нет, и только в будущем может кто-нибудь из них и разбогатеет. Хотя вряд ли. Налицо техническое противоречие: с одной стороны деньги для работы бизнес-инкубатора нужны уже сейчас, с другой стороны денег у клиентов бизнес-инкубатора еще нет. Как получить деньги с того, у кого их нет? – Надо конвертировать в деньги то, что у него уже есть. Как получить деньги сейчас, а не потом? – Надо найти того, у кого уже сейчас есть деньги и продать ему то, что уже есть сейчас. В случае с бизнес-инкубатором сейчас уже есть зрелая, хорошо проработанная и просчитанная идея. Не просчитанная идея в бизнес-инкубатор не попадет, если, конечно ее автор, не тесть одного их организаторов. Если просчитанная – значит можно определить ее стоимость на данный момент. Если идея попала в бизнес-инкубатор, значит,

уже есть бизнес план, где просчитано, когда и сколько надо вкладывать в идею и когда и сколько будет получено от ее реализации. Значит можно просчитать, сколько идея будет стоить в тот или иной момент времени в будущем. Кому уже сейчас нужны деньги? – Всем. Есть ли в России свободные деньги? – Есть. Кому сейчас нужны еще не реализованные идеи? – Никому. Налицо техническое противоречие: есть деньги, есть желание увеличить их количество, есть идеи, которые могут увеличить их количество, но нет желания связываться с еще не реализованными идеями. Как реализовать не реализованную идею? Надо создать структуру для реализации не реализованных, точнее, еще не востребованных идей. Какая структура занимается реализацией не востребованного? – Ломбард. Значит, надо в бизнес-инкубатор заложить функции ломбарда идей. Какие идеи надо принимать в бизнес-инкубатор, функционирующий в режиме ломбарда? – Идеи, за которые уже сейчас готовы платить реальные деньги заинтересованные лица. За какие идеи кое-кто готов платить уже сейчас? – За те идеи, реализация которых может похоронить весь бизнес кое-кого. Термоядерный синтез хоронит традиционную энергетику. Двигатель на воде хоронит нефтедобычу. Сублимация хоронит другие технологии длительного хранения продуктов. Много, очень много прорывных идей рвется в мир. Но и очень много сильных мира сего, которые совсем не приветствуют это рвение. Они готовы платить немалые деньги за то, чтобы некоторые идеи так и остались идеями, никогда не став реализованными проектами. И у них это не плохо пока получается. На этом и надо строить политику продуктивного бизнес-инкубатора. Схема видится следующая. В бизнес-инкубатор под краткосрочный денежный залог принимаются идеи, на реализацию которых у авторов не хватает финансовых ресурсов. Но не все подряд, а только те, материализация которых может подорвать существующие успешные бизнесы. По большей части эти идеи очень емкие, как в плане финансов, так и времени реализации, а потому вряд ли будут выкуплены обратно. Не востребованные, но «вредные» для ряда лиц идеи продаются этим лицам за хорошие деньги. Бизнес-инкубатор получает средства на реализацию всех других идей. Цинично? Не более, чем в природе, когда один птенец выталкивает из гнезда другого, чтобы выжить, а не окопаться вместе. Птенец выталкивает более слабого, у которого мало шансов на выживание. Бизнес-инкубатор извлекает пользу из идеи, которая в любом случае будет задушена крупным бизнесом. А технология удушения проста. Нанимаются борзописцы, покупаются эксперты. Два месяца работы, и от автора такой идеи все шарахаться будут, как от прокаженного. Родные и близкие уничтожат все результаты работы, а самого автора в сумасшедший дом упрячут, чтобы перед соседями стыдно не было за выжившего из ума баламута. Ему пример, другим наука, чтобы и мысли ни у кого больше не возникало в этом направлении не то что что-то делать, а даже и думать. Дешево и эффективно. Но при вмешательстве в этот процесс бизнес-инкубатора и автор с голода не мрет, и средства на реализацию других идей появляются. И овцы (авторы) целы, и волки (олигархи) сыты. Такой вот получается продуктивный бизнес-инкубатор. Ну и все такое остальное, можно примерить к продуктивному бизнес-инкубатору. В частности, магазин изобретений, электронный инкубатор, работа с отходами. Магазин изобретений для демонстрации и прямой продажи продуктов деятельности изобретателей. Больших денег на этом не поднимешь, но славы добьешься: товар то будет штучным и своеобразным. На гребне популярности и коммерческий успех придет. Электронный бизнес-инкубатор для дистанционной работы над проектами. Разбив один проект на кучу маленьких, черта можно сделать, и никто из участников проекта, работая каждый над своей частью, так и не узнает, что участвовал в создании черта. Работа с отходами для задействования нереализованного творческого потенциала участников проектов. При работе в команде у некоторых ее членов будут рождаться интересные идеи, которые никоим боком не будут вписываться в проект, а потому будут отброшены руководством проекта. «Беря на воспитание» эти идеи, бизнес-инкубатор обеспечит себя работой на годы вперед, потому, если идея стоящая, а автор не дурак, он, в конце концов, уйдет из

команды, чтобы заняться своей идеей. А просто, бизнес-инкубатору сидеть на аренде и подачках... Можно, конечно, но на ум, почему-то приходит избитый пример про микроскоп и гвозди.

### **Дорога в инновации.**

Инновации сейчас у всех в России на слуху, а у многих и на языке по долгу службы и характеру работы. Только вот с инвесторами в инновациях незадача пока что выходит. Среди чиновничества инновационное рукоблудие процветает – масса удовольствия от самого себя при занятии инновациями, а плодов их реализации не наблюдается. Одни только томные вздохи, о том, что изобретатели не то изобретают, инвесторы не туда инвестируют, производители не то производят. Под эти страстные причитания бюджетные деньги прячутся в карман и растворяются в массе земных удовольствий, ничего общего с инвестициями в инновации не имеющими. Да и инвесторы сильно на дикарей в магазине электроники смахивают. Глаза от жадности горят, а платить за товар не хочется. Проще и привычнее украсть. Только вот изобретение – не банан, который сразу в рот засунуть можно. Механизм сложный. Как телевизор для дикаря. Украсть-то, конечно, не проблема. Проблема, что с ним дальше делать. Тащить тяжело, а использовать по назначению мозгов не хватает. Разве что на бусы разобрать. Да на шею повесить, чтоб все видели – человек техническими новинками интересуется и не прочь к ним руку приложить. Инвестор, значит, получается. Наиболее продвинутые дальше пошли в деле работы с инновациями. Правда, те же бусы из телевизора получились, но в другом исполнении. Не на шею вешаются, а на вход в лавку для завлечения крупных банановладельцев, которым в обмен на бананы дорога к магазину электроники показывается и оказывается содействие в вороватом выносе диковинных штучков. Все это к тому, что нет у нас сейчас в России инфраструктуры, жадно впитывающей все новое, и эффективных механизмов выведения новинок на рынок. Потому и процветает, то, что выше описано. Дикость и непотребство. Утверждаю это не с чужих слов, а по личному опыту участия в некоторых проектах. Началось все в начале 90-х годов. Был я в то время инженером-электроником, обслуживал вычислительные комплексы М-5000 и М-5100, работали они практически без сбоев, после того, как мы с напарником из них за полгода все, что могло выгореть, вычистили, а посему было время заняться чем-нибудь для души. Про ТРИЗ в газете, уж не помню какой, прочитал. Демоверсию «Изобретающей Машины» получил. В Минск в НИЛИМ съездил на семинар. И запали мне в душу проблемы наших изобретателей. И дал я в газете для изобретателей «Гравитон» объявление: «Изобретатели и мыслители! Ваши идеи, разработки и теории ждут современники и потомки!». И началось... Письма стали приходить со всего бывшего Советского Союза. Письма самые разные, были и довольно содержательные, да просьба одна и та же – помогите материально. А у меня, кроме моральной поддержки, ничего за душой в те достославные времена не было. Помогал, конечно, как мог. Советы советовал. Воодушевлял, записки направлял в Правительство и Верховный Совет с призывом обратить внимание на бедственное положение отечественных изобретателей. Мне отвечали, в том плане, что не извольте беспокоиться, дорогой товарищ, правительство про то знает, комитеты по вопросам создаются, отделы по ответам организуются, так что все будет в лучшем виде. А тут и Егор Тимурович, глядя на которого, хочется, чтобы Бог был, и они с дедом попали в одно и то же место, дабы деду далеко за внуком ходить не пришлось, чтоб уши как следует надрать, подоспел со своим шальным видением рыночной экономики. Начинание Михаила Сергеевича, взявшего курс на свободное падение как одну из форм ускорения при переходе общества развитого социализма к следующей фазе своего движения вокруг светлого будущего, пришло к своему логическому завершению, и всем стало уже не до изобретателей. Что тут еще изобретать, когда Анатолий Борисович приватизацию замутил. В части экономического эффекта его было уже не переплюнуть. (К слову, в феврале 1992 года, за несколько месяцев до обнародования программы приватизации я

послал в «Комсомолку» на имя экономического обозревателя Разина, который афишировал свою близость с командой Гайдара, письмо с предложением приватизировать все к чертовой матери. Совпало практически все, кроме активного участия государства в качестве игрока, а не пассивного наблюдателя за процессом дележа совместно нажитого имущества. Потом, в том же году, отправил еще два письма напрямую Чубайсу с мыслями на тему, как все надо делать, чтобы народ без штанов не остался. Поблагодарили, приняли к сведению, но все это уже было не нужно. Процесс пошел. В разнос. Разносили только свои. Народ на этом празднике жизни был лишним). В общем, разослал я наиболее перспективным изобретателям информацию друг о друге, порекомендовал каждому несколько фирм, пытавшихся процвести на ниве изобретательства, и ушел на государеву службу в таможенные органы. Там уже для души времени не было, но изобретательская тематика не отпускала. Подбирал кое-какие материалы, немного анализировал, и все больше укреплялся в желании всерьез заняться этой деятельностью. По прошествии восьми лет службы в таможне, вышел на пенсию и стал присматриваться к фирмам, занимающимися инновациями. В конце 2004 года нашел в интернете одну такую фирму. Поработал на ее форуме. Потом вместе с этой фирмой запустили проект конкурсного сайта для изобретателей. Затем на деньги правительства Московской области сделали сайт для инвесторов. Но все эти проекты не принесли реальных плодов, если не считать поступлений в карманы руководителя фирмы и его подельников-чиновников от распила бюджетных денег и средств инвесторов, полученных под проекты. И такая же картина наблюдается сейчас со всеми прочими проектами, завязанными на инвестициях в инновации. И не потому, что этими проектами бездари занимаются, а вокруг авантюристы увиваются. Хотя и не без этого, и на призыв «Не ломайте бизнес-ангелам крылья!» вполне резонно можно ответить: «Бог с вами, какие к черту крылья. Там хвосты отрывать надо да рога обламывать». А потому что сложившаяся система инвестиций в инновации крайне неэффективна, и эти вложения, как правило, оборачиваются не баснословной прибылью, как мыслится авторам проектов, а значительными убытками, как обычно предсказывают многомудрые эксперты. Потому и толпы инвесторов, жаждущих вложиться в новые разработки, пока не наблюдается. Все больше в проверенный временем бизнес инвестируют, а не в новинки. Причина неэффективности инвестиций в инновации банальна – нет инфраструктуры, жадно впитывающей все новое, и механизмов выведения новинок на рынок. Кто-то что-то пытается сделать, но рано или поздно уходит на виток вокруг вопроса экономической эффективности инновационного процесса. А ее нет и не будет (о какой эффективности может идти речь, когда тысячи дельных идей затаптываются на стадии зарождения, а из получивших финансовую поддержку не более 5% доходят до стадии серийного выпуска, из коих лишь десятая часть становится заметным коммерческим проектом), если кардинально не поменять сам подход к инвестициям в инновации. Инвестировать надо не в проекты, как таковые, а в людей, в чьих головах эти проекты рождаются. И задействовать каждого из этих самородков в совместной работе над проектами. Совместно, а не порознь. И в работе над множеством проектов, а не одним лишь его собственным. Ну и, разумеется, с весомой материальной отдачей для всех участников проектов, а не одних лишь инвесторов. Следует использовать энергию изобретателей, ищущих деньги для материализации своих детищ, для вытаскивания из ямы тех, кто по уши влез в какую-то проблему, но никак не может найти техническое решение выхода из нее. Помогая другим, изобретатели получают возможность заработать первоначальный капитал для запуска своих собственных разработок. Да и руку набьют в практике реализации изобретений. Залог успеха использования изобретателей в работе над чужими проектами – если человек оказался способен придумать новую нестандартную форму, положим, игольного ушка для протаскивания через него верблюда, то он может найти решение и другой, более практичной задачи. Если это будет не один человек, а множество, то и решений будет предостаточно. Останется только грамотно свести их в единый проект, который станет не какой-то сумасбродной идеей гения-

одиночки, а коллективным трудом плеяды талантов и специалистов во многих областях знаний, а потому и явится для инвесторов много привлекательней, нежели сырая идея одиночки или купленная по дешевке разработка небольшой группы энтузиастов. Инвестиции в материальные активы и инвестиции в интеллектуальные активы – вещи разные. Понимать то это все понимают, но на практике все-таки инвестируют в проекты, а не в людей. Та же самая картина наблюдается, что и с кадрами: декларируется война за таланты, льются слезы о нехватке талантливых специалистов, а берут на работу тех, кто гладко укладывается в корпоративные нормы, в каковых талант не значит. Там важнее возраст, место жительства, образование и прочее семейное положение. Вот и при инвестировании в новые разработки, так же как и при инвестировании в старый завод, перво-наперво смотрят экономику, в упор не замечая тех, у кого достало мозгов эту экономику наполнить оригинальным содержанием. А в инновациях – главная ценность не сами проекты, а люди их создающие. Коль у чела хватило ума придумать что-то по настоящему оригинальное, пусть даже не поддающееся коммерциализации, то его надо задействовать в реальном коммерческом проекте, где его способности обернутся решением практической задачи. Если для реализации коммерческого проекта не хватает одного человека, то надо создавать команду нестандартно мыслящих самородков, тем более, что интернет позволяет собрать в одну команду людей, разделенных тысячами километров.

### **Путевка в бессмертие.**

Устранившись от инновационной деятельности, Государство Российское предоставило нашим мудрым и состоятельным соотечественникам уникальную возможность золотыми буквами вписать свои имена в историю человечества. Эта возможность – поддержка изобретателей. Поддержка изобретателей – это не просто финансовое участие в материализации чьих-то идей. Финансовая поддержка – важная, но не единственная составляющая такого рода деятельности. Поддержка изобретателей аналогична банковским вложениям. Здесь также требуется и расчетливость, и проницательность, и твердая вера в свою удачу. Но если прирост банковских вложений ограничен процентной ставкой, то поддержка изобретателей при разумном и грамотном подходе приносит баснословно высокие прибыли. Ведь материализация одной дельной идеи порождает тысячи и тысячи овеществленных ее воплощений, доход от реализации которых с лихвой окупает все предыдущие затраты. Поддержка изобретателей сродни спонсорству строительства Храма. Здесь также требуется и добропорядочность, и человеколюбие, и твердая вера в Создателя, способного совершить чудо. Но если участие в строительстве Храма – веление души, которое зачастую диктуется страхом ответственности перед Богом за земные прегрешения и, положив руку на сердце, возможностью заручиться поддержкой сильных мира сего, которые благосклонно воспринимают подобные деяния, обладая некоторыми полномочиями на предоставление ряда земных благ, то поддержка изобретателей – проявление мудрости. Ведь подобный шаг является благим деянием для всех ныне и последующе живущих, награда за которое – благодарная память человечества в этом мире и всемиростивая благодать в мире ином. Поддержка изобретателей подобна раскрутке эстрадных звезд. Здесь также требуется и коммуникабельность, и напористость, и твердая вера в способности того, кого раскручиваешь. Но если раскрутка звезд превратилась в ремесло, доступное любому, мало-мальски разбирающемуся в психологии толпы, то раскрутка изобретателей – это стезя мастера, работающего не на потребу дня, а творящего для вечности. Ведь память об изобретениях не стирается через десяток лет, подобно эстраднему сиюминутному успеху, а материализуется в достижениях земной цивилизации и увековечивается в виде реальных, повсеместно используемых творениях разума и рук человека. Память эта проносится через столетия, вместе с памятью об их создателях и тех, кто не позволил кануть им в Небытие под напором неумолимого потока времени и безграничного невежества обывателей. Ради этого стоит жить, с гордостью

ощущая себя не просто крутым парнем, а человеком разумным. Это не суэта вокруг дохода, а путевка в бессмертие. Да только что-то не очень то и спешат наши мудрые и состоятельные соотечественники приобрести эти самые уникальные путевки. Их, почему-то, больше теплые страны привлекают. А, может, их и нет? Не путевок. Путевки то пока имеются: готовых к внедрению инновационных проектов предостаточно. Мудрых и состоятельных соотечественников. Мудрые есть. Состоятельные есть. А вот мудрых и состоятельных... Не срослось еще.

### **Бизнес в подарок.**

Самое узкое место по дороге от проекта до товара, пожалуй, не отбор проектов, а продажа новых товаров. Эффективную продажу можно наладить только при условии вовлечения в систему продаж активных продавцов и больших денег. Активность – у юных, деньги – у зрелых. Объединить и тех, и других на ниве продажи инновационных товаров можно в ходе реализации программы «Инновации – молодым!», суть которой – вложение предпринимателями денег в своих детей и внуков в виде нового семейного бизнеса, связанного с инновациями (чадолюбие в инновациях задействовать). Вложение не будничное и незаметное для общественности, а яркое, праздничное, броское. Инновационный бизнес в подарок! Заканчивает отпрыск университет – вот тебе, дипломированный специалист, своя компания! Покажи родителям, чему тебя профессора научили! Вступает любимое дите в брак – вот вам, молодые, не авто или квартира, как у всех, а фирма с иголки! Заложите первый камень в основание семейной династии! Родился внук или внучка – вот бизнес в дар от деда с бабкой, чтоб родители голову не ломали, кем их ребенок станет, когда вырастет. Владельцем своего бизнеса станет! Своего, а не родительского! Без всяких судебных тяжб за право наследования. Да мало ли знаменательных событий в жизни человека, когда самым лучшим подарком будет свое дело. Бизнес в качестве подарка. Да не простой, а инновационный. Но чтобы ввести моду на подарки родным, друзьям и близким в виде инновационного бизнеса, надо создать систему, обеспечивающую быстрое и безболезненное вхождение в инновационный бизнес новых владельцев, чтобы дело не развалилось в самом начале. Одним из элементов такой системы является послепродажное сопровождение – предоставление команды профессионалов-инструкторов, тренеров, которые обучат молодого владельца и его команду премудростям нового дела, пока они сами на ноги не встанут.