Коммерсантъ

Цветные тематические страницы №17–20
являются составной частью газеты «Коммерсантъ».
Распространяются только в составе газеты.
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

review ФОНД СКОЛКОВО

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Реклама

kommersant.ru Четверг 21 июня 2012 №111 (№4896 с момента возобновления издания)

«Сколково» распространяет влияние за пределы иннограда. О первых итогах работы готов отчитаться Индустриальный консультативный совет фонда, который поставил своей задачей консультирование власти по вопросам развития высокотехнологичной экономики.

Экосистема инноваций

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Накануне Санкт-Петербургского международного экономического форума состоялось второе заседание Индустриального консультативного совета (Industrial Advisory Board; ИКС), который образован крупнейшими международными и российскими компаниями из числа партнеров фонда «Сколково».

Задача совета — разработка инициатив в целях повышения привлекательности России для осуществления научно-исследовательской деятельности. Среди компаний, направивших в совет своих представителей (руководителей и топ-менеджеров),— Nokia, Intel, IBM, АФК «Система», SAP, EMC, Microsoft, Siemens, Alstom, General Electric, Ericsson, EADS, «Ренова Оргсинтез», ИСС им. академика М. Ф. Решетнева, ХК «Композит», Cisco, Dow, Johnson & Johnson — 21 компания из числа партнеров «Сколково». К концу года число участников ИКС может достичь 30.

«Это мировой высокотехнологичный авангард: международные компании, перешедшие важный рубеж — от продаж к разработкам на территории России новых продуктов, а также российские компании, у которых есть амбиции в создании новых продуктов, которые могут состояться на мировом рынке»,— объясняет исполнительный секретарь ИКС, управляющий директор по ключевым партнерам фонда «Сколково» Роман Романовский.

Руководит советом исполнительный вице-президент Nokia Эско Ахо. Он имеет опыт государственного управления: в 1991–1995 годах господин Ахо занимал пост премьер-министра Финляндии. «Меня и других участников совета обнадеживает, что не мы сами выступили с предложением его создать — нас попросил об этом президент фонда „Сколково“ Виктор Вексельберг,— говорит Эско Ахо.— От нас ждут предложений по развитию инновационной экономики в России, то есть мы не должны замыкаться на локальных проблемах фонда».

Первое заседание совета состоялось в Москве несколько месяцев назад. Главным его решением стало проведение опроса среди партнеров фонда, чтобы по его итогам сформулировать основные предложения в адрес администрации «Сколково» и представителей государства. «Ваши советы, рекомендации послужат основой для многочисленных инициатив, которые будут реализованы в рамках деятельности как самого „Сколково“, так и российского правительства»,— пообещал тогда президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг.

Результаты исследования были оглашены на заседании совета в Санкт-Петербурге. Всего в ходе исследования было собрано более 200 предложений, которые можно разделить на шесть тематических блоков: законодательство, инфраструктура, регулирование, восприятие, персонал и цены.

Участники опроса отметили недостаточную «интернационализацию» специалистов, снижение качества образования, недостаточный уровень мотивации технических специалистов, уменьшение количества выпускников технических специальностей.

Следующая категория — законодательные барьеры, препятствующие развитию высокотехнологичного бизнеса. В частности, участники совета пожаловались на отсутствие механизмов защиты их интеллектуальной собственности и низкую эффективность системы госзакупок.

Далее — проблемы приведения регуляторной среды в соответствие с требованиями сегодняшнего дня, модернизация существующей и создание новой инфраструктуры для исследовательской деятельности. Это относится, например, к тому, насколько сложно устроена процедура таможенной очистки оборудования и материалов, которые нужны партнерам «Сколково» в R&D (научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологические работах — НИОКР). Также совет критикует российскую миграционную политику — главным образом условия получения виз для специалистов в сфере высоких технологий.

Многие члены совета отметили, что НИОКР в России дороже, чем в любой из стран БРИКС и даже во многих развитых странах. Еще одна задача состоит в том, чтобы сформировать в российском обществе и у представителей власти отношение к профессии ученого как к престижной, а к внедрению инноваций в экономику — как к необходимому.

Ежегодно совет планирует проводить три-четыре заседания. Их задача — выдвижение двух-трех внешних и такого же числа внутренних (то есть направленных на совершенствование работы фонда «Сколково» и его проектов) инициатив. В Петербурге о конкретных предложениях не говорили. Участники совета договорились сосредоточиться на кадровых и законодательных проблемах как самых острых. Каждой темой будет заниматься профильная рабочая группа. К октябрю им предстоит подготовить конкретные инициативы.

В Петербурге обсуждалось, как будут строиться контакты совета с властью. Планируется, что это будут письменные обращения в адрес соответствующих государственных структур. Виктор Вексельберг представил главу совета ряду представителей власти. Эско Ахо рассчитывает, что бюрократические барьеры диалогу не помешают. «Мы видим, что от государства исходит реальный запрос на изменения. Еще раз отмечу, что совет создан не по нашей инициативе, мы лишь поддержали предложенную нам идею,— объясняет он.— Кроме того, мы видим, насколько глубоко отдельные чиновники вовлечены в проблемы „Сколково“ и развитие инновационной экономики в целом. Это, например, вице-премьеры Владислав Сурков и Аркадий Дворкович. Не говоря уже о главе правительства. Создание „Сколково“ — это ведь инициатива Дмитрия Медведева».

Помимо разработки предложений стратегического плана совет берет на себя решение проблем меньшего масштаба. Это, например, вопросы привлечения инвесторов, упрощения логистики или, например, организации рабочего процесса компаний, которые участвуют в «Сколково». «Мы услышали вполне определенные замечания по работе фонда, нашим внутренним процедурам,— рассказывает Роман Романовский.— Например, это касается процедуры получения налоговых льгот. Мы разрабатывали их в расчете на то, что это было удобно стартапам. Сейчас через них проходят и крупные компании. Конечно, это не очень удобно». О вариантах решения этой проблемы Эско Ахо рассказал Виктору Вексельбергу в Петербурге.

«Но главное для совета — все-таки не решение частных проблем конкретных компаний, а изменение всего контекста,— подчеркивает Эско Ахо.— Инновационный бизнес очень чутко реагирует на состояние окружающей действительности. Высокотехнологичный бизнес — это в первую очередь его экосистема».

Олег Хохлов

«В России можно инвестировать не только в то, что связано с нефтью или газом»

На Петербургском экономическом форуме фонд «Сколково» будет представлен не только президентом Виктором Вексельбергом и его командой. «Сколково» везет в Санкт-Петербург своих участников. Какую пользу они из этого извлекут, REVIEW рассказал советник президента фонда по работе со стартапами ПЕККА ВИЛЬЯКАЙНЕН.

— Вы готовили резидентов «Сколково» к форуму. С чего все началось? Как вам предложили работу в фонде?

— Пять или шесть лет назад я приехал на экономический форум в Санкт-Петербург. О России я тогда не знал ничего...

— То есть как это — «ничего»?

— Нет, ну, конечно, я бывал здесь. Например, заходил на яхте в Выборг. Моя жена родом из России, у меня есть друзья среди россиян. Но я никогда не занимался здесь бизнесом.

В начале 2000-х компания Tieto, которую я тогда возглавлял (Tieto — один из крупнейших в Северной Европе поставщиков IT-услуг для промышленности и сферы обслуживания.— **Review**), проводила специальное исследование, и нам показалось, что время еще не пришло. Здесь хорошо продавалось программное обеспечение, но сервисные услуги никому не были нужны.

И вдруг спустя несколько лет я приезжаю в Санкт-Петербург и слышу все эти разговоры о модернизации. Это были острые и вполне предметные дискуссии, а не поверхностные рассуждения. Мне было очень интересно в этом поучаствовать.

— С кем же вы дискутировали? И к чему вы пришли в итоге?

— О, это были самые разные собеседники. Бизнесмены из России, из других стран. Политики. Например, я помню, что мы общались с Аркадием Дворковичем. В общем, я подружился с массой людей. С тех пор я следил за «Сколково». И все равно, когда примерно год назад Виктор Вексельберг предложил мне стать его советником, я был настроен скептически.

Ведь как воспринимают «Сколково»? Если мы с вами сейчас выйдем на улицу и поинтересуемся у случайных прохожих, они скажут, что это очень странная затея, потому что за ней стоит государство. У меня были такие же мысли. Помню, и жена меня спрашивала: неужели ты будешь работать на государство? Я всю жизнь посвятил бизнесу и все-таки решил попробовать. В конце концов, мне ведь нечего терять. Я пришел сюда как такой финский конь, сразу сказал, что я здесь для того, чтобы увидеть все как есть. Я хочу увидеть каждую компанию, всех ее сотрудников, я хочу знать, на что здесь тратится каждый рубль. Многие — в том числе мои друзья — критикуют «Сколково» за то, что мы тут тратим деньги российских налогоплательщиков. Знаете, что я им отвечаю? Российские налогоплательщики — это наши акционеры. Я здесь для того, чтобы отстаивать их интересы.

(Окончание на стр. 20)

прямая речь

Что «Сколково» даст российским экономике и бизнесу?

Валерий Язев, *президент Российского газового общества, первый зампред комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству:*
— Надеюсь, «Сколково» даст толчок для повсеместного внедрения инноваций. Начнется модернизации экономики, модернизация промышленности, модернизация российского машиностроения, то есть всех отраслей экономики, что ускорит процесс наращивания несырьевого сектора экономики и в конечном итоге поменяет нынешнюю структуру ВВП.

Сергей Алдошин, *вице-президент РАН:*
— Серьезную и большую площадку для фундаментальных исследований самого широкого профиля. А затем эти исследования можно будет внедрять в промышленность, экономику, бизнес. «Сколково» на сегодняшний день хорош в двух аспектах: у него очень быстрые темпы развития, и ни для каких академических исследований нет ограничений. Если дальше все будет развиваться так же, проект окажется успешным.

Вячеслав Осипов, *зампред комитета Госдумы по науке и наукоемким технологиям:*
— «Сколково» уже дает. Во-первых, туда не так просто попасть. Независимый и очень профессиональный совет сам по себе отфильтровывает лучших из лучших. Он открывает двери, которые до этого были закрыты. Второй важный момент: «Сколково» развивается в регионах, небольших городах и республиках, до которых наука могла бы просто не добраться, а люди с хорошими мозгами и идеями остались бы не у дел. Сейчас, например, в Мордовии у нас есть два резидента, отличные инженеры, академики, там развивается технопарк, выигрываются кластеры. Со «Сколково» многие хотят сотрудничать, это как бы лишний ключик, который очень упрощает жизнь талантливым, умным людям, и главное, что благодаря проекту это теперь происходит не только в пределах Садового кольца.

Александра Бочарова, *гендиректор Premium engineering:*
— Деньги, условия для работы и, как следствие, новый старт и новые возможности. Я лично знаю людей, чьи проекты хотя бы частично «Сколково» финансирует. Условия в виде больших лабораторий, специалистов, с которыми можно консультироваться, получать полезные советы,— это важный фактор для хорошей работы, опыта, обмена идеями. Нам специалисты из «Сколково» подсказали очень много действительно важных вещей, которые мы сейчас применяем в нашем деле. Получается, что, даже еще не став резидентом «Сколково», а только попытавшись, человек уже выносит полезную информацию, которую может применить в своей работе, будь то наука или бизнес.

Александр Викулин, *генеральный директор Национального бюро кредитных историй:*
— Я ожидаю от «Сколково» появления экономистов и идей, избавленных от трех, на мой взгляд, вредных, но тем не менее популярных сегодня заблуждений. Первое: России не надо изобретать велосипед, а просто использовать опыт других стран в развитии собственной экономики. Но таким образом мы отказываемся от уникального советского опыта, которого не было у других стран и который, как показывает даже сегодняшний день, был не всегда плохим. Второе заблуждение: уникальность России в богатых запасах нефти и других природных ресурсов — из этого надо выжимать максимум. Но уникальность нашей страны не в этом, а прежде всего в огромности. Как по территории, так и по населению. Мы великая держава и в состоянии развивать все отрасли. В России должны вестись работы и в сфере информационных технологий, и в робототехнике и в других направлениях — не важно, насколько мы сейчас отстаем от лидеров. И третий, на мой взгляд, мешающий нам тезис заключается в требовании прорыва, некоей сверхидеи, которая в состоянии в одночасье вывести страну или отрасль в лидеры. Многие ждут какого-то «стиваджобса», мессию от экономики, который что-то придумает и всем станет хорошо. Надеяться на это — вводить себя в заблуждение. Будущее — за планомерной и кропотливой работой, а не революционными процессами. Такие решения, рассчитанные на долгие годы, и люди, способные действовать не по шаблону, должны быть предложены нам «Сколково».

Восемь идей для инноватора

Каким образом компаниям-новичкам удается проникнуть на уже сформированный старожилами рынок и дать и без того уже избалованным потребителям новый продукт? Экономисты Всемирного экономического форума выделяют восемь различных стратегий развития стартапов.

Волна. Инновации подобны волнам. Компании могут участвовать в их создании, росте, а также скользить на гребне. Самые успешные стартапы ухитряются поучаствовать сразу в трех этих процессах. Впрочем, это большая редкость — чтобы компания оказалась в состоянии продержаться на рынке в течение всех трех этапов: сначала с нуля участвовать в создании совершенно новой индустрии, затем играть существенную роль в ее росте, а затем наслаждаться плодами этого роста, скользя на гребне ей же созданной волны.

Одна из особенностей многих экономических и инновационных волн заключается в том, что по мере перехода волны от создания к росту и затем от роста до появления ее пика гребня число компаний растет как на дрожжах: все хотят поучаствовать в новой игре, а особенно прокатиться на гребне. Но лишь считаные компании добиваются такой степени прогресса, которая создает возможность появления новой волны. Множество новичков-конкурентов подключается на этапе роста волны, еще больше — когда новая индустрия уже выстроена, и компаниям-основателям становится тесно. Один из немногих примеров компании, удержавшейся на лидирующих позициях на всех этапах новой волны,— это Microsoft (стартап 1975 года).

Некоторые предприятия создают новую волну, но не удерживаются надолго. Хороший пример — социальные сети. Пионером в их построении стала компания Classmates.com, созданная еще в эпоху dot.com-бума в 1995-м. Увы, эта компания так и не дожила до того, чтобы извлечь выгоду из роста и гребня новой волны, которую она помогла создать.

Как только в области соцсетей сформировались условия для появления новой волны, на рынок пришли компании, сыгравшие ключевую роль в дальнейшем росте волны. Одна из самых дорогих компаний мира (несмотря на провальное IPO), Facebook просто удачно встала на плечи более ранних стартапов — той же Classmates.com, основанной в 1997-м, LiveJournal в 1999-м, Friendster в 2002-м, Myspace в 2003-м.

Появление нового продукта в новой категории продуктов. Одной из стратегий для стартапа может быть нахождение лакуны на рынке, поиск продукта, по какой-то причине пропущенного рынком. Например, авиакомпания jetBlue (стартап 1999 года) предоставила новую категорию продуктов на рынке авиаперевозок, объединив высококачественный сервис с низкой ценой за счет использования в самолете единственного класса перелета, где все пассажиры получали одинаковое обслуживание без какой-либо дифференциации, основанной на расположении кресел в салоне.

Появление нового продукта в уже существующей категории продуктов. Новичок может использовать в своих интересах макроэкономические пертурбации или изменения внешней конъюнктуры, которые создают благоприятную возможность для проникновения на рынок с высокими барьерами для новых участников.

«Диэлектрические кабельные системы» (ДКС, стартап 1998 года из России) начали бизнес во вполне традиционной области. После августа 1998-го резко выросла стоимость импортных электрических кабелей. ДКС использовали продвинутые технологии, чтобы разработать полную производственную линию, которая позволила компании занять существенную долю на российском рынке относительно других компаний-старожилов.

Стартап может заработать и просто на моде, даже если похожие продукты уже есть. Innocent (стартап 1998 года из Великобритании) производит и торгует соками и фруктовыми напитками. Компания пришла на существующий рынок, но дифференцировала свой продукт, делая напитки на 100% из фруктов и исключая какие-либо добавки. Благодаря эффективному маркетингу и увлечению экологически чистыми продуктами Innocent стала хорошо известным брендом в Великобритании.

Модернизация цепочки создания добавленной стоимости. Рационализация цепочки создания добавленной стоимости может принять много форм. Основным трендом за последние 50 лет для западных корпораций стало сбрасывание с себя лишних — непрофильных — функций. С этой тенденцией связано и появление новых стартапов, занимающихся аутсорсингом бизнес-процессов (BPO). Второй недавний феномен — появление стартапов, ориентированных на оптимизацию существующей цепочки создания добавленной стоимости.

В области BPO тон задавали индийские компании. Infosys (стартап 1981 года) и Satyam Computer Services (стартап 1987 года, ныне — Mahindra Satyam) способствовали созданию важного рыночного бизнеса, распространившегося на весь мир.

BPO-компании с сильными IT-возможностями сосредотачиваются на определенных областях знаний. Grid Dynamics (стартап-2005 из России), основывает свою стратегию именно на такой специализации. Борис Ренский, исполнительный вице-президент компании по маркетингу, видит миссию Grid Dynamics в «разработке ряда инструментальных средств, для того чтобы помочь различными программным приложениям увеличивать свою эффективность за счет „облачных“ вычислений».

(Окончание на стр. 19)

Классификация стратегий развития стартапов

1	Волна — создание принципиально новой сферы экономической деятельности
2	Появление нового продукта в новой категории продуктов
3	Появление нового продукта в уже существующей категории продуктов
4	Трансформация цепочки создания добавленной стоимости
5	Исследовательская деятельность или открытие нового знания
6	Слияние или поглощение существующих игроков на рынке для реализации эффекта масштаба
7	Реализация преимуществ от изменения регулирующих норм или правительственной политики
8	Перенос идей на новую почву

Источник: Всемирный экономический форум.

review ФОНД СКОЛКОВО

прямая речь

Что промышленность ждет от Сколтеха?

Владимир Довгий, *заместитель генерального директора по инновационному развитию ОАО «ОПК „Оборонпром“»:*
— Для российской экономики создание Сколковского института науки и технологий, или, как его еще называют, Сколтеха,— это признак перехода на новый уровень управления долгосрочным развитием науки и образования в стране. Формат функционирования Сколтеха не вписывается в определение классического университета. Он консолидирует инициативы бизнеса, научных и образовательных коллективов—авторитетов мирового уровня по интеграции широкого спектра научных, научно-технических, научно-технологических, инновационных и других областей, позволяет с большей отдачей интегрировать научные исследования и образование.

Для крупных компаний с государственным участием сотрудничество со Сколтехом основывается в первую очередь на интересе в развертывании исследовательских центров по программам, имеющим принципиально важное значение для сохранения и развития конкурентоспособности. К ним можно отнести исследования в области создания материалов нового поколения, разработки легких и надежных конструкций, создающих конкурентные преимущества, исследования по новым энергетическим технологиям и др.

Мы ожидаем, что функционирование в Сколтехе исследовательских центров с одновременным развитием на его базе академического образования и предоставлением возможностей обучаемым проявлять свои таланты в научной деятельности позволит за короткое время создать в России международный исследовательский университет мирового класса.

Леонид Комм, *вице-президент по программам и инновациям ОАО ОАК:*
— ОАО ОАК приветствует начало работы Сколковского института науки и технологий, созданного 25 октября 2011 года, и отмечает, что сотрудничество ОАО ОАК и Сколтеха уже начинает приносить свои плоды.

Сейчас ОАО ОАК и другим предприятиям и организациям различных ведомств, решающим одни и те же научно-технические проблемы, предоставлена возможность в рамках созданных консультационных групп по нескольким ключевым направлениям обсудить и сформировать цели и задачи для каждой из групп. В соответствии с Концепцией образовательной и научно-технической деятельности Сколтеха определяются возможности и приоритетные направления образовательных и научно-технических программ. В ходе обсуждения в рамках расширенной и разноплановой по составу аудитории появляются новые подходы и идеи, которые могут быть использованы при формировании программ работ.

Для ОАО ОАК такими наиболее приоритетными направлениями являются создание новых экологически чистых высокоэффективных источников энергии для применения в энергоустановках самолетов нового поколения, а также исследование свойств композиционных материалов, все более широко применяющихся в конструкциях самолетов, и мониторинг их состояния.

ОАО ОАК заинтересовано в использовании возможностей Сколтеха для реализации своих перспективных исследовательских проектов и создания научно-технического задела.

Для более продуктивного взаимодействия ОАО ОАК и Сколтеха была сформирована специальная совместная рабочая группа, а в состав консультационных групп Сколтеха по направлениям включены специалисты ОАО ОАК.

Мы возлагаем большие надежды на создаваемые при партнерстве лучших российских и зарубежных организаций научные центры Сколтеха, целью которых будет развитие науки и разработка прорывных технологий и в которых уже изъявило желание работать более 400 ведущих специалистов разных стран. Надеемся в результате объединения усилий специалистов, привлекаемых Сколтехом к работе научных центров, значительно ускорить решение ряда задач, стоящих сейчас перед авиационной промышленностью России.

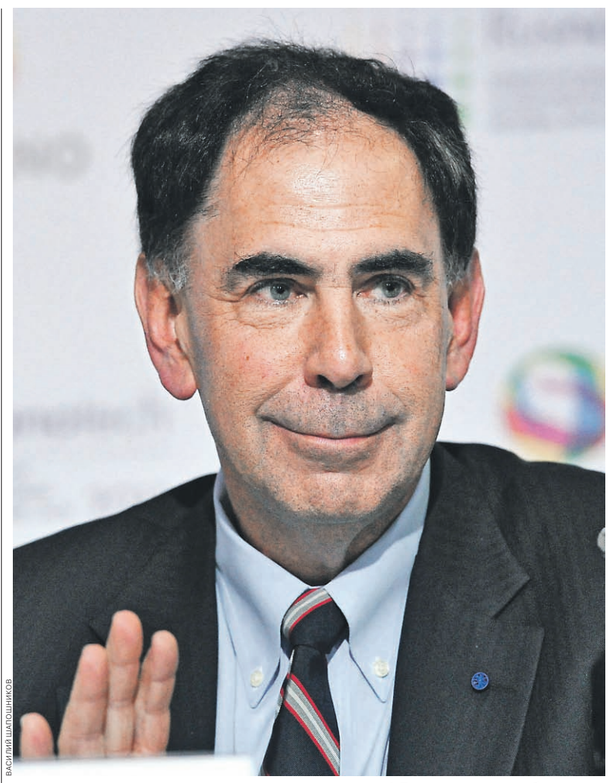
Дмитрий Писаренко,
директор Московского научно-исследовательского центра «Шлюмберже»:
— Сотрудничество с университетами является частью инновационной деятельности компаний, направленной на разработку новых технологий и продуктов, которые создают конкурентное преимущество, необходимое для успешного ведения бизнеса. Не менее важной целью сотрудничества является подготовка и повышение квалификации специалистов компаний в рамках совместных образовательных программ с университетами.

Компания «Шлюмберже» давно и плодотворно работает с многими ведущими университетами мира. В их число входят всемирно известные Массачусетский технологический институт, Стэнфордский университет, Калифорнийский технологический институт, Лондон империал колледж. В России мы сотрудничаем с такими университетами, как МГУ им. М. В. Ломоносова, Московский физико-технический институт, Башкирский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина и другие. За десять лет сотрудничества мы выполнили десятки совместных исследовательских проектов, результаты их легли в основу создания нового поколения нефтесервисных технологий, которые в настоящее время широко применяются в бизнесе. По результатам работ получено более 150 патентов в России и за рубежом. В ходе совместных образовательных программ мы подготовили десятки специалистов, которые сейчас работают в исследовательских и технологических центрах «Шлюмберже» в России, США, Японии и других странах.

Мы приветствуем создание Сколковского института науки и технологий и, безусловно, заинтересованы в развитии партнерских отношений в области исследований, разработок и подготовки специалистов. Очень важно, что Сколтех создается в сотрудничестве с Массачусетским технологическим институтом и другими ведущими зарубежными университетами. Это позволит объединить в работе Сколтеха богатый опыт и глубокие традиции российской научной школы с лучшими достижениями и компетенциями мировой науки и образования.

«Научные исследования и высококлассные специалисты — это то, что будет производить Сколтех»

Сколтеху — Сколковскому институту науки и технологий — нет и года, однако первые студенты уже набраны. О том, насколько динамично развивается университет, как происходил набор студентов, по каким программам они будут обучаться, REVIEW рассказал президент института ЭДВАРД КРОУЛИ.


ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

— Сколковский институт науки и технологий — Сколтех — вы возглавили девять месяцев назад. Вам уже удалось собрать команду?
— Не без гордости могу вам сообщить, что мы продвинулись не только в этом. Пилотные программы будут запущены по всем направлениям деятельности Сколтеха уже в этом году. Что касается сотрудников, у нас две команды, а не одна — администрация и собственно профессорско-преподавательский состав. Сейчас активно идет процесс собеседования с кандидатами. В ближайшие месяцы мы объявим о назначении пяти-шести профессоров, которые будут работать у нас на постоянной основе.

Пока могу лишь сказать, что мы получили сотни заявок. Это представители российских университетов и Российской академии наук, а также профессора из Европы и США. Несколько обращений поступило из Азии. Хотел бы отметить такую особенность: работа в Сколтехе заинтересовала многих ученых, которые когда-то покинули Россию, чтобы строить карьеру за рубежом.

К слову, среди тех, кто уже вошел в администрацию Сколтеха — а она практически сформирована, тоже есть россияне, которые часть жизни провели за границей. Например, наш вице-президент по управлению и развитию Алексей Ситников работал в Стэнфорде, а вице-президент по академическим вопросам выпускник Физтеха Михаил Мягков — в Орегонском университете и Калифорнийском технологическом институте.

— Как вам кажется, чем все они — сотни специалистов, о которых вы говорите,— руководствуются, предлагая вам свои услуги? Они это воспринимают как некий вызов?
— На самом деле, за пределами России Сколтех вызывает большой интерес, это очень многообещающий проект. Сколтех — это попытка создать новый университет мирового уровня на очень сильном интеллектуальном фундаменте, которым располагает Россия. Очень многие стремятся в этом поучаствовать. Смотрите, я буквально только что разговаривал по телефону с ректором Калифорнийского университета в Сан-Диего. Замечу, что это отличный вуз. Входит в десятку лучших мировых университетов. И вот его руководитель только что сказал мне, что очень хочет сотрудничать с нашим институтом. У россиян, которые сейчас живут и работают за рубежом, есть еще один стимул. Думаю, они хотят воспользоваться случаем и принять активное участие в развитии российской экономики и системы образования.

— Сколтех становится известным в других странах? Чья это заслуга? В ваши обязанности входит обеспечение благоприятного имиджа института?
— Само собой, мы занимаемся маркетингом в его классическом виде. Мы создали интернет-сайт, делаем новостные рассылки... Но еще в нашей среде крайне важно, чтобы информация передавалась, что называется, из уст в уста. Вместе с коллегами мы стараемся рассказать об институте как можно большему числу людей. Только что я разговаривал по телефону со своими коллегами из Калифорнии. В начале июня я ездил в Пекин, чтобы провести презентацию в Академии инженерных наук Китая. А мой коллега вице-президент по научной работе Матс Нордлунд только что посетил с этой же целью Израильский технологический институт — Технион.

— В начале лета сообщалось, что в рамках программы Founding Faculty Fellowship десять ученых приняли приглашение института стать консультантами в вопросах выбора научных исследований, приема студентов, привлечения новых преподавателей. Кто эти ученые? В чем именно будет заключаться их помощь?
— Профессорский состав Founding Faculty Fellows будет направлять деятельность Сколтеха, консультируя комитеты по вопросам выбора научных исследований, приема студентов, а также привлечения будущих кандидатов на преподавательские должности. Ведь преподавателю важно понимать, с кем именно он будет работать бок о бок. Создавая университет с нуля, вы сталкиваетесь с проблемой найти самого первого преподавателя.

Мы пригласили 10 профессоров (в дальнейшем их будет больше — 15 или даже 20 человек), которые нам в этом помогут. Это ведущие специалисты в областях, приоритетных для развития Сколтеха: информационные, энергетические, биомедицинские, космические и мирные ядерные науки и технологии плюс предпринимательство в сфере инноваций. По сути, эти профессора — наш ученый совет. Семеро представляют США, двое — Европу, один — Сингапур. Все они занимают ведущие позиции в лучших университетах своих стран. Например, в Арагонской национальной лаборатории, Гарварде, Массачусетском технологическом институте, Национальном университете Сингапура и других. При этом восемь из десяти этих профессоров — выходцы из России.

— Месяц назад в Сколтех были зачислены первые российские студенты. Как будет происходить их обучение?
— Я убежден в том, что университет — это в первую очередь его студенты. Поэтому мне не хотелось затягивать с запуском образовательного процесса. Не терпелось узнать, насколько привлекательным окажется наш институт для студентов.

Мы решили начать с 20 человек. Притом что набор был объявлен в начале весны, когда Сколтех существовал, по сути, лишь на бумаге, мы получили более сотни заявок. Около 40 прошли первичный отбор — на этом этапе мы изучали документы. Их мы пригласили принять участие в финальном туре. В итоге 21 человек — в основном это бакалавры МГУ, Физтеха, МИСиСа и других ведущих российских вузов — получил приглашение учиться в Сколтехе.

В августе они отправятся в Массачусетский технологический институт, где им предстоит пройти интенсивный курс, посвященный предпринимательству в области инноваций. Компанию им составят десять студентов Физтеха, МГТУ имени Баумана, Санкт-Петербургского ИТМО и Томского политехнического университета. Вместе с россиянами будут заниматься студенты Массачусетского технологического института, где все это будет происходить, а также студенты Лондонского королевского колледжа, Швейцарской высшей технической школы Цюриха и Гонконгского университета науки и техники. Их тоже будет около десяти человек.

Подобные курсы должны стать одной из ключевых особенностей Сколтеха. Мы будем создавать сильные образовательные и научные программы, привлекать к работе ведущих преподавателей и исследователей. Но мы стремимся не просто давать знания — мы хотим научить наших студентов использовать эти знания для создания новых продуктов. Материальных или нематериальных. Для России и для всего мира.

После курса в Массачусетском технологическом институте наши первые студенты разделятся на несколько групп, каждая отправится в один из ведущих мировых образовательных центров. Собственно, я уже назвал их. Это Лондонский королевский колледж, Швейцарская высшая техническая школа Цюриха и Гонконгский университет науки и техники. Там они проведут год. В июне 2013 года они вернутся в Россию в Сколково. Таким образом, у нас будет целое лето, чтобы изучить их впечатления и опыт, чтобы завершить разработку собственных образовательных программ Сколтеха, которые мы запускаем как раз в сентябре следующего года.

— А стоимость обучения составит...
— Бесплатно.

— Вы недавно назвали 13 российских научных коллективов, претендующих на создание первых исследовательских центров Сколтеха. Кто эти ученые, какими исследованиями они занимаются?
— На самом деле, это международные коллективы, хотя в каждом из них действительно есть представители российских научных центров — университетов или научно-исследовательских институтов.

Всего мы рассматривали более 100 предложений — 129, если быть точными. Те 13 коллективов, которые мы выбрали, сейчас оценивают ведущие мировые эксперты, среди которых есть и россияне. В течение месяца мы объявим трех победителей. В дальнейшем проведем еще два тура конкурса. Планируется, что в Сколтехе будет15 исследовательских центров, которые будут работать в пяти областях (я называл их ранее): информационные, энергетические, биомедицинские, космические и мирные ядерные технологии.

Каждый центр, который мы выберем, получит государственное финансирование в размере до $4 млн в год. Кроме того, мы привлечем частные деньги. Например, мы собираемся привлечь к финансированию научных программ американские и китайские фонды.

Профессора, которых мы сейчас ищем, помимо преподавания будут также вести научную деятельность. Для кандидатов, которых мы рассматриваем, это один из весомых аргументов в пользу работы в Сколтехе. Приехав в Россию, они попадут в состав исследовательских центров, которые объединяют специалистов мирового уровня.

— Но ваше взаимодействие с государством этим не исчерпывается?
— Сейчас создаются совместные рабочие группы, в состав которых войдут исследователи и представители ведущих российских и зарубежных компаний. Деятельность рабочих групп будет охватывать пять основных областей, составляющих сферу интересов Сколтеха. Одно из направлений — это, конечно, все, что связано с нефтью и газом. Другое — аэрокосмическая промышленность. Третье — IT. И так далее. Эти группы будут формулировать первоочередные задачи исследований, давая возможность производственным компаниям-лидерам принимать более эффективное участие в научной деятельности Сколтеха.

Нам важно понимать потребности тех, для кого мы работаем. Это похоже на продвижение товаров — product marketing. Научные исследования и высококлассные специалисты — это то, что мы производим.

прямая речь

Что «Сколково» даст российским экономике и бизнесу?

Евгений Велихов, *президент национального исследовательского центра «Курчатовский институт»:*
— Все, и в первую очередь колоссальный рывок в науке, а значит, и в экономике.

Сергей Железняк,
зампред Госдумы («Единая Россия»), заместитель секретаря генсовета партии:
— Сейчас «Сколково» дает пример запуска и реализации инновационных проектов. Кроме этого он является сегодня кузницей и решений, и алгоритмов перехода на высокодоходную, умную экономику. И это пример, как опыт «Сколково» может быть мультиплицирован на федеральные округа, федеральные научные центры различных отделений Академии наук. Естественно, Сколково не должен быть единственным центром инноваций в стране, но он лаборатория инновационного успеха, который потом нужно распространять по России.

Сергей Гуриев,
ректор Российской экономической школы:
— «Сколково» — это очень важный проект. Создание инновационного центра мирового класса позволит бизнесу реализовать модель, которую можно будет потом масштабировать в других регионах России. И если это произойдет, то Россия вернется на мировую карту инновационной отрасли.

Павел Козлов,
директор по развитию бизнеса NAVTEQ:
— «Сколково» поможет тем, что подскажет бизнесу, какие ниши ему занимать, как лучше и эффективнее в них строить свое дело. Мы надеемся на то, что «Сколково» может стать большой площадкой для бизнеса, подскажет ему какие-то новые возможности. Любая такая площадка идей — это уже само по себе возможность, и чем их больше, тем лучше. Конечно, это осуществимо, только если правительство эту систему захочет развивать и поддерживать.

Андрей Павлов,
генеральный директор компании «ДатаДом»:
— Идея «Сколково» должна позитивно отразиться на многих отраслях российского бизнеса, в особенности на отраслях сферы IT и инновационных технологий. Вся инфраструктура этого проекта рассчитана на придание ускорения развитию данных отраслей благодаря выделяемым грантам, льготному налогообложению, льготным ставкам аренды офисных и жилых помещений. Данные послабления и субсидии должны позволить российскому бизнесу высоких технологий перейти на новый качественный уровень, увеличив эти отрасли как количественно, так и качественно. Высокая активность в этих сферах позволит более активно развиваться и телекоммуникационным рынкам, и рынку IT-услуг для конечного потребителя. Вероятно, в этой связи будут возрастать и объемы интернет-трафика в связи с увеличением медиаконтента. Данные изменения не смогут не коснуться нашей отрасли — рынка услуг дата-центров. Для размещения все более возрастающих объемов передаваемой и хранимой информации потребуются все новые и новые мощности вычислительной техники, которую потребуется где то размещать. Это, в свою очередь, усилит тенденцию роста строительства новых площадей дата-центров. Уже в данный момент известно, что даже в рамках «Сколково» планируется строительство нескольких крупных дата-центров, которые позволят частично обеспечить собственные потребности компаний-резидентов. Единственным, но существенным препятствием для столь радужных перспектив может стать формальный подход к развитию технопарков, выливающийся в лоббистское распределение благ, выделенных государством, и учинение препонов малому и инновационному бизнесу, и наша общая задача — не допустить развития ситуации подобным образом.

Антон Зубихин, *генеральный директор ООО «Центр инновационного развития СТМ»:*
— «Сколково» — хороший провайдер в плане коммерциализации наших продуктов на российском и зарубежных рынках. Продвигая проекты на высоком политическом уровне, «Сколково» одновременно дает им большой резонанс — гораздо больший, чем если бы компании собственными силами продвигали свои проекты. Например, наша разработка — локомотив с гибридным приводом — уже вышла на международный рынок: благодаря «Сколково» на нас обратили внимание коллеги из Казахстана и Латвии. Кроме того, сегодня многие российские предприятия, прежде всего в машиностроении, испытывают большие трудности, связанные с финансированием НИОКР — новых разработок, новых инновационных идей и проч. Фонд «Сколково» в нашем случае позволил привлечь деньги на НИОКР, сохраняя при нас всю интеллектуальную собственность: патенты и конструкторскую документацию. Это серьезное и крайне важное отличие от других форм государственной поддержки. Сегодня ситуация такова: если компания заключает государственный контракт на разработку какого-то инновационного продукта, то, к сожалению, права на интеллектуальную собственность и патенты до сих пор принадлежат Российской Федерации, а не компании-разработчику. Именно по этой причине российские предприятия не имеют возможности в дальнейшем коммерциализировать свои разработки. Для компаний—резидентов «Сколково» ситуация совсем другая, и в конечном счете это позволит сделать бизнес более конкурентным прежде всего на международном рынке.

Александр Туркот, *исполнительный директор IT-кластера Фонда «Сколково»:*
— Очень хотелось бы, чтобы «Сколково» дал российскому бизнесу понимание путей коммерциализации научного и интеллектуального потенциала страны. При наилучшем раскладе «Сколково» должен показать, что это единственная модель ведения нормальной экономики, современного бизнеса в современных условиях. Потому что без технологий, без продвинутой интеграции бизнеса в мировую экономику никуда не уехать. Но Сколково не должен оставаться резервацией, даже в самом лучшем смысле этого слова. Поэтому нужно не изымать из регионов лучшие мозги, чтобы посадить их в Сколково, а создавать подобные зоны на местах. Нужно это направить в Новосибирск, Казань, Томск, Екатеринбург, Санкт-Петербург и так далее.

НОВОСТИ

Мэр увидел «Гиперкуб»
24 мая мэр Москвы Сергей Собянин ознакомился с ходом строительства инновационного центра Сколково, территория которого с 1 июля войдет в состав российской столицы. Первое здание «Гиперкуб» почти готово — в нем мэр провел рабочее совещание, посвященное ходу строительства. Семиэтажный куб (длина грани — 31 м) из стекла и бетона планируется сдать в эксплуатацию в сентябре. К этому времени будут завершены все отделочные работы, запущена первая из двух строящихся сейчас в Сколково электроподстанций и проложены высоковольтные линии, которые обеспечат ввод объектов. Основную часть работ по строительству в городе дорог и инженерных коммуникаций планируется выполнить к 2014 году, когда ему предстоит принимать саммит «большой восьмерки».

Единомышленник принесет $20 млн
Венчурный фонд Frontier Ventures, специализирующийся на инвестициях в сфере потребительских интернет-услуг, 29 мая подписал с Фондом «Сколково» меморандум о взаимопонимании, взяв на себя обязательство вложить $20 млн в технологические проекты, разрабатываемые участниками «Сколково». При этом Frontier Ventures получит не только доступ к базе данных проектов «Сколково» и возможность инвестировать в эти проекты, но и право обращаться в фонд с заявками о присвоении статуса участника своим портфельным компаниям. Партнер-основатель Frontier Ventures Дмитрий Алимов считает такое партнерство «органичным». Сейчас в списке инвесторов «Сколково» уже более 30 российских и зарубежных компаний и фондов.

Топливным элементам нашли инвестора
Резидент ядерного кластера Фонда «Сколково» екатеринбургская Уральская производственная компания 5 июня заключила с немецкой SUNFIRE GmbH договор о сотрудничестве. Компании намерены совместно разрабатывать энергетические установки на планарных (то есть плоских) твердооксидных топливных элементах и организовать их серийное производство. Создаваемая технология может повсеместно применяться в автономных источниках тока, причем экологически безопасных, так как в топливных элементах энергия углеводородного топлива преобразуется в электроэнергию, минуя процесс горения и, соответственно, без выброса парниковых газов. Если этап разработки завершится успешно, стороны обязуются бесплатно передать необходимые права на интеллектуальную собственность для совместного ведения бизнеса. Все расходы и прибыли партнеры будут делить пополам. Ожидается, что годовой оборот компании на стадии мелкосерийного производства составит около 1,5 млрд руб. с перспективой роста до 30 млрд руб.

Голландские технопарки поделятся опытом
Делегация Фонда «Сколково» во главе с его президентом Виктором Вексельбергом 26–27 июня отправится с визитом в Нидерланды, чтобы установить контакты с компаниями, научными организациями и инвесторами в этой стране. Делегация планирует посетить Университет Твенте, биопарк Лейден, технопарк Брейнпорт в Эйндховене, центры «Медицинской дельты» в Роттердаме и Делфте, а также Центр оптимизации в нефтяной и газовой промышленности в Делфте и в Энергетической долине в Гронингене. За год представители «Сколково» уже побывали с роуд-шоу в Великобритании, Германии, Италии, Австрии, Франции, Испании. Эти поездки «открыли перед нами новые перспективы сотрудничества в области инноваций», пояснил господин Вексельберг.

Microsoft предлагает решения
Microsoft Business Solutions и Фонд «Сколково» 21 мая подписали соглашение об открытии Центра НИОКР Microsoft. В центре будут вестись работы по прикладным исследованиям и разработке программных решений Microsoft Dynamics, которые поставляются по всему миру. Ожидается, что к 2015 году центр задействует более 100 ИТ-специалистов и ученых. Microsoft — один из стратегических партнеров «Сколково». Компания является генеральным исполнителем проекта Центра обработки данных (ЦОД) Сколково, курируя в том числе этап разработки концепции и архитектуры ЦОД. Microsoft также участвует в образовательных программах. Кроме того, компания со скидками (а частично и бесплатно) предоставила фонду большой набор программного обеспечения, включая специализированное ПО для исследований.

Управлять деньгами Сколтеха будут ВТБ и «Альфа»
По информации газеты «Ведомости», управляющими эндаумента Сколтеха станут структуры банка ВТБ и УК «Альфа-Капитал». Предполагается, что этот фонд получит в управление порядка $500 млн, целевая доходность инвестиций составит около 5%, а формироваться он будет за счет отчислений крупнейших госкомпаний. В соответствии с поручением бывшего президента РФ Дмитрия Медведева они должны выплачивать в этот эндаумент 3% чистой прибыли по РСБУ или 1% от затрат на свои программы инновационного развития. По словам вице-президента фонда «Сколково» Станислава Наумова, соответствующие процедуры должны завершиться к сентябрю, тогда же начнется наполнение фонда.

Уралвагонзавод придет в «Сколково»
Корпорация «Уралвагонзавод» (УВЗ) совместно с компанией РТИ построит центр научных исследований и опытно-технологических работ в «Сколково», сообщил газете «Известия» заместитель гендиректора по инновациям и инвестициям завода Андрей Торгашев. Инвестиции УВЗ составят более 1 млрд руб. Предполагается, что центр займется «научной и конструкторской деятельностью, в том числе по производству вагонов из композиционных материалов, двигателей внутреннего сгорания и трансмиссии». Планируется разработка нового класса вагонов, полностью изготовленных из композиционных материалов. Сейчас такие изделия в России не только не производятся, но и не нашлось ни одной фирмы, которая бы гарантировала, что может произвести композиционный материал с заданными характеристиками. Конструируемые дизельные двигатели будут иметь мощность от 300 до 1,5 тыс. лошадиных сил и предназначены для автомобилей и спецтехники, в том числе для военных машин.

«Весь наш проект — про людей»

Генеральный директор технопарка Сколково СЕРГЕЙ КУРИЛОВ рассказал REVIEW об отличительных чертах Сколково и о том, каких людей привлекает этот проект.

— Что такое технопарк Сколково и зачем он нужен?
— Технопарк — место, где размещены компании и предприниматели, задача которых делать то, что никто никогда не делал, или пытаться усовершенствовать то, что никто не старался доработать. В России более 100 технопарков. Созданные в бывших военных частях или промышленных зонах, большие по площадям и достаточно известные в своих областях, они идеальны по многим характеристикам. Но технопарков, которые могут похвастаться высокой степенью коммерциализации, в нашей стране мало. А тех, которые известны за рубежом, вовсе нет.

— Нужно ли для этого создавать отдельный город? Почему нельзя обойтись лабораториями, офисными центрами, грантами для ученых?
— Изобретателю не достаточно стола и бумаги — ему нужна инфраструктура. Нужно, чтобы рядом с его столом находилось научно-исследовательское оборудование. Ему нужны особые условия: экономический климат, низкая ставка арендной платы, сервисы для развития компании. Если помимо офиса и лаборатории поблизости построят еще и жилье, то такое место станет идеальным для новой ступени развития компаний. Чтобы пошел процесс созидания, изобретатель должен находиться в среде своих. В сообществе, понимаете?

— Что сегодня представляет собой Сколково?
— Сейчас мы работаем в режиме бизнес-инкубатора, у нас пока нет полноценной лаборатории. Мы находим потенциальных резидентов, формируем клиентскую базу, проводим обучающие семинары. Но пока все, что мы можем предложить глобально,— это удобные офисные помещения. Мы взяли в аренду административное здание на территории Московской школы управления и немного его переоборудовали. Последнюю очередь мы сдадим в сентябре и сразу планируем запустить туда до 40 компаний. Пока у нас 25 арендаторов. Это мало при ставке арендной платы $300 за 1 кв. м. Среди них пять компаний — наши лидеры. Плюс достраивается здание «куба», которое находится через дорогу от этого временного здания технопарка. Пространство там небольшое — 1,3 тыс. кв. м, но в зависимости от конфигурации там могут разместиться еще до 15 компаний.

— А как будет выглядеть уже готовый технопарк в готовом городе Сколково?
— Готовый технопарк Сколково — монументальный проект на 150 тыс. кв. м. Почти целый поселок с правильными лабораториями, правильными для опытного производства помещениями, хорошей вентиляцией, усиленными полами. Мы сделаем помещения гибкими. Здания, которые у нас сейчас есть, не приспособлены под лаборатории — мы вынуждены из-за этого отказывать многим желающим. У нас практически нет биологов, потому что пока для них не созданы специальные условия. Представьте, что будет, если он вылет что-нибудь из пробирки? А такой центр лабораторий поможет в будущем распределять всех наших резидентов по кластерам с учетом специфики их деятельности и направлений.

— Какие это направления?
— Совершенно разные. Инновационные технологии, биомедицинские технологии, технологии энергоэффективности, космос, даже ядерные технологии.

— Когда все смогут увидеть готовый вариант иннограда?
— К 2017–2018 годам мы планируем полностью завершить строительство всех пяти корпусов и лаборатории технопарка. Первую очередь сдадут в середине-конце 2014 года. Объекты социальной структуры — рестораны, конференц-залы — будут занимать примерно треть всего пространства. Их мы будем сдавать в аренду и как раз с этого получать прибыль. А дальше пойдут тяжелые лаборатории. На втором и третьем этажах будут модульные офисы и небольшие исследовательские центры. Рядом с технопарком расположатся дома для сотрудников и резидентов.

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

— Как финансируется строительство?
— Проект сейчас на 100% финансируется из бюджета, а фонд «Сколково» государство выбрало в качестве посредника, который вкладывает эти деньги в развитие. Мы создаем инфраструктуру, устанавливаем правила, обеспечиваем финансирование. Руководство фонда установило четкую задачу: не менять структуру финансирования, только наращивать количество привлеченных средств от инвесторов, особенно на деятельность стартапов. Самое затратное — это инфраструктура. Конечно, весь город не построишь сразу. Он будет развиваться в зависимости от привлечения средств резидентов. Наша задача состоит в том, чтобы извлечь из этого максимальную выручку и грамотно фазировать проект.

— За счет чего можно извлечь эту выручку?
— У нас есть университет, некоммерческое объединение, и есть технопарк, который является коммерческим предприятием. Мне предоставят комплекс зданий, которые будут безумно дорогими в эксплуатации, поэтому в инфраструктурной части мы всегда будем нуждаться в субсидиях. Это ответственность государства, здесь у нас нет цели окупить затраты. Наша задача — как можно скорее начинать получать выручку с технопарка за счет арендной платы и предоставляемых услуг.

— Какие компании хотят стать резидентами «Сколково»?
— Совершенно разные. Есть люди с идеей, только вышедшие из лаборатории, которые не понимают, как делать бизнес, но очень хотят преуспеть. Иногда эти люди не только не понимают, как делать бизнес, но и не хотят — у них просто есть научная идея, которую они хотят довести до ума, применить в какой-то технологии и получить некий продукт. Это самая зеленая категория резидентов.

Есть уже сформированные компании с развитой идеей, но им нужно как-то развиваться дальше. Это второй тип. У третьего типа компаний есть идея, небольшой штат, у многих оформлен патент, но они не совсем понимают, как продвигать продукцию компании на рынке. Они могли поднять какие-то инвестиции на первый раунд, но теперь деньги закончились, а как привлечь еще одного инвестора, им не совсем ясно. Четвертый тип — это уже состоявшиеся компании. С выручкой, со штатом больше 25 человек, у которых есть права интеллектуальной собственности. Они видят свой рынок, но им нужен небольшой толчок для нового этапа. Например, необходимо больше денег, чтобы «упаковаться» и выйти на западный рынок или создать с кем-то СП.

— И что в такой ситуации будет делать «Сколково». Как технопарк и фонд могут помочь такой компании?
— Смотрите, допустим, есть компания «Ромашка» и компания Intel, которые вряд ли пересеклись бы в реальной жизни. Но «Сколково» и технопарк могут стать для компании «Ромашка» социальным лифтом: познакомить с нужными людьми, помочь с презентациями. Вообще, фишка нашего проекта и одновременно его сложность в том, что каждый элемент нашей системы — университет, технопарк, сам фонд, который там работает,— направлен на помощь таким резидентам.

Стандартных предложений нет, только индивидуальные. Еще зеленым резидентам мы можем предложить дешевый офис, бесплатных консультантов, обучение программе предпринимательства в университете, можем найти им инвестора, можем стать для них своеобразным инкубатором. А четвертой категории мы можем помочь найти партнера и установить с ним отношения. Весь наш проект — про людей.

— Что лично вы будете считать успехом?
— Я буду считать попаданием в десятку, если хотя бы одну компанию за год я выведу в листинг, если она поднимет новый раунд финансирования, найдет третьего инвестора или продастся с потрохами одному крупному. Мне важно, что я могу помочь им сделать бизнес на научно-исследовательской деятельности и выйти в рынок. Нам интересно вкладывать в проекты, которые нужно чуть-чуть подтолкнуть, чтобы они выстрелили. Пока таких мало. Но наш опыт показывает, что чаще всего успех и находки талантов — дело случая. Ты никогда не можешь быть уверен до конца в том, какой из проектов выстрелит.

— Есть ли примеры проектов, на которые никто не обращал внимания, а они оказались востребованы на рынке?
— Недавно пришли к нам ребята, у которых не было ни денег, ни связей. Они делают специальные приложения для телекоммуникационных систем. Они случайно попали на форум, организованный при нашей поддержке, встретили там американского инвестора и внезапно нашли $5 млн на развитие. С нуля! Оказалось, что то, чем они занимаются, хоть и небольшой бизнес, но очень важный.

— Вы много рассказываете про достоинства проекта. А есть ли у него недостатки? С чем сложнее всего работать?
— Я в проекте год, но мне кажется — уже лет десять: настолько быстро все меняется. Изначально в проекте оказались мины. Мы на 100% субсидируемая компания, а значит, испытываем соответствующие ограничения, бюрократии становится слишком много. Уровень бюрократизации притормаживает принятие нужных решений. Как тут объяснить любому работнику фонда, что, вот, давай, расслабься, твори и придумывай, как эффективно развивать проект? Все стремятся разделить ответственность и обложиться приказами. Уровень бюрократизации фонда сильно увеличился, что притормаживает принятие нужных решений, выросла и нервозность сотрудников. Но это беда всех бюджетных организаций. Эту проблему мы уже начали решать.

— Как продвигается сотрудничество Сколково и MIT?
— MIT — это феноменальный центр концентрации предпринимательской активности. Если вы попадаете внутрь, у вас нет шансов не стать предпринимателем. Все направлено на то, чтобы вытолкнуть тебя в бизнес. Если ты не ученый, ты найдешь нужного человека, вытащишь его из лаборатории, заставишь запатентовать свои разработки и попытаешься это кому-то продать. По объему коммерциализации MIT уникален. Нам нужна такая же организационная модель. Вместе с ними мы развиваем центр предпринимательства. И занимаемся всем: от разработки программ обучения, структуры и планирования университета до моделей будущей научной инфраструктуры.

— Сколковский технопарк создается по модели, отличной от MIT и Стэнфорда, возникших вокруг университетов. Стоит ли вообще создавать технопарк усилиями государства?
— Есть разные модели создания технопарков. Некоторые из них были построены с нуля и в США. Это как с дорогами: ты не едешь из точки А в точку В, потому что там нет дороги и проводить ее никто не будет. Хотя если бы кто-то провел эту самую дорогу, то, может быть, она бы пользовалась спросом. Мы в выигрышной ситуации по сравнению с Западом: можем учесть их ошибки и разработать более эффективную систему и модель управления.

прямая речь

Что «Сколково» даст российским экономике и бизнесу?

Антон Платонов, *генеральный директор компании StoreData:*
— На мой взгляд, проект «Сколково» может дать России одну простую вещь — возможность реализации коммерчески успешных проектов, основываясь на неких имеющихся научных знаниях и технологиях. Приписываемый «Сколково» статус инновационности, некоего инкубатора идей не очень к нему применим по одной простой причине: на данный момент мы практически полностью развалили фундаментальную науку, а без нее придумать что-то новое и получить гордый статус новатора и первопроходца очень сложно. К огромному сожалению, одним только «Сколково» мы восстановить ситуацию не сможем — нужно заново выстраивать систему образования и развивать науку. Касательно пользы «Сколково» как коммерческого проекта, основанного на использовании уже существующих научных и технических решений, то в этом плане ситуация выглядит значительно лучше. При существовании жесткого контроля коррупции со стороны государства, внятной программы финансирования и четких поставленных целей можно получить определенный положительный коммерческий результат.

Артем Разумков, *генеральный директор ООО «Сателлит Инновация»:*
— Для компаний-резидентов — огромное количество преимуществ: налоговые льготы, финансирование на реализацию высокорискованных научных проектов на очень удобных, мягких условиях, использование компетенций фонда «Сколково» в разных направлениях, например в защите интеллектуальной собственности, патентовании и многое другое. Сейчас, когда фонд начал реализовывать какие-то проекты, вдобавок ко всем прочим формам поддержки мы получили еще и доступ к каналам сбыта: «Сколково» проводит мероприятия, в рамках которых компании-резиденты встречаются и с представителями власти, и с зарубежными коллегами. Кроме того, совсем недавно началась практика совместного участия компаний-резидентов с фондом «Сколково» в различных отраслевых выставках. Если таких компаний, как мы или другие участники проекта «Сколково», будет больше, то это принесет огромную пользу для всей российской экономики, которая так или иначе перейдет на инновационные рельсы.

Алексей Костров, *исполнительный директор Московского фонда развития венчурного инвестирования:*
— Прежде всего полигон для экспериментов. В «Сколково» можно отработать технологии повышения инновационной активности предприятий, как крупных, так и мелких и средних, которые потом можно растиражировать по всей стране. Главный итог работы фонда «Сколково» — это сам «Сколково». Этот проект привлек внимание общественности к инновациям и позволил уделять больше внимания этой прежде непопулярной теме на всех уровнях власти и в крупных компаниях. В любом случае это хорошая история. Но один «Сколково», какой бы успешной ни оказалась его работа, не позволит модернизировать всю российскую экономику. Это всего лишь отдельный проект, и если мы хотим масштабных изменений в экономике, то должно быть много «Сколково» по всей стране.

Александр Галушка, *президент «Деловой России»:*
— Все будет зависеть от того, какое развитие получит этот проект. Если он станет прорывным и у нас возникнут десятки «Сколково» по всей России, тогда он даст немало хорошего российскому бизнесу. Если же «Сколково» окажется локализованным под Москвой инновационным оазисом, сложно ожидать каких-то серьезных результатов. Пока что мы не получили ответ на вопрос, когда и каким будет прирост ВВП и увеличение налогов в российский бюджет от этого проекта.

Филипп Пегорье, *президент Alstom в России:*
— Импульс для дальнейшего развития инновационного бизнеса. Цель «Сколково» — создавать идеальные условия для тех компаний, которые уже работают в России и за рубежом, чтобы они транслировали свой опыт и исследовательские достижения на все сферы российской экономики. Это правильно, что для резидентов «Сколково» создано множество преференций, потому что для полной модернизации всей экономики нужно, чтобы было несколько десятков компаний, которые твердо стоят на ногах. Они потом подтянут за собой все остальные.

Цифрой по жизни

«Измените представление о России» — эти слова президента Фонда «Сколково» Виктора Вексельберга могли бы стать девизом не только международной конференции Skolkovo meets DLD. 28–29 мая в Москве лидеры российского hi-tech обсуждали будущее место страны на карте цифровых технологий.

Сколковский фонд предоставил мировой элите высокотехнологичных отраслей повод собраться в Москве. Digital October — оккупированное интернет-компаниями и стартаперами здание фабрики «Красный Октябрь», пожалуй, самое правильное в России место для такого мероприятия..

DLD — значимое событие для хайтек-компаний, поэтому стать партнерами Skolkovo meets DLD согласились Google, «Яндекс», Mail.Ru Group, Facebook, HP, Microsoft, EMC, CNBC и другие. Примечательно, что топ-менеджеры зарубежных компаний на конференции выступили не только в роли спикеров, но и слушателей. Это довольно редкое явление для российских мероприятий, посвященных сфере высоких технологий. Всего приглашенных участников было около 700, в том числе среди участников были заявлены глава Mail.Ru Group Дмитрий Гришин, гендиректор «Яндекса» Аркадий Волож, основатель социальной сети «В контакте» Павел Дуров (на заседание секции он не явился), а также топ-менеджеры интернет-аукциона eBay.

Skolkovo meets DLD стала прекрасным поводом показать интерес нашей страны в развитии высоких технологий и наладить связи с западными партнерами. Пока с этим большие проблемы. Как заметил в кулуарах конференции управляющий партнер венчурного фонда Almaz Capital Александр Галицкий, даже российским инвесторам проще вкладывать деньги в компании, которые зарегистрированы за пределами страны. С зарубежными инвестициями ситуация также обстоит не лучшим образом, подтвердил управляющий директор CrossroadsVC Роберт Голдберг. Западные компании предпочитают инвестировать в команды с опытом и яркими новыми идеями,— подчеркнул он.

Стараясь сделать московскую конференцию DLD по-настоящему «западным» мероприятием, организаторы сурово пресекали попытки заговорить по-русски. Но открытие конференции все равно оказалось с национальным колоритом: израильский предприниматель Йосси Варди заставил зал из смущенных иностранных топ-менеджеров и медиабизнесменов петь «Калинку», объясняя это своей детской ассоциацией. По его словам, для него Россия окружена романтическим ореолом и до сих пор является тайной. С этого и началось двухдневное обсуждение развития интернета в России, его роли в экономике, финансирования инноваций и даже проектирования городов будущего: как правильно планировать автодороги, каким экологическим стандартам должны соответствовать города, как обустроить городское пространство для жителей мегаполиса.

Интернет-экономика по масштабам уже больше экономики Испании. В исследовании компании McKinsey обосновывается, что интернет вносит существенный вклад в ВВП каждой страны. Например, в странах с уже развитой инфраструктурой скоростных сетей все больший процент потребительского рынка переходит в интернет. Растет электронная коммерция, благодаря соцсетям увеличиваются доходы от рекламы.

Глава «Яндекса» Аркадий Волож заявил, что рекламная отрасль в сети по обороту уступает только телевизионным продажам. По его словам, аналитики оценивают выручку рунета в 2011 году в 42 млрд руб. «Сейчас почти весь мир пользуется услугами России в космической сфере, через нас проводят запуски, покупают ракетоносители. Таких же результатов можно добиться и в интернет-индустрии»,— считает он.

Перспективным направлением считают цифровые технологии и в российском правительстве. По мнению вице-премьера Аркадия Дворковича, интернет уже сделал жизнь граждан намного проще, дальнейшее его развитие должно стать стратегией государства.

Увы, несмотря на высокий потенциал, по степени влияния интернета на экономику РФ до сих пор соседствует с Нигерией. Главная причина отставания от США, Великобритании и некоторых стран Европы и Азии — неблагоприятные условия для ведения бизнеса. Чрезмерная монополизация и коррумпированность смежных бизнесов мешают расти продажам в интернете. Представитель McKinsey в России Айгуль Халикова уверена, что в стране есть много людей, способных вести бизнес через интернет и создающих яркие проекты, но местные инвесторы и государство оказывают им недостаточную поддержку.

Главная же проблема — недостаточность финансирования и неготовность инвесторов рисковать, вкладывая средства в разработки, считает большинство участников.

Поменять ситуацию как раз и призван проект «Сколково», заявил президент фонда Виктор Вексельберг, прозванный западными коллегами «мистер Сколково». Он подчеркнул, что сколковский технопарк, который должен дать место как минимум 800–1000 стартапам, поможет решить для российских хайтек-проектов проблему нехватки финансирования. Однако моментальных результатов здесь ждать не следует, работа предстоит долгая. «Почему все спрашивают, чего мы достигли? Это может спрашивать только кто-нибудь из российского правительства, но они знают, что результаты будут не сразу»,— пошутил господин Вексельберг, добавив, что необходимым условием получения результата является вовлеченность в процесс компаний и бизнесменов за пределами Москвы.

Примеры успеха уже есть: некоторые профинансированные фондом разработки были продемонстрированы на конференции. «Когда поедете домой, скажите, что Россия не такая, как вы считали. Измените представление о России»,— заключил Виктор Вексельберг, обращаясь к западным коллегам.

Елена Данилович

Восемь идей для инноватора

(Окончание. Начало на стр. 17)

Grid Dynamics стал одним из лидеров в области быстрорастущего рынка краудсорсинговых услуг.

Исследовательская деятельность или открытие нового знания. Научные открытия всегда были важным подспорьем для многих молодых компаний. Например, фармацевтические компании, которые стремятся обнаружить какое-либо лекарство, всегда сталкиваются с риском провала, но зато успех может многократно окупить все усилия. Фармстартапы часто начинают работать на очень ранних исследовательских стадиях, задолго до того момента, когда они смогут рассчитывать на доходы от конечных потребителей их лекарств.

GenPharm (стартап 1988 года из США и Нидерландов) стал пионером в области трансгенной технологии. На пути к коммерциализации GenPharm существовал за счет финансовой поддержки от венчурного капитала и правительственных грантов. Позже компания вышла на прибыльную деятельность и достигла существенных успехов в коммерциализации своих продуктов.

Слияние или скупка существующих игроков на рынке для реализации эффекта от масштаба. Verio (стартап 1996 года из США) хороший пример достижения эффекта масштаба посредством скупки конкурентов. Владелец Verio Дэрин Бреннан воспользовался венчурным финансированием и скупил за несколько лет около 40 крупных интернет-провайдеров в США. Основанная как поставщик интернет-сервиса и веб-хостинга, компания быстро стала главным игроком на рынке, предоставляя услуги в основном малому и среднему бизнесу.

Реализация преимуществ правительственной политики. Частный капитал вместе с государством неоднократно поддерживали бизнес в создании высокотехнологичных производств в разных странах. Показателен пример индустрии полупроводников. Успех в этой отрасли — капиталоемкой и высокотехнологичной — всегда базировался на удачном сочетании господдержки, частной инициативы и инновационных решений, причем не только в производственной и инженерной сфере, но и в организационной структуре бизнеса.

Зародившаяся в США в середине прошлого века индустрия полупроводников была плодом венчурных инвестиций и масштабной государственной помощи. Дедушка современной полупроводниковой промышленности американская Fairchild Semiconductor была основана в 1957 году и названа в честь работавшей в основном на Пентагон и занимавшейся производством фототехники Fairchild Camera and Instrument. Последняя предоставила новорожденной компании венчурное финансирование размером в $1,5 млн взамен на право выкупить Fairchild Semiconductor в течение восьми лет. Стартап стал прибыльным всего спустя шесть месяцев после основания, и Fairchild Camera and Instrument воспользовалась правом выкупа уже в 1958 году. А в 1959-м Fairchild Semiconductor создал первую кремниевую интегральную схему. Так был заложен фундамент современной компьютерной индустрии.

Позже правительственная поддержка проявила себя на Тайване. Основанная в 1987 году правительством Тайваня, Philips и пулом частных инвесторов Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) стала по-настоящему инновационной. До этого стандартом в отрасли были вертикально интегрированные компании, сочетавшие в себе и инженерную разработку чипа, и его производство (очень дорогостоящее). TSMC создала модель предприятий, производящих полупроводники, разработанные сторонними фирмами, так называемую полупроводниковую кузницу. Это позволило разделить два дорогостоящих и логистически сложных процесса. Сосредоточившись исключительно на производстве, тайваньцы стали доводить его до совершенства, используя эффект масштаба: чем больше предприятие, тем ниже себестоимость продукции. Типичная фабрика в 1990-х выпускала по 20–30 тыс. полупроводниковых плат в месяц. Современные мегафабрики имеют мощность в 50 тыс. плат в месяц. В 2005-м TSMC анонсировала постройку гигафабрики мощностью в 100 тыс. плат в месяц и инвестициях в $10 млрд.

Перенос идей на новую почву. Многие стартапы обязаны своему успеху переносом той или иной идеи на новую почву. При этом неизбежны споры о том, кто что первым придумал и воплотил в жизнь, была ли идея заимствована или нет. Например, бизнес, основанный на поиске информации в интернете, который стал ключевым для такого гиганта, как Google (стартап 1998 года), имел таких предшественников, как, например, поисковик GoTo.com (стартап 1998 года). Многие называют поисковик Baidu (стартап 2000 года) китайским Google. Идея, приносящая плоды в одном месте, может быть успешно перенесена и в другое.

Александр Зотин

review ФОНД СКОЛКОВО

«В России можно инвестировать не только в то, что связано с нефтью или газом»

(Окончание. Начало на стр. 17)

— Получается?

— За те пять месяцев, что я здесь, я все проверил: познакомился с представителями более чем сотни компаний, изучил ваше законодательство, разобрался с тем, как сам фонд устроен, встретился с множеством инвесторов и журналистов.

Пока мне многое нравится. И мне очень интересна задача, которая передо мной стоит,— помочь тем 500 компаниям, которые есть у «Сколково», стать успешными, сделать так, чтобы эти предприниматели продолжили строить бизнес в России.

«Сколково» существует два года, и, считаю, проект движется в правильном направлении. Поверьте, если бы все было иначе, я бы сказал об этом прямо. Никто не может заставить меня говорить неправду. Даже Вексельберг не может. Кроме того, я уверен, что Виктор действительно хочет, чтобы «Сколково» состоялся. Он занимается фондом не потому, что это дает ему какие-то козыри в общении с властью.

— Что вам нравится в работе «Сколково», а что — нет?

— Здесь много хороших специалистов, у них есть отличные идеи. Это люди, которых я называю поколением PlayStation. Они мыслят глобально, у них хорошее образование, в их распоряжении новые технологии. Они действительно могут добиться международного успеха. Сейчас это проще, чем еще десять лет назад. Если бы 27 лет назад, когда я начинал бизнес, я нанял бы в команду одновременно русских, американцев, финнов, шведов и, например, китайцев, им было бы сложно поладить.

Дело даже не в языке. Допустим, все они говорят по-английски. Проблема — в менталитете. Они бы просто боялись друг друга. Вдруг эти русские украдут наши бумажники? Можно ли доверять китайцам? Почему эти финны все время молчат? Сегодня все иначе. Глобализация сделала свое дело: сегодня все молодые предприниматели в разных странах мыслят одинаково.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Что касается негатива. Одна из проблем — чувство страха. Это одна из черт, которые по-прежнему отличают россиян. Если мы обратимся к среднестатистическому резиденту «Сколково» с предложением выйти на международный уровень, он скажет, что это хорошая идея. Но когда вы объясните ему, что для этого нужно найти инвестора — незнакомого человека, который купит 20% акций и войдет в совет директоров, он испугается. В России считают так: чем больше акционеров — тем больше проблем. Наверное, если вы занимаетесь недрами, это правильный подход. Хорошо держать все под контролем. Но если вы делаете что-то новое, научиться доверять очень важно.

Подведу итог. В России нет проблем с образованием, здесь есть деньги. Не хватает брендов (этим занимается «Сколково»). И не хватает веры в собственные силы и доверия к окружающим.

— Придя в «Сколково», вы сразу завели блог на сайте фонда и в одной из первых записей сообщили, что вы здесь, чтобы чинить все, что сломано. Удалось ли уже что-нибудь?

— Есть большие задачи. Их даже бульдозер (это мое прозвище) не решит за полгода. Например, это касается законодательства. Но есть вещи более простые. Например, я считаю, что мы должны использовать бренд «Сколково», чтобы помогать стартапам не только в Москве. В Томске, Омске, Красноярске или Владивостоке. Пока эта задача не решена, но я работаю над ней. Думаю, все сложится.

Я хочу, чтобы в «Сколково» в качестве партнеров пришли компании среднего размера. У нас тут уже есть гиганты вроде Microsoft, Cisco и Nokia. Они настолько большие, что существуют как бы сами по себе. А я хочу, чтобы состоявшиеся предприниматели реально общались с нашими резидентами.

Есть проблемы, разобраться с которыми было проще. Например, накануне экономического форума в Петербурге мы должны были сделать так, чтобы все 500 компаний присутствовали на сайте. Чтобы люди понимали, кто они, чем занимаются, кто за ними стоит. Видимо, это особый российский стиль — спрятать все, что можно, чтобы враги не узнали. Другая задача — наладить сотрудничество между разными подразделениями фонда. Третья — помощь компаниям в принятии решений. Я выступаю в роли наставника. Например, если вам нужно открыть представительство в Европе, я расскажу, как это сделать. Например, стоит ли для этого выбрать Хельсинки, потому что он близко и это в общем-то несложно, или лучше подойдет, скажем, Лондон.

— Как строится ваше общение с предпринимателями?

— Начиналось все так. В первый месяц — абсолютная тишина. Эти ваши новогодние праздники... Я был удивлен, конечно. Что, черт возьми, происходит? Но потом, когда я помог одному предпринимателю, он рассказал об этом десяти своим коллегам — дальше это напоминало лавину.

На консультации я трачу 80% рабочего времени. Я сотни часов потратил на разговоры. Мы постарались обойтись без бюрократических барьеров. Если вы заглянете в мой календарь, там встречи одна за другой. Вначале я планировал проводить в Москве три дня в неделю, но в итоге я здесь с понедельника по пятницу. Конечно, я использую и социальные сети. LinkedIn, Facebook и блог — я там очень активен. Но, конечно, все это подходит только для того, чтобы транслировать сообщения. Чтобы было доверие, нужно общение один на один.

Но вы поймите правильно, я здесь не для того, чтобы самостоятельно все чинить. У нас тут 200 сотрудников для этого. Это они должны все делать, а вовсе не Пеккушка. Задача Пеккушки — открывать двери.

— А для вас все двери открыты? Как часто вы общаетесь с президентом фонда?

— Я могу к нему обратиться, когда посчитаю нужным. Для этого не требуется назначать специальную встречу. Если есть проблема, которую он может решить, разговор состоится в любое время.

— С какими проблемами стартаперы приходят к вам?

— Это зависит от стадии развития компании. Конечно, если вам, скажем, пять лет и вы уже начали зарабатывать, проблемы глубже. И, как правило, это что-то индивидуальное.

А у компаний, которые только что возникли, какие могут быть проблемы? Они ищут финансирование. Это то, с чем мы можем помочь. И еще больше им нужны талантливые сотрудники или просто единомышленники.

Стартаперу очень важно быть частью сообщества таких же молодых предпринимателей. Построение такого сообщества — это, может быть, главная задача, которую решает «Сколково». Бизнес — это не про то, как найти богатого парня, который даст вам денег, чтобы через несколько лет получить в десять раз больше. Куда важнее сообщество единомышленников, контакты с людьми, которые могут вам чем-нибудь помочь. Спросите любого бизнесмена, с которым я пересекался за последние 27 лет: если кто-нибудь обращался ко мне за помощью, я всегда помогал. Не важно, большие это были компании или маленькие, богатые или бедные.

— Как вы готовили участников «Сколково» к Петербургскому экономическому форуму, какие компании вы решили взять туда с собой?

— Процедура, через которую прошли все претенденты. Я садился напротив и говорил: «Здравствуйте! Меня зовут Пеккушка, я могу стать вашим инвестором, расскажите мне, почему я должен дать вам денег».

Бывало, что мне 50 минут описывали какую-нибудь технологию и при этом ни слова не могли сказать о том, как ее продать. Тогда я объяснял, как это важно. В итоге мы выбрали 22 компании. И это не лучшие наши резиденты, как вы могли бы подумать. Не самые крупные. Не самые перспективные. Мы хотим показать все разнообразие. Эти компании представляют все пять кластеров «Сколково»: телекоммуникации и космос, биомед, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии.

Все они мне нравятся. Главное, чего им пока не хватает,— это голод. Мне часто говорят: «У нас есть бизнес-план, мы выполним его за три года». Но почему не за год, если это возможно? Потому что у вас есть финансирование от «Сколково», которое рассчитано на три года? Если кто-то предлагает вам миллион долларов при условии, что вы справитесь за год — сделайте это. Вы же бизнесмен! Мои друзья из компании Rovio каждую неделю делают £2 млн на игре Angry Birds. И это не наводит их на мысль, что пора на покой, плавать на яхте по Средиземному морю. Они все так же работают по 19 часов в сутки. В офисе Rovio свет никогда не гаснет. Я позавчера звонил их директору по маркетингу Петеру Вестербакке, он был на конференции в Пекине и собирался вылетать в Лос-Анджелес — человек продает Angry Birds как дьявол! Кстати, он приедет в Петербург, я его пригласил.

— Какие задачи вы планируете решить на форуме?

— Нам нужно понравиться российским участникам и иностранцам. Это разные вещи. Я бы хотел, чтобы с российскими участниками мы обсудили тему лидерства: как нам воспитать это качество в наших компаниях. И, разумеется, я рассчитываю, чтобы хоть 500 российских бизнесменов поняли, что «Сколково» — это настоящие компании, а не муляжи, которые государство использует в целях саморекламы.

Что касается иностранной аудитории... Я согласен с вашим правительством в том, что Россию на Западе видят в темном свете. BBC World или CNN показывают только авиакатастрофы и митинги. Больше ничего. А я хочу, чтобы иностранные гости увидели, что у нас здесь есть реальные технологичные компании, чтобы они поняли, что в России можно инвестировать не только в то, что связано с нефтью или газом.

прямая речь

Что «Сколково» даст российским экономике и бизнесу?

Андрей Тарусов, *вице-президент MasterCard в России:*

— «Сколково» сильно поможет всем, если выполнит свой лозунг «Коммерциализация инноваций». Он должен помочь активным людям, которые многого хотят и многое могут, став для них своеобразным бизнес-инкубатором. Идеи, инновации, предложения сначала нужно вырастить и только потом выставить на рынок. Вот в этом «Сколково» и может поспособствовать.

Роберт Нигматулин, *академик РАН:*

— Адаптированные технологии. Но, мне кажется, не нужно ограничиваться только лишь «Сколково» и «Роснано», есть еще Российская академия наук, региональные наукограды, и о них тоже не стоит забывать. «Сколково» функционирует уже три года, вот только пока особого эффекта я не вижу. Главный вопрос: кому продавать те новые продукты и новые технологии, которые у нас будут выращиваться в этих бизнес-инкубаторах? Вряд ли иностранные компании станут покупать наши. Все довольно запутанно, но я верю, что в конце концов «Сколково» даст стране свои плоды, и поможет российской науке встать в ряд мировых лидеров.

Алексей Слюсарь, *гендиректор «АльфаСтрахование-Жизнь»:*

— С одной стороны, против радужных перспектив проекта «Сколково» говорит сразу много факторов. Текущая ситуация и угасающий интерес к проекту, о котором раньше было слышно ежедневно,— о том, что он еще не дал результатов. Аналогичный зарубежный опыт — о том, что экономические кластеры, созданные искусственно, не возвращают вложенные ресурсы. Но с другой — размеры финансирования, как со стороны государства, так и со стороны частных фондов, количество профессионалов, вовлеченных в проект, дают надежду, что Сколково, как минимум, должен стать интеллектуально-технологическим центром если не всей Восточной Европы, то бывшего СССР точно.

Sk Сколково
www.sk.ru

21–23 июня 2012 г.

С.-Петербург, Ленэкспо, Павильон №5

Приглашаем Вас посетить стенд Фонда Сколково на Петербургском международном экономическом форуме

За два года существования Фонда мы получили около **10 000** заявок от стартапов и растущих компаний, из которых **2 500** были направлены на экспертизу, чтобы сегодня мы могли вручить **500-е** свидетельство участника!

Мы гордимся каждым из наших участников и каждому желаем успеха. В Санкт-Петербурге мы представляем **21** стартап наших **5** кластеров:

Sk Энерготех | Sk Космос | Sk Ядертех | Sk ИТ | Sk Биомед

21 июня с **09:45** до **10:30**, павильон 5, стенд Фонда «Сколково». «500-й резидент Фонда Сколково» – торжественная церемония вручения статуса резидента.

22 июня с **08:30** до **10:30**, конференц-комната **5-2**. Семинар «Сколково: кратчайший путь к российским талантам, исследованиям и инновациям» с участием бизнес-лидеров и руководства Фонда.

Добро пожаловать!

реклама