

В нашей стране наблюдается явный крен на сверхфетишизацию денег: любой реальный продукт в нашей деловой среде рассматривается лишь в качестве временного эквивалента денег, их второсортного эрзац-заменителя. Производство жизненно необходимых вещей воспринимается как вынужденная мера на случай, если делать деньги из самих же денег не представляется возможным.

стр.2



Фотоконкурс

стр.10



стр.8

Повествование ведется от имени пассажира (это я), полевиковшего по железным дорогам и накопившего бытовые впечатления, и инженера (это тоже я), взявшего на карандаш техническое оснащение вагонов и приставшего затем с расспросами к специалистам-разработчикам, к проводникам и даже попутчикам.

стр.14



стр.26

Фантастический
рассказ

Редколлегия
Юрий Королев,
Ольга Перцовская,
Владимир Шелепов

Главный редактор
Михаил Фокин

Верстка, дизайн
ICS Studio

Художник
Вячеслав Доронин

Фотографы
Александр Воронин,
Ольга Мелекесуева

Переводчик
Людмила Оганесян

Консультанты
Екатерина Оганесян
Виктор Королько

Корректор
Елена Власко

Группа распространения
Анастасия Варнавальская
Александр Щербина

Водители
Вадим Юрченко
Юрий Прытков

Учредитель и издатель
ООО «ИнтелБилд» (Группа компаний ICS)

Адрес редакции:
105082, Россия, Москва, ул. Ф.Энгельса, 67
телефон: (495) 755 68 19
e-mail: Fokin@intelbuild.ru
<http://www.icsgroup.ru>

Издание зарегистрировано
Комитетом по печати
Российской Федерации
Свидетельство №77-7375 от 19.02.2001.
Тираж 2000 экземпляров.

Перепечатка материалов допускается
только с разрешения редакции.
За содержание рекламных материалов
редакция ответственности не несет.

80495 Индекс в Каталоге Агентства
«РОСПЕЧАТЬ»


▶ Юрий Королев ▶▶

Вперед, в будущее!

Вперед, в буд



Юрий Королев



На выставку Hi-Tech House'2007 мы выходили с новым продуктом. Это наш техно-бизнес-парк-инкубатор, о котором было подробно рассказано в нескольких последних беседах, в которых наше новое детище освещалось с самых разных точек зрения: архитектурной, инженерной, экономической, социологической. Казалось бы, наши читатели, а тем более мы сами, настолько отчетливо видим этот объект, как если бы он уже был давным-давно построен. Однако проект еще предстоит реализовать, и в этом смысле мы будем показывать на этой выставке именно проект, а не объект. Надо сказать, что мы причисляем свою деятельность к «открытой» категории. От «закрытой» она отличается в том числе и тем, что компания обнародует не только готовые результаты, но и делится с широкой общественностью своими идеями и планами, вовлекая коллег в широкие обсуждения и дискуссии. Мне кажется, так легче создавать инновационный продукт, избегая при этом многих ошибок: чем больше мнений, тем лучше. А вот делать из всего тайну – значит, вариться в собственном соку, лишившись преимуществ корректировки возможных ошибок «извне» на ранних стадиях проектирования, когда исправить их ничего не стоит.

Предвижу брызги скепсиса со стороны наших оппонентов: ну вот, опять макеты, буклеты и прикладная философия, когда же наконец компания ICS выставит что-то материальное, когда появится не концепция, а конкретный продукт, который можно будет посмотреть живьем, пощупать, повторить?



Продукт или не продукт?

Возьму на себя смелость поспорить: то, что мы показали на выставке, не есть эфемерный проект, существующий на уровне отвлеченной идеи. Это проект конкретный, в который уже идут деньги. И в котором, как говорится, «все ходы записаны» наперед в инженерном и инвестиционном смыслах. Показывая широкой общественности именно проект, облеченный в подобающую идеологическую упаковку, а не макет уже построенного здания (с которым все же лучше знакомиться по месту, а не на выставке), мы в принципе мало отличаемся от многих других девелоперов, которые стремятся привлечь внимание не только к своим достижениям, но и к перспективе. К тому же, наш объект, существующий пока что на бумаге, тем не менее имеет жесткую привязку к территории, на которой будет воздвигнут именно он и ничего больше. Проект уже обрел вполне реальную рыночную стоимость, значительно превосходящую цену за энное количество квадратных метров бывшей пуговичной фабрики, которая в силу ветхости здания и запущенности прилегающей территории была достаточно шадящей. Разница между текущей стоимостью еще не возведенного технопарка и теми самыми квадратными метрами уже сейчас весьма существенна, и не только в связи с заложенными проектными решениями, но и благодаря качественному юридическому оформлению будущего объекта недвижимости. Далее,

когда будут урегулированы все вопросы с разрешительной документацией, когда формальная (бумаги) и практическая (конструктивные решения) составляющие будут окончательно оформлены, и тем более когда завершится его строительство, цена вырастет еще больше. Это типичный сценарий развития процесса капитализации объектов недвижимости, цена на которые на конечном этапе может в 8-10 раз превосходить их стартовую стоимость. Таким образом, технопарк уже сегодня обладает основными свойствами продукта, который имеет определенную стоимость и обладает рыночной привлекательностью. И то, и другое по мере его реализации будет неуклонно расти, как это всегда бывает с объектами недвижимости. Особенно с такими объектами, в которых заложены энергосберегающие технологии и предусмотрена конструктивная возможность перехода на альтернативное ресурсопотребление, что делает объект защищенным от морального износа и уменьшает инвестиционные риски.

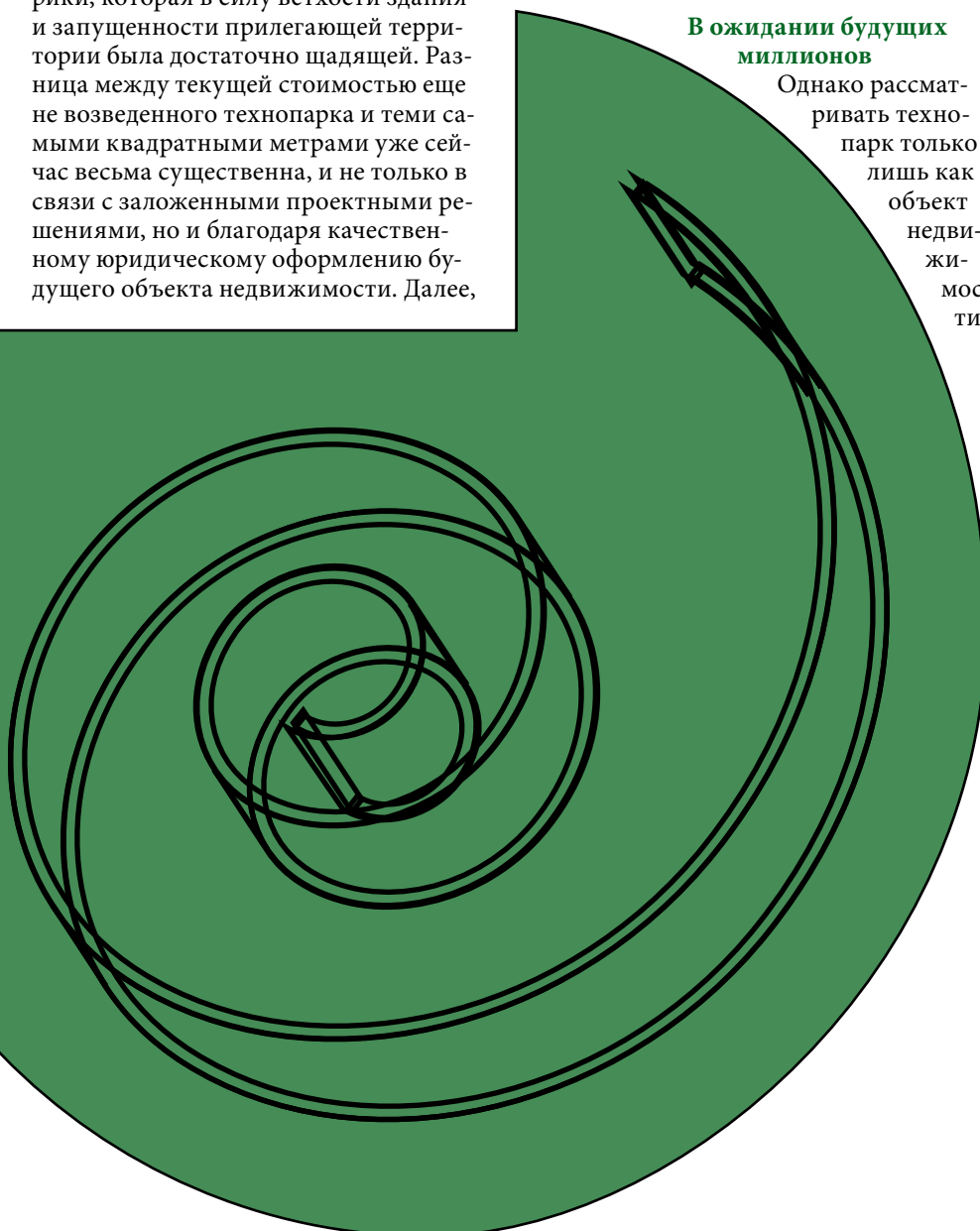
В ожидании будущих миллионов

Однако рассматривать технопарк только лишь как объект недвижимости,

обладающий рыночной стоимостью и могущий принести (или приносить) определенную прибыль, было бы слишком однобоко. Да, мы уже сейчас озабочены поисками будущих арендаторов, но это не является нашей единственной задачей на перспективу. Мы делаем солидную ставку также на развитие бизнеса внутри этого объекта недвижимости. По нашим прогнозам, на данной базе можно создать бизнес-капитал, в три раза превышающий стоимость самого объекта недвижимости (с учетом специфики деятельности средних и малых архитектурных и инженерных предприятий, которым свойственны довольно высокие нормы прибыли). Если нужны цифры, то такой капитал составит около трети миллиарда долларов. Когда этот капитал образуется, начнет вырисовываться и третья «грань»: управление капиталом. Ведь что делает человек, когда ему кажется, что он уже достаточно заработал? Правильно: он начинает уходить на пенсию. Альтернатива пассивности – вложение средств в ту или иную область, в нашем случае – в исследовательскую деятельность в рамках нашего (и смежного) профиля. Но здесь материальная сторона начинает плавно переходить в этическую составляющую нашего проекта, которая для нас имеет ничуть не меньшее значение, чем умножение капиталов. Сказано много, а получается, что о самом продукте опять нет ни слова...

Money-money-money

Однако хватит о капиталах и капитализации, поговорим и о капитализме. Нашем, российском, который лично мне совсем не нравится. Я намереваюсь посредством создания технопарка попытаться хотя бы немного изменить деловой климат в нашей стране, создав прецедент, который, надеюсь, в последствии будет широко растиражирован. В этом и состоит этическая составляющая проекта под названием «Технопарк». На территории которого, надеюсь, нам удастся создать среду, благоприятную для свободного предпринимательства. Понятие предпринимательства, кстати, часто смешивают с понятием бизнеса, а это неправильно. Это сопутствующие, но не тождественные вещи. Если предпринимательство предполагает реализацию той или иной идеи в широком смысле, то бизнес олицетворяет лишь ее формально-рутинную проекцию. Предпринимательство – это создание рабочих мест, разработка продукта, предложение услуг. А бизнес – управление денежными потоками, уплата налогов, оформление документов, ведение пере-



говоров, поиск клиентов, маркетинг. Да, конечно, одно без другого жить не может, но это не значит, что положение, когда предприниматель начинает заниматься исключительно бизнесом, следует признать нормальным. А в нашем капиталистическом отечестве именно так и происходит. Бизнес все больше замещает собой предпринимательство, вследствие чего деловая среда становится все менее питательной для самого же бизнеса. Она как бы отравляется продуктами жизнедеятельности бизнеса, не имея свежей подпитки, закисает. А ведь что такое здоровая экономика? Это ведь на самом деле отнюдь не показатели темпов роста оборота, а именно здоровый деловой климат, при котором деньги не являются конечным и тем более единственным смыслом бытия, а лишь сохраняют свою классическую функцию всеобщего эквивалента. Да, деньги правят миром, но мир состоит не только из денег!

Между тем, в нашей стране наблюдается явный крен на сверхфетишизацию денег: любой реальный продукт в нашей деловой среде рассматривается лишь в качестве временного эквивалента денег, их второсортного эрзац-замениителя. Производство жизненно необходимых вещей воспринимается как вынужденная мера на случай, если делать деньги из самих же денег не представляется возможным. А когда торговля перестает быть вторичным явлением по отношению к созданию материальных благ, когда деловое пространство захлестывает обычная спекуляция, которую у нас почему-то тоже называют словом «бизнес», это явный признак болезни общества, последствия которой рано или поздно дадут о себе знать. И в первую очередь именно в экономической области, которая потянет за собой неприятности и в социальной сфере.

Конкуренция – это миф

Удушливый климат нашей деловой среды ощущается на каждом шагу. Иллюзия наполненности рынка, особенно рынка услуг, оборачивается дефицитом, как только возникает необходимость решить ту или иную конкретную задачу. Тут же сталкиваешься со скудностью предложений: все предлагают некий жестко ограниченный дискретный набор решений, не выходящий за определенные рамки, в которые очень сложно бывает вписать относительно нетривиальную задачу. А где вы видели, чтобы у нас можно было бы разложить предложения по рангам в соответствии с уровнем обслуживания, качества про-

дукта? Чтобы я мог выбирать: сделать то, что мне нужно, подороже и с шиком, или поскромнее и дешевле? Да об этом и речи нет! Выбор, на первый взгляд широкий, на деле вырождается в элементарный отсев: либо делают, либо нет или не все, что фактически равнозначно отказу. Вопрос же о том, как делают, отпадает сам собой. В этой связи я считаю, что конкуренция на нашем рынке – не более чем миф, на самом же деле ее подменяет политика «собаки на сене» (лучше никому, лишь бы ни с кем не делиться), а то и вовсе волчьи законы выживания.

Душная атмосфера нашего бизнеса привела к тому, что угасла инициативность, инновационность, все только и делают, что там, где необходима импровизация, упорно играют по нотам, бесконечно дублируя якобы «проверенные» беспроигрышные ходы. Критерий полезности таких шагов один – как можно большая прибыль в как можно меньшие сроки с минимальными рисками и хлопотами. Бесконечно и примитивно комбинируя и перетасовывая то, что имеется на рынке, «предприниматели» и не думают о создании чего-то нового, нетривиального, даже если на это новое существует спрос. У них всегда строго ограниченный прейскурант: это и это пожалуйста, а вот этого – нет и не будет. Они не думают об отдаленной перспективе, им важно сиюминутное благополучие. Зачем, в самом деле, строительным компаниям озадачиваться разными прогрессивными технологиями, если, даже ничего не делая, они преспокойно имеют свои 30% годовых?! Кто уже стал кивался с банковскими реалиями, тот хорошо знаком с косностью инвестиционной политики, а ведь она – один из важнейших показателей здорового экономического климата. Попробуйте получить кредит на какое-нибудь не очень тривиальное, пусть даже сверх-прогрессивное и обещающее в будущем солидные дивиденды предприятие! Скорее всего, вам ничего не дадут, а дадут на серый, но хорошо вписывающийся в испытанную схему быстрого возврата капиталовложений проект. Зачем им рисковать, им и думать-то неохота и некогда, когда нужно «капусту рубить», пока рубится.

Но без притока свежих идей бизнес-среда рано или поздно начинает загнивать, и ресурсы обогащения постепенно иссякают.

Понятно, что экономика любит добавленную стоимость. Но если все закликивается только на этом аспекте, если происходит явный перекосяк в сторону

спекуляции, экономика начинает хандрить. Она – тоже живой механизм, которому необходима «питательная» эмоциональная среда и свежие ресурсы. Нужен новый, инновационный продукт, который может быть создан только в подходящей среде. Нельзя бесконечно спекулировать одним и тем же, продавая деньги за деньги самим себе. Мы не едим купюры, не одеваемся в них, не оклеиваем ими стены. Даже те, кто мог бы это себе позволить, предпочитают клеить обои...

Что такое мыслить под копирку

В удушливом инвестиционном климате начинает закисать не только деловая активность, но и живое мышление. Рынок, выстроенный вокруг матрицированных бизнес-схем, становится однообразным, на нем остается все меньше места живой инициативе. Написать бизнес-план почти что под копирку, проследить, что делают другие – здесь много ума не требуется. Провести экономический анализ, обрисовать возможные перспективы – для этого нужны профессиональные навыки и опыт, и не более того. Страшно, что деловое мышление также становится все более матричным, шаблонным, дискретным. А мысль никогда не должна быть дискретной, она всегда непрерывна! Дискретная мысль – это уже и не мысль вовсе, а массив данных. Так «мыслят» робот и компьютер.

Собственно говоря, мыслить шаблонами нас теперь учат еще со студенческой скамьи. Аналитическое мышление заменяется схемой «выбора правильного ответа из нескольких возможных». Это – дискретная матрица. Да, я сам ратую за то, чтобы проектирование зданий велось именно путем матричного синтеза, чтобы были такие компьютерные программы, с помощью которых можно было быстро выбирать нужные решения из большого количества вариантов. Но разве я говорил, что так нужно не только проектировать дома и инженерные конструкции, но и думать вообще?! Попробуйте спросить современного молодого специалиста, скажем, как посадить дерево. Он тут же нырнет в Интернет, введет в поисковом сервере запрос «Как посадить дерево» и выберет из первой десятки-двадцатки выскочивших ссылок приемлемый вариант. Он что, так думает?..

И все же не рублем единым...

Это глупость – считать, что выше денег нет ничего. Что экономическая целесообразность – это истина в последней

инстанции. Как раз самые глобальные, судьбоносные проекты всегда шли вразрез с чисто экономическими устоями. Вспомним хотя бы космическую гонку, инициатором которой был Советский Союз. Политические и военные аспекты в данном случае однозначно довели над экономикой. И если бы мы в свое время не заварили эту абсолютно «невкусную» с точки зрения бухгалтерии кашу, такого масштабного освоения космоса не произошло бы в 20 веке. Хотя огромный прогресс в этой области был достигнут, наверное, в большей степени американцами, которые были вынуждены подхватить инициативу. Так же теперь, очевидно, произойдет и с национальной программой по нанотехнологиям: Россия выступит с инициативой, которую подхватят технологически более развитые страны, которые скорее всего и снимут сливки с этого начинания – в экономическом плане. Но от фундаментальных исследований, не приводящих напрямую к прибыли и, значит, экономически нецелесообразных, выиграют все. Именно фундаментальные исследования питают прогресс, а экономика кормится крошками с этого стола. Когда та или иная абстрактная идея развивается настолько, что становится возможным ее практическое применение, появляются прагматики и начинают извлекать прибыль. Но если идею похоронить в зачатке из-за ее временной убыточности, если заниматься только спекуляцией, прогресс остановится и огромные прибыли будущих времен будут потеряны. К счастью, те великие люди, чье мышление еще не приняло матричного характера, обладают возможностью многое предвидеть и просчитывать наперед, и только тем и развивается человечество, что к мнению таких людей иногда прислушиваются сильные мира сего. Поэтому в этические программы время от времени инвестируются огромные деньги. На сохранение климата, компенсацию последствий глобального потепления и пр.

Риск – дело благородное

В России инновационное инвестирование отсутствует. Наши банкиры не любят рисковать. В результате мы имеем финансово-промышленных монстров и одиночек, которые ходят туда-сюда, пытаясь чем-то кого-то заинтересовать и выбить денег под свою идею. Но банковские клерки мыслят и действуют по шаблонам. Топ-менеджеры, даже заинтересовавшись и

видя перспективу, не всегда в состоянии преодолеть бюрократические барьеры – нет соответствующего механизма инвестирования, а владельцы пекутся только о сиюминутном преумножении капитала. Им неинтересно вкладывать деньги в долгосрочные проекты и тем более научные исследования, они более склонны к тому, чтобы воспользоваться чужими результатами и заработать на этом уже сегодня. Только те компании, которые в состоянии выделить часть своего бюджета на НИОКР, и двигают прогресс как могут, но много ли таких? Известный закон Парето гласит, что лишь 20% усилий создает 80% прибыли, а остальные 80% усилий – только 20% дохода. Этот закон нашим инвесторам явно не по вкусу. Они непременно хотят использовать только первую его часть! На самом же деле закон Парето – это достаточно глубокая математика, хотя он и используется сетевыми компаниями для простых инструкций для менеджеров, усилия которых пытаются направить в правильное русло. В экономике вообще все взаимосвязано на различных уровнях, и эти тонкие зависимости невозможно так просто разложить по полочкам. Кто сказал, что существуют только прибыльные и убыточные проекты, что в первые нужно инвестировать деньги, а во вторые – нет? Есть ведь проекты средней прибыльности, и тут возможно огромное количество градаций. Я уже говорил, что экономика – это в первую очередь климат. Есть в ней свои весна, лето, осень и зима. И оставить только лето, отменив другие периоды, невозможно. Да и почему кто-то считает, что зима – ущербна? Просто летом зарабатывают одни, а зимой или осенью – другие.

Проект мечты

Итак, то, что на сегодня для нас важнее всего, это благоприятный экономический климат. В этом направлении как раз и ориентирован наш проект технопарка. Мы стремимся создать такую среду, в которой решение насущных вопросов стало бы возможным не только на уровне государственных национальных программ (пусть и в более скромных масштабах). Чтобы создать научно-производственную базу для возникновения подобной среды, потребовались бы гигантские усилия, соизмеримые с теми, что Советский Союз прилагал во время реализации военно-космических программ. Но мы, конечно, не

стремимся к построению сверхэффективных научно-производственных зон советского типа, которые являлись зонами во всех смыслах этого слова. Теперь следует искать решения в иной плоскости, плоскости либерализма и свободы выбора, и пусть существует предпринимательская инициатива и экономика в качестве естественного ограничителя ресурсов, пусть экономика решает, куда давать деньги, но чуть более дальновидно и творчески.

Ясно, что высокой эффективности ни наш, ни другие технопарки в одночасье не достигнут. Наивно полагать, что, стоит им открыться, тут же набегит толпа талантливых одиночек, отвергнутых инвесторами и пока не успевших продать свои мозги за рубеж. Их всегда меньше, чем хотелось бы, особенно в условиях глобального дефицита инженеров, успевших потерять квалификацию за время долгого перехода страны от социализма к капитализму, когда они вынуждены были челночить между Турцией и Россией с баулами. Немного сейчас и тех, кто способен отвечать на вопросы без подсказки из Интернета, кто не мыслит шаблонами. Но тут важно создать условия, взрыхлить почву, на которую потом может упасть хорошее семя и взойти. Не будет такой почвы – и хорошее семя не даст результата, равно как и плохое на хорошей почве. Наша цель – обеспечить то, что мы в состоянии, а дальше – посмотрим. Конечно, мы никогда не сможем достичь такой эффективности, как в закрытых КБ советского периода, в которых ценной минимальных ресурсов и при условии ограничения свободы были достигнуты результаты, немыслимые в условиях демократии. Конечно, мы не претендуем и на фундаментальные научные исследования. Нам достаточно обеспечить условия для создания инновационного продукта пусть не с нуля, а путем творческого комбинирования уже существующих продуктов и решений. Нам нужна инициатива. Более того: скорее всего, и наша экономическая программа реализуется не сразу и не такими темпами, как того хотелось бы. В первое время мы скорее всего «подсядем». Вот когда появится экономически эффективный результат, который привлечет внимание и дополнительные средства к нашему проекту, придут прагматики-последователи, а также партнеры, которые сначала вольются в среду технопарка, а затем начнут тиражи-

ровать идею и строить свои технопарки... Как рассказывают наши немецкие партнеры, которые в свое время были пионерами энергоэффективности, их поначалу никто не хотел даже слушать, а как появился первый экономически значимый результат, люди к ним потянулись...

Среда

О том, как будет функционировать наш технопарк, мы уже говорили. Что это будет открытое бизнес-сообщество, а не просто арендные отношения, с массой предоставляемых нашим партнерам услуг, которые можно будет выбирать «поштучно» или полным пакетом, получая при этом различные бонусы, также было сказано достаточно. Однако нелишним будет заострить внимание на данных вопросах именно с точки зрения деловой атмосферы, той самой благоприятной среды, которая необходима для свободного проявления инициативы. Главное условие – отделение бизнеса от предпринимательства – это то, что мы беремся обеспечить в первую очередь.

Каким образом? Путем предоставления услуг профессионального сопровождения предпринимательства по части бухгалтерии, делопроизводства, аудита, налогообложения, страхования и т.д. Иными словами, всю бизнес-часть (или такую ее долю, которую решат нам отдать наши партнеры), мы возьмем на себя. Что останется предпринимателям, освобожденным от рутины? Заниматься продуктом, инновациями. Т.е. именно тем, ради чего они затеяли свое дело. Все остальные функции, обременяющие предпринимательство иногда вплоть до его полного удушения, мы будем выполнять за них и для них на высоком профессиональном уровне. Конечно, есть другие способы ведения дел, например когда предприятие нанимает своего бухгалтера, юриста, секретаря – и так вплоть до охранной структуры. Но это довольно дорого, если, конечно, имеется в виду хороший бухгалтер (равно как и остальные штатные единицы). Не очень хороший бухгалтер гораздо дешевле, но последствия его ошибок могут стоить очень дорого. Кроме того, развод с хорошим бухгалтером – это то, чего не хочется желать никому, и все это знают. А вот профессиональное обслуживание бизнеса – пускай это обезличенный способ, зато он дешев и надежен. И особенно желателен для нового бизнеса, у которого не хватает денег на хороших

бухгалтеров и опыта для того, чтобы предусмотреть все подводные камни. Что получит молодое предприятие, влившись в наш технопарк? Да все, от оргтехники, которую не придется покупать, а можно будет взять в аренду на щадящих условиях, до серьезных инвестиций в бизнес. От пользования дисковым пространством и доступа к массивам данных до услуг по проведению корпоративных мероприятий, организованных на высоком уровне. Но самое главное – молодой бизнес особо остро нуждается в заказах. И в условиях технопарка, где будут формироваться альянсы по принципу ВТК (временный творческий коллектив), где те или иные партнеры будут постоянно привлекаться к выполнению работ, недостатка в заказах не будет. Кроме этого, новые предприятия сразу будут начинать работать «по-белому». Часто ли такое происходит в реальной жизни? Обычно все начинают с черного, затем постепенно сереют и наконец белеют. В данном же случае – сразу все по закону, сразу вписываемся в рынок, пройдя положенную процедуру аудита качества продукта (такая услуга тоже предполагается). Нужен патент? Нет проблем! Часто ли отдельно взятый автор идеи или даже целое малое предприятие оказывается в состоянии оплатить процедуру патентования, да еще и преодолеть при этом все бюрократические козни? Одним словом, все, что нужно для решения задачи, которая при «диком» способе существования и ведения бизнеса могла бы оказаться если не совсем неподъемной, то по крайней мере весьма обременительной, это взять и написать заявку. Написали? Получите! Мы уже говорили о том, что столь тепличные ус-

ловия помогут молодым компаниям быстро встать на ноги и окрепнуть. Именно в этом состоит роль «инкубатора», которую в числе прочих будет играть наш технопарк. Но чем это плохо даже для тех, кто уже давно крепко стоит на ногах?

Бизнес частенько дает шанс новичку, но на определенной стадии везение кончается. И тут важно суметь быстро перестроиться: единственное, что можно поставить взамен отвернувшейся удачи, это профессионально организованный труд. Так почему бы именно с этого не начать – с нашей помощью? А удача – она в любом случае не помешает ...

