

# ХАЙ-ТЕКОВСКИЙ КУСОЧЕК ФИНЛЯНДИИ

ВЕСНОЙ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРОЕТСЯ ПЕРВЫЙ ТЕХНОПАРК, СОЗДАВАЕМЫЙ ФИНСКОЙ КОМПАНИЕЙ TECHNOLIS, КОТОРАЯ ЭКСПЛУАТИРУЕТ УЖЕ 13 ТЕХНОПАРКОВ НА ТЕРРИТОРИИ СУОМИ. ДЛЯ РФ ЭТО ПЕРВЫЙ ОБЪЕКТ СУПЕРТЕХНОЛОГИЧНОГО ОФИС-ЦЕНТРА, ДЛЯ ФИННОВ — ЭТО ПЕРВЫЙ ТЕХНОПАРК, РЕАЛИЗУЕМЫЙ ЗА РУБЕЖОМ

ОЛЬГА ЗИМИНА

Сегодня финская экономика, по мнению экспертов, находится на первом месте среди мировых инновационных экономик. Финская компания Technopolis уже на протяжении четверти века занимается созданием и эксплуатацией технопарков в Финляндии. Сегодня компания на территории страны эксплуатирует 13 подобных объектов и занимается возведением первого своего зарубежного проекта в Санкт-Петербурге — технопарка «Пулково», общей площадью 24 тыс. кв. м (полезная площадь составляет 19,4 тыс. кв. м), стоимостью 50 млн евро. Его строительство началось в 2007 году после того, как компания приобрела на вторичном рынке земельный участок у Пулковского шоссе общей площадью в 4,7 га.

«Я уже тогда говорил, что именно на этом нашем участке появится первый в городе технопарк, хотя в то время разрабатывались три варианта. Я понимал, что российский специфика такова, что проект наилучшим образом может развиваться там, где вмешательство государства минимально — то есть на участке, который у компании в собственности. И вот за это время мы подвели туда электричество, воду, канализацию, получили все технические условия и разрешительную документацию. И сейчас у нас уже 8 этажей здания, часть которого уже остеклена. Идет внутренняя отделка, и 27 апреля здание будет открыто», — рассказывает Питер Коучман, генеральный директор ООО «Технополис — Санкт-Петербург».

Сегодня у участников российского рынка такие заявления вызывают мало доверия, особенно в кризисный период, когда то и дело слышишь заявления — как со стороны девелоперов, так и со стороны властей — о переносе сроков завершения строительства того или иного объекта, реализуемого в Петербурге. «То, что принято для российских компаний, которые выросли на этом рынке, для нас не принято. В Финляндии за всю историю работы компания „Технополис“ только один раз задержала сдачу объекта — это случилось в Оулу, когда открытие было намечено на 12 часов дня, а мы сдали в 17 часов», — сообщает Питер Коучман.

Технопарк по своей сути — это бизнес-центр, напичканный необходимыми условиями для процветания hi-tech-компаний. Это самые современные технологии в области Интернета — оптоволоконное широкополосное соединение, Wi-Fi, оптимальный Space Management — соотношение занимаемых площадей к общим, уже оборудованные серверные, износостойкий линолеум, лифт шириной 2,4 м — что немаловажно для специалистов IT, занимающихся в том числе и установкой оборудования. «Это кусочек хай-тековской Финляндии в Петербурге», — обобщает господин Коучман.

В строящемся технопарке «Пулково» уже продуманы такие мелочи, как отдель-



ТЕХНОПАРК В ПУЛКОВО СТАНЕТ ПЕРВЫМ ОБЪЕКТОМ СУПЕРТЕХНОЛОГИЧНОГО ОФИС-ЦЕНТРА В РОССИИ

ный вход с раздевалкой и душем для работников, добирающихся на работу на велосипеде. Также на первом этаже рассчитано 10 различных meeting rooms вместимостью от 4 до 100 человек. Их можно арендовать или платить за почасовые услуги. Кроме этого, уже выбрана компания, которая будет оказывать ресторанные услуги для технопарка: это международная компания Sodexo.

Также продуманы все условия для работы айтишников в системе «минус 5» — для тех, кто работает с Китаем, или «плюс 11», для тех, кто работает с Силиконовой долиной в Калифорнии. Однако инвестор рассчитывают, что часть площадей создаваемого технопарка займут зарубежные компании, не работающие в сфере коммуникативных технологий, но для которых важно сотрудничать тоже с серьезной зарубежной компанией.

Как ожидает руководство компании «Технополис», после открытия около месяца будут проходить работы по тестированию здания и основные арендаторы могут занять площади уже к 1 июня. Однако точно спрогнозировать заполненность технопарка пока нельзя — финны подписали на данном этапе только один заключенный контакт. Сегодня же существуют только договоренности, которые «Технополис» не раскрывает. «По международным стандартам мы уже на этапе строительства заключаем с клиентами основной договор, который в отчетности уже будет зафиксирован как источник дохода. По этому контракту компания, даже если не займет арендованные площади, все равно будет обязана выплатить сумму аренды за весь срок договора. В Финляндии такая система работает, в России же сложилась отличная от Запада юридическая система заключения арендных договоров, иная ответственность участников друг перед другом. Существующие в России предварительные договоренности типа LOI нас не устраи-

ют. Поэтому предварительные договоры у нас по своим принимаемым сторонами обязательствам такие же, как и основные. Естественно, только наиболее серьезные компании готовы взять на себя такие обязательства. Кроме того, Россия существует в другой реальности, в которой никому не доверяют, особенно насчет сроков строительства и сдачи объектов. Поэтому многие выжидали, чтобы посмотреть, реален ли наш проект, и будут заключать с нами контракты теперь, когда виден реальный срок сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает Питер Коучман.

На рынке IT-технологий Санкт-Петербурга сегодня работают несколько десятков компаний, которые бы смогли стать потенциальными клиентами строящегося технопарка, такие как Microsoft, «Яндекс», Yahoo, «Моторола» и др. Однако инвестор рассчитывает не только на уже существующие компании. До 25% тех площадей, которые занимают клиенты технопарков компании в Финляндии, занимают те компании, которых «Технополис» вырастил сам через систему бизнес-инкубаторов. В Петербурге для «Технополиса» такими клиентами могут стать компании, выращенные в петербургском бизнес-инкубаторе «Ингрия», который реализует городская компания «Технопарк Санкт-Петербурга». Сегодня финны находятся в стадии подписания с ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга» генерального соглашения на сотрудничество в проекте инкубатора «Ингрия» и обмен технологиями. «Сегодня не существует учебников или пособий по созданию системы бизнес-инкубаторов, однако уже есть накопленный опыт зарубежных компаний, который можно адаптировать на нашу почву и не изобретать велосипед. В России нет многолетнего опыта и истории предпринимательской активности, мы только формируем свою систему. И обмен опытом в этой сфере поможет развитию инновационной системы Санкт-Петербур-

га», — считает Илья Толстов, директор бизнес-инкубатора «Ингрия».

Любая западная компания, когда приходит на российский рынок, сталкивается с российскими реалиями — коррупцией и разнообразной и многочисленной разрешительной документацией. «Почему для того, чтобы построить забор на строительной площадке, в России необходимо получить 42 разрешения, а в Финляндии для реализации строительного объекта всего 4?» — удивляется Питер Коучман.

Но финская «Технополис» заявляет, что все проблемы, возникавшие в процессе реализации проекта, удалось решить с «финской принципиальностью». «У нас, крупной и публичной компании, всегда есть стратегическая необходимость идти и добиваться всего по закону. Мы можем позволить себе расходы на юристов, на лучших консультантов, которые помогают нам эффективно и в срок решать проблемы, оставаясь в правовом поле. Однако все же приходится подстраиваться под реалии, но не в коррумпированном виде, а вписываясь в нормальные человеческие отношения. Для одних решение проблемы — это «конверт в стол», а для нас — это беседа о нуждах города в развитии высоких технологий, о создании инновационной экосистемы, а также возникающие на этой основе хорошие отношения», — рассказывает господин Коучман.

Изначально дизайн здания технопарка «Пулково» создавался финскими специалистами и инженерами, однако был адаптирован под российский ГОСТы и строительные стандарты. «В России стандарты жесткие сами по себе, однако им не всегда следуют. Качество здания, смеси — все страдает из-за халатного отношения русских. Поэтому мы с неподкупной финской принципиальностью проверяем соответствие поставляемых материалов российским стандартам. Каждый самосвал цемента тестируется в соответствии и с финскими стандартами», — рассказывает Питер Коучман. Также одним из важных моментов в успехе инвестиционного проекта становится вопрос определения области ответственности и принятия решений местным генеральным менеджером, когда важно иметь независимость для оперативного принятия решения на месте, при этом сохраняя необходимость согласования стратегических решений.

Сегодня в Петербурге около 30% всех офисных площадей пустуют из-за сниженного спроса. Однако и в этом моменте «Технополис» пытается найти выгоду для себя. «Через два-три года, когда все страны выйдут из кризиса, компании снова начнут развиваться и вновь станет расти спрос. И тот факт, что мы продолжаем строительство и запустим этот технопарк в кризис, сыграет нам на руку как сейчас, когда многим компаниям нужно наше качество, так и потом, когда предложение на рынке будет ограничено», — надеется Питер Коучман. ■