

Дело в том, что на первой стадии разработки идеи требуется только изобретатель, автор, какая-то ему помощь и относительно небольшие вложения. Но уже на второй стадии - когда требуется эту идею довести до промышленного образца - инвестиции возрастают на порядок: необходимо привлечение различной техники, большого числа специалистов в различных областях, партнеров.

А отдача приходит значительно позже. И угадать, из какой идеи, даже очень хорошей, может получиться прибыльный бизнес, очень сложно.

Наиболее распространено в этом случае так называемое «венчурное финансирование». Когда какой-то банк занимается финансированием большого количества подобных идей. Смысл в следующем: внедрение порядка 15 – 20% от всех отобранных для реализации идей окупает все затраты этого банка, и даже является одним из наиболее прибыльных вложений.

Помимо этого, технопарку нужны преференции государства, и преференции региона. Для региона технопарк - создание новых рабочих мест, развитие новых технологий, а для государства – это переход на инновационное развитие и создание конкурентоспособной среды. Поэтому, учредителями этой коммерческой структуры, помимо бизнеса, выступает еще и государство: регион или муниципалитет, которые могут вносить в уставной капитал либо деньги, а могут и преференции: арендную плату, местопользование и т.д.

Именно по такой системе создают технопарки в Европе, именно на такой схеме специализируется финская компания Технополис, которая участвует в создании первого технопарка в Санкт-Петербурге. Эта схема привлекательна всем, но для нее необходима специальная правовая работа: к такому виду технопарков не подходит Закон об особых экономических зонах, для такого технопарка нет пока места в российском законодательстве. Создание первого подобного технопарка в Санкт-Петербурге знаменательно, прежде всего, тем, что послужит моделью для развития технопарков в стране в целом.

Коммерческая привлекательность и стабильность. Ключ к жизнеспособности подобных технопарков в том, что создается отдельная коммерческая структура, где вуз является одним из учредителей этой коммерческой структуры, и управляет ею не вуз, а предприниматели, которые уже показали свой успех в бизнесе, и которые этот бизнес считают своим основным.

Это принципиальное отличие от то, что до сих пор пытались делать в области технопарков. Главное, что технопарк – самостоятельное, коммерчески успешное,

эффективно предприятие, которое «делает деньги» на высоких технологиях и инновациях.

Надо сказать, что Технополис – сугубо коммерческая структура, а не контрафакт, она зарабатывает деньги только на создании и управлении технопарками, и акции компании высоко котируются на лондонской бирже. Сегодня в Технополис вкладываются самые лучшие «портфельные инвесторы», которыми являются пенсионные и страховые фонды.

Именно они по закону обязаны покупать пакеты акций, где умешены риски. А акции компании, управляющих технопарками, относятся именно к малорисковым: компании имеют возможность очень быстро реагировать на технологическую конъюнктуру, предлагать востребованный продукт.

Поэтому для компании, подобной Технополису, вопрос, который так волнует нашу прессу: «сколько вы вложите денег в этот технопарк» – не имеет смысла. Технополис работает следующим образом: после того, как будет определена концепция данного конкретного технопарка с площадью, с графиком строительства, тогда появляется финансовая стратегия: сегодня нужно столько-то денег, завтра – столько-то, послезавтра – столько-то.