

Если у вас есть власть, просто сделайте это!



Давид Багхёрст — глава ISIS Innovation, Оксфордский университет

В чем заключается национальная специфика инновационной системы Великобритании?

Исторически так сложилось, что в Великобритании всегда была хорошо развита фундаментальная наука. Большое внимание ей уделялось в университетах, которые стали частью инновационной системы. Возможно, дело в культуре, но в Великобритании люди предрасположены к тому, чтобы вести свой бизнес. Мы нация торговцев, со стойким желанием заниматься предпринимательством. И, конечно, у нас есть финансовое сообщество, которое направляет инвестиции на развитие инноваций. А роль государства должна заключаться в поддержке компаний, использующих инновации, которые рождаются в исследовательской среде. Вместе с тем, думаю, мы, возможно, слишком много внимания уделяем инновациям в области high tech и недооцениваем наши достижения в медиа, искусстве и дизайне. Хотя, к примеру, дизайн Apple iPod разработал англичанин, который учился в Колледже искусств (College of Arts) в Лондоне.

Развитие инновационной системы в Великобритании шло по определенному плану или же это был спонтанный процесс?

Во многом это был спонтанный процесс. Такая проблема свойственна любой демократии, при которой правительство меняется каждые три, пять или семь лет. В результате нет последовательности в выработке политического курса. Новое правительство начинает проводить новую политику, а ведь для того, чтобы сформировалась инновационная экосистема, нужно много времени. В итоге все проваливается.

Другая проблема, на мой взгляд, заключается в том, что Великобритания продолжает вести себя так, как будто мы до сих пор огромное государство с неограниченными ресурсами. Мы хватаемся за все сразу, вместо того чтобы сконцентрировать усилия на некоторых областях. Таким образом, если сравнить инновационные системы Сингапура или Китая с тем, что существует у нас, то все не очень здорово.

Кто основные участники инновационного процесса в Великобритании? Могли бы вы назвать конкретные организации?

Сделать это крайне сложно из-за изменений, которые происходят сейчас. Должно быть, и вам трудно во всем разобраться. Однако попробуем.

Раньше было несколько государственных схем на разных уровнях. Под уровнями я имею в виду местный, региональный и национальный. Так, существовало Министерство торговли и промышленности (Department of Trade and Industry, DTI), которое управляло всеми этими программами. Потом были созданы Агентства регионального развития (Regional Development Agencies). В рамках последних существовали субрегиональные агентства, которые также занимались инновациями.

Я же работаю в Группе инновационного роста Оксфордшира (Oxfordshire Innovation Growth Team), чья деятельность распространяется на Оксфордшир. Средства поступали из Юго-Восточного агентства развития Англии (South East England Development Agency). Это было региональное отделение, финансировавшееся Министерством по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (Department of Business, Innovation and Skills, BIS), которое пришло на смену DTI. Таким образом, деньги с национального уровня шли на региональный, а затем на субрегиональный. На последнем уровне как раз есть люди вроде меня, которые помогают компаниям развивать инновации. Все это теперь исчезает.

Сейчас существует Совет по стратегиям развития технологий (Technology Strategy Board) как орган национального уровня. Он пытается найти некоторые приоритетные области и направить на их развитие те небольшие средства, которыми мы располагаем.

В основе данной модели могут лежать различные схемы, которые используются в других странах. Одной из них является немецкая модель общества Фраунгофера (Fraunhofer Institutes). Суть ее в том, чтобы объединить государство, промышленность и университеты для совместной работы, которая помогла бы промышленности развивать инновации. Финансовая структура сейчас обсуждается. Предполагается, что треть средств будет поступать от государства в форме грантов, треть — от университетов, которые станут подавать заявки на государственные гранты (таким образом, речь идет о соревновательном источнике финансирования). И оставшуюся треть предоставит промышленность. В стране появится восемь таких центров. Их деятельность будет нацелена на области, в которых в Великобритании государство, университеты и промышленность уже сотрудничают.

Если бы решали вы, какие центры вы бы создали?

Это интересный вопрос. В настоящий момент один из проектов, которым я занимаюсь, пытается решить ту же самую задачу для Оксфорда. В рамках него мы стараемся понять свои реальные возможности в Оксфорде, которые помогли бы нам в процессе технологического развития. Есть несколько областей, о которых я пока не могу говорить, где мы особенно сильны и можем сотрудничать с промышленными компаниями на ранних стадиях науч-

ных исследований и разработок, а не только в фундаментальных исследованиях. И что мы будем делать дальше? Мы не пойдем к государству, так как у него денег нет. Поэтому нам нужны другие источники финансирования.

Я считаю, что стране нужны радикальные перемены. И сомневаюсь, что комитет может их совершить. А Великобритания стала именно таким комитетом. Лидеры советуется с людьми, у которых собственная точка зрения. Цели размываются. Я считаю, что, когда у вас есть власть, нужно просто решить, что делать, и принять правильный выбор. Просто сделайте это. Если вы стремитесь произвести коренные перемены, не нужно привлекать много людей, потому как это занимает много времени и комитет не способен принимать трудные решения.

Если бы это зависело от вас, пошли бы вы на те меры, которые принимает сегодня правительство?

Если бы все зависело от меня, я бы решил, какие сектора мы будем поддерживать напрямую.

То есть вы бы отказались от регионального подхода?

Да, я не стал бы его использовать. Я бы все делал из центра и не стал бы долго консультироваться. У нас нет достаточно средств, чтобы направлять большие деньги в различные сектора. Я просто бы профинансировал определенные области небольшим количеством средств.

Насколько важна роль государства в инновационном процессе по сравнению с той, которую играет рынок?

Государство играет важную роль по двум причинам. Во-первых, инновации на ранних стадиях рискованны, поэтому чисто коммерческий расчет здесь не действует. Вы тратите деньги, но большая их часть не работает из-за высокого уровня риска. Таким образом, государство способно снизить уровень рискованности вложений для инвесторов.

Отрицательная сторона деятельности государства — оно меняет законодательство в сфере инноваций, что приводит к сбоям в работе инновационного процесса. 2003 год в Великобритании может послужить примером. Государство хотело заставить банки перестать уклоняться от налогов и ввело новую программу. Согласно ей, если исследователи из академической среды имели долю в spin-off-компаниях, они должны были платить огромные налоги. Это притормозило создание инновационных компаний на базе университетов.

Итак, в процессе законотворчества государство руководствуется благими намерениями, но все это имеет разрушительные последствия для экономической системы в целом, особенно для той ее части, в развитии которой мы заинтересованы. Когда государство начинает играть с налогами — это опасно. Инвестиции в инновации рискованны, в это нужно вкладывать государственные средства. Вы не можете полностью рассчитывать на рынок, так как он не работает.

Закон, о котором вы упомянули, все еще существует?

Нет, мы провели кампанию и добились его отмены.

Каким образом британское законодательство регулирует инновационный процесс?

Существуют определенные нормы налогового регулирования. Недавно произошли интересные изменения в области патентного права. Так, если вы покупаете

патент, то можете рассчитывать на налоговые льготы. Исторически существовала налоговая скидка на проведение научных исследований и разработок. Кроме того, были меры стимулирования инвестиционной деятельности на ранних стадиях развития технологий, в том, что касается рискованных инвестиций: если такой бизнес оказывается успешным, вы платите меньше налогов.

А как насчет грантов — мер прямого стимулирования инновационной деятельности?

В Великобритании существовала программа под названием SMART (Small Firms Merit Award for Research and Technology), что расшифровывается как «Вознаграждение для малых компаний за развитие исследований и технологий». Сейчас она называется «Гранты на научные исследования и разработки» или вроде того, но суть осталась прежней. Таким образом, речь идет об относительно небольших проектах стоимостью, например, 60 тыс. фунтов стерлингов. В этом случае 15 тыс. вносит компания и 45 тыс. дает государство. Это была очень удачная схема, направленная на стимулирование инновационной деятельности малых предприятий.

Что способствует и что препятствует развитию инновационной системы Великобритании?

Успеху инновационных компаний способствует то, что они оказываются в одном месте, где могут учиться друг у друга. В разных странах большинство бизнес-инкубаторов мало похожи на инновационный центр, в котором работал я. В нем намного больше сотрудничества и общения между управляющими компаниями, больше взаимодействия, существуют деловые связи, сообщество. Все стараются преуспеть и помочь друг другу. Значит, существует высокий уровень доверия.

В некоторых странах такого доверия нет. Поэтому люди не делятся друг с другом проблемами, не спрашивают совета. В нашем же сообществе в Великобритании люди доверяют, помогают друг другу. Если в рамках инновационного центра есть агент, который знает все компании и помогает создать сообщество, это меняет дело в лучшую сторону. Мы привлекли компании, но фокус заключается в том, чтобы заставить их исполнительных директоров объединиться, помогать друг другу. И это вроде бы неплохо работает.

Не работает другое — когда государственные служащие дают советы компаниям. Они ведь не управляют компаниями. Что же они об этом знают? Но наиболее сложный вопрос — это вопрос доверия. Мы работаем во многих странах Восточной Европы и видим здесь очень низкий уровень доверия между людьми, которые управляют компаниями.

В чем, на ваш взгляд, причина?

Культура.

Как можно построить доверительные отношения, если нет доверия?

Это можно сделать, если есть агенты, обладающие необходимыми навыками, которые объединят этих людей, покажут на конкретных примерах, что можно работать вместе, сотрудничать, быть полезными друг другу. Не обязательно соревноваться. Обычно эти компании работают в совершенно различных сферах, но они могут помочь друг другу, так как у них есть общие проблемы.

В каких областях инновации особенно успешны?

Многие говорят о том, что мы сильны в фармацевтике, авиакосмической промышленности, раньше — в автомобилестроении. Из более позднего много инноваций происходит в кинопроизводстве, дизайне продукции.

В каких областях инновации не были успешны, несмотря на приложенные усилия к их развитию?

Я думаю, что у нас очень мало действительно больших компаний — лидеров мирового уровня. По крайней мере, за последние 20 лет. Мы отрицательно относимся к собственным возможностям заниматься масштабными инновациями. Как страна, мы очень критично относимся к себе, и это имеет свое влияние. Если вы достаточно долго думаете, что что-то вам дается плохо, то вы и впрямь станете делать это плохо. Или вы не увидите свой успех. Хорошим примером может послужить одна компания, которая располагается в Кембридже. Она производит компьютерные чипы для многих устройств. Компания была невероятно успешна, но об этом почти никто не знает.

Насколько важны, на ваш взгляд, инновационные парки?

Смотря какие. Настоящий инновационный парк — это сообщество, здесь проходят различные тренинги, представители различных компаний общаются между собой. Если вы создали подобную среду, то новая компания, которая попадет в нее, получит поддержку всего сообщества, ей помогут развить бизнес и стать частью инновационного парка. Создаются совместные проекты. Многие вещи называют инновационными парками, но большинство из них — это просто частная собственность, здания, и не более того.

Таким образом, все дело в качестве?

Думаю, что дело в среде. Раньше я занимался тем, что подбирал новые компании для инновационного центра. У меня было два критерия отбора потенциальных клиентов: бизнес-план и желание стать частью сообщества, частью их собственной сети поддержки. Таким образом, появлялись хорошие компании, с качественными бизнес-планами, которые хотели участвовать и помогать другим компаниям, а также учиться у них. И мне приходилось даже отказывать им, потому что спрос был гораздо больше, чем мы могли предложить. В конечном итоге я создал определенного рода сообщество из 30 компаний. И все они до сих пор существуют.

На ваш взгляд, какие исследования и технологические разработки могут обеспечить технологический прорыв в ближайшие годы?

Я с интересом слежу за трендами в сфере инвестиций, это очень увлекательно. Я думаю, что люди забывают о главном — о том, что нам нужны вода, еда, больше энергии. Некоторые из этих отраслей промышленности не очень привлекательны, но все они нуждаются в больших инновациях. Я бы начал с основ: вода, пища, энергия и здравоохранение.

Чем именно занимается ISIS Innovation?

Мы связываем производителей технологий с теми, кто ищет новые технологии для своего производства, — охотниками за технологиями. В качестве производителей технологий могут выступать исследователи из универ-

ситетов, компании как на ранней, так и на более зрелых стадиях развития — то есть любой источник новых технических решений в мире. Мы связываем их с людьми, которые хотят приобрести технологию и превратить ее в инновационный продукт, опять же в разных странах мира.

Проведем аналогию с исследованиями в военной сфере. Я сейчас имею в виду уровень технологической готовности. Итак, технологиям на самой ранней стадии развития будут соответствовать уровни 1, 2, 3, тогда как продуктам на более поздних стадиях, выведенным на рынок, будут соответствовать уровни 8, 9, 10. Кто-то должен соединять 1, 2, 3 с 8, 9, 10. Именно этим мы и занимаемся. Иногда мы делаем это от имени государства. Мы работаем во многих странах, поскольку к этому есть государственный интерес. Мы должны оценить потенциал технологической идеи на ранней стадии и донести информацию до людей, которые хотят взять эту идею и создать продукт.

Работаете ли вы в России? Если да, трудно или легко вам работать?

Я работал в Томске, сотрудничал с людьми в Москве. Технологические инновации имеют международный, глобальный характер. Уровень доверия в России ниже, чем в других странах, и я не понимаю почему.

Люди более насторожены, очень подозрительны. Если вы вдруг скажете: «Я могу помочь вашему бизнесу», то тем самым вы испугаете человека, и он не даст вам никакой информации. В ответ вы услышите: «Я вам не доверяю». На мой взгляд, дело в культуре. Я не знаю, как вы будете это исправлять, если только не найдутся люди, которые смогут приспособиться и объединить вокруг себя людей.

Налицо недостаток доверия, но преимущество России в том, что правительство может принимать решения и следовать выбранному курсу столько, сколько нужно. Оно способно выбирать политический курс и придерживаться его 5, 10, 15 лет. Вы это можете, на Западе — нет. Это замечательно. Проблема в том, что у вас много людей, которые не доверяют друг другу. Это мое видение.

С моей точки зрения, в случае с Россией хорошо то, что вы всегда вкладывали деньги в развитие инноваций, технологий и исследования, тогда как экономика определенное время была закрытой и внешняя торговля была мало развита. Итак, мне кажется это крайне интересным, ведь каждый раз, оказываясь в одном из исследовательских центров Академии наук, у вас есть шанс найти технологию, которая уникальна и необычна. На Западе же, из-за того что поток людей намного больше, вероятность найти что-то подобное крайне мала. В России вы намного чаще можете быть удивлены подобными находками, чем то, что было разработано для российского рынка, что просто превосходно, и когда вы выходите с этим на мировой рынок — это производит фурор. В этом заключается прелесть России. В то же время вы можете столкнуться с чем-то, что пользуется спросом, вызывает большой интерес у людей в России, что на самом деле уже устарело и вас это уже не впечатляет.

Я думаю, что это замечательное время, потому что можно найти уникальные вещи. И если удастся добиться определенного уровня доверия, то, я надеюсь, мы сможем сотрудничать и помогать российским компаниям выводить свою продукцию на мировой рынок.