

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ КОМПАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА, ИЛИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ, СУЩЕСТВУЮТ ПРИ КАЖДОМ УНИВЕРСИТЕТЕ В ИЗРАИЛЕ. ОНИ ОТВЕЧАЮТ ЗА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК, ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, СОЗДАНИЕ СТАРТАП-КОМПАНИЙ, ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ. СЕЙЧАС ЭТИМ ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ И В РОССИИ.

«ЭТО ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ»



АЛЕКСАНДР ЗИНИГРАД,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА
АРИЭЛЬСКОГО
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ЦЕНТРА

GUIDE: Как построена работа вашей компании?

АЛЕКСАНДР ЗИНИГРАД: Основа нашей деятельности — это работа с учеными, с профессорско-преподавательским составом, занимающимся научными разработками. Все начинается с идентификации идеи или разработки, которая имеет на первый взгляд коммерческий потенциал. Мы оцениваем ее патентоспособность, разрабатываем бизнес-план на будущее. Исходя из этого, принимаем решение, какие проекты продвигать, как продвигать. Выбираем соответствующие пути и способы коммерциализации.

G: Вы выбираете какие-то особые области?

A. З.: У нас самые разные проекты — от медицинского оборудования и фармацевтики до альтернативных источников энергии, новых материалов, нанотехнологий, информационных технологий, программного обеспечения и телекоммуникаций.

G: Есть проекты, которые вы считаете наиболее удачными?

A. З.: Например, ETV Motors — эта компания занимается разработкой систем для гибридного автомобиля, включая литиевый аккумулятор нового типа и особое зарядное устройство. Мы ее создали, привлекли частных партнеров. Потом привлекли инвестиции в \$12 млн из американского фонда. Сейчас она уже получила крупный проект от солидного предприятия, где будет внедрять свои аккумуляторы. Еще одна компания — Raycol Crystals — началась с разработки у нас в университете. Потом она была в технологическом инкубаторе как стартап-компания, а затем туда были привлечены частные инвестиции. На сегодняшний день — это фирма, которая производит и продает на миллионы долларов по всему миру оптические кристаллы для лазерной техники. Она прошла все стадии: от чисто научного проекта до успешной коммерческой компании.

G: Сколько на такие проекты в среднем требуется времени?

A. З.: Средних цифр тут нет. Если говорить о фармацевтике, то от момента разработки до регистрации первого патента, когда это становится лекарством, проходят многие годы. Если речь идет о программном обеспечении, то это может быть достаточно быстро, без больших инвестиций. Все зависит от конкретной области.

G: Россия в этом смысле интересна?

A. З.: Безусловно. В России есть огромный научный, университетский потенциал. Но он сейчас существует

отдельно, а все что касается венчурных фондов — отдельно. Они пока еще не связаны.

G: В чем проблема?

A. З.: Их несколько. Проблема в том, как заинтересовать инвесторов вкладывать на ранних этапах. Хотя в последнее время в России появилось большое число венчурных фондов, они, по нашим меркам, начинают работать на достаточно поздних стадиях. Вложения нужны не только тогда, когда уже есть готовое изделие, которое надо внедрить в производство, но и тогда, когда университетский профессор что-то изобрел и надо помочь ему сделать из этого бизнес. Это необходимо для использования инновационного потенциала страны. Проблема в отсутствии адекватных моделей и инструментов. В отсутствии опыта коммерциализации университетских разработок. Здесь должны быть созданы эффективные коммерческие структуры. На этом этапе критически важна поддержка государства. И на законодательном уровне, и путем активной поддержки инновационной деятельности — и не только в отдельно взятом «Сколково», но и везде, где есть научно-технический потенциал. Новые законы по коммерциализации, которые являются шагом вперед и позволяют университетам создавать компании и заниматься коммерциализацией инноваций, пока неоптимальны для реального создания стартап-компаний.

Дополнительная проблема — это ожидание, что в течение года-двух созданные при университетах центры технологического трансфера дадут отдачу в виде денежной прибыли. Это сроки абсолютно нереальные. Самые успешные израильские компании такого рода, и одни из самых успешных в мире, — это компании техтрансфера Университета имени Вейцмана и Еврейского университета в Иерусалиме. Их годовой доход от коммерциализации инноваций — десятки, даже сотни миллионов долларов. Но чтобы выйти на такой уровень, потребовались многие годы. Поначалу эти компании были убыточными. Редко, для отдельной разработки, это может быть быстрее, но в принципе до момента получения прибыли университетом проходит много времени. Это инвестиции в будущее.

G: Не все готовы ждать...

A. З.: Вот поэтому здесь и нужно государство. В Израиле, например, в развитии венчурной индустрии и рынка нематериальных активов важнейшую роль сыграла система государственной поддержки коммерциализации инноваций на ранних стадиях. В частности, это система технологических инкубаторов. Израильский технологический инкубатор — это, по существу, венчурный фонд, вкладывающий деньги на «посевных» и «предпосевных» стадиях проекта. Государственное плечо здесь 85%, и 15% — частные инвестиции.

Беседавал АЛЕКСАНДР РЕУТОВ

«НЫНЕШНЯЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ НАПОМИНАЕТ ИЗРАИЛЬ НАЧАЛА 1990-Х»



ВИТАЛИЙ ВИШНЕПОЛЬСКИЙ,
ГЕНДИРЕКТОР
КАНАДСКО-ИЗРАИЛЬСКОЙ
КОНСАЛТИНГОВОЙ
КОМПАНИИ MARTAL

GUIDE: Как давно вы работаете с Россией?

ВИТАЛИЙ ВИШНЕПОЛЬСКИЙ: Россия проявила реальный интерес к инновациям меньше года назад. Мы долго ждали этого момента, ведь в РФ есть большой интеллектуальный научный потенциал и в то же время серьезные финансовые капиталы. Давно пора было начать переход от использования природных ресурсов к использованию ресурсов интеллектуальных. Сейчас мы

в основном работаем на ниве подготовки российских кадров для венчурного бизнеса. Кроме того, у нас есть два проекта, которые мы готовим к реализации.

G: Они реализуются с привлечением иностранных капиталов?

V. В.: Обычно венчурные инвесторы вкладывают в те компании, которые территориально близко расположены, для того чтобы было проще их контролировать. Так что в России привлекаем российский капитал.

G: Сталкиваетесь с какими-то проблемами?

V. В.: Основная проблема — это, пожалуй, недопонимание того, что венчурный бизнес не может моментально приносить прибыль. Если сегодня компания создается, завтра она еще не может быть прибыльной. Многие в России не понимают этого. В конце концов, венчурный бизнес зарабатывает не на получении прибыли,

а на продаже компании. Вторая проблема — российское законодательство.

G: А что не так в наших законах?

V. В.: Например, согласно одному из них, университет, который создает стартап-компанию, не имеет права иметь свою долю в ней ниже 25–30%. Но финансовый инвестор теряет интерес, если ему говорят, что университет всегда будет при своем, сколько бы денег ты ни вложил. Многие в России сейчас придумывают разные способы, как это обойти. Но мне кажется, что нужно разрешить эту проблему законодательно. Все стороны, участвующие в этом бизнесе, должны отслеживать свои интересы.

G: Здесь мог бы пригодиться ваш опыт...

V. В.: Действительно, нынешняя ситуация в России с коммерциализацией инноваций очень напоминает Из-

раиль начала 1990-х годов. Тогда у нас как раз началась реструктуризация ВПК. Было расформировано несколько крупных военных заводов, и, как результат, много квалифицированных специалистов оказалось на рынке труда. Кроме того, в Израиль приехали тысячи специалистов из бывшего СССР. Тогда у нас возникла государственная программа венчурных фондов, стали создавать государственные инкубаторы для стартап-компаний. Однако просто скопировать опыт Израиля на Россию нельзя. Нужно исходить из того, что существует определенная ментальность, исторические вещи, сложившиеся на российском рынке. Зато можно использовать людей, которые знают, как это работает в Германии, Израиле, Канаде, но для того чтобы они придумали что-то свое для России.

Беседавал АЛЕКСАНДР РЕУТОВ

«СЕЙЧАС ВО МНОГОМ СЛОВО ЗА РОССИЯНАМИ»



БЕНИ БРИСКИН,
ДИРЕКТОР ИЗРАИЛЬСКОГО
ИННОВАЦИОННОГО
ЦЕНТРА

Одним из слагаемых успеха израильской модели инновационной экономики справедливо считается система коммерциализации научных достижений. В этой области у Израиля накоплен большой и во многом уникальный опыт, особенно в сфере коммерциализации разработок, сделанных на базе вузов. Для России особая привлекательность в использовании этого опыта состоит в том, что до 40% израильтян, занятых в сфере хай-тек, являются выходцами из бывшего СССР и говорят по-русски.

Почему мы решили создать Израильский инновационный центр? На этот вопрос трудно дать однозначный ответ. Конечно, не обошлось без ностальгии и других эмоциональных соображений, но дело не только в этом. Всем создателям центра хотелось осуществить мечту, которую они лелеяли уже много лет, — построить удачный и ободопо-

лезный проект между своей старой и новой родинами. Всем нам было больно смотреть на то, что огромный потенциал не востребован и размывается лишь на торговлю водкой и овощами.

Год назад лед тронулся, вернее сказать, мы тронули его. Базой для нового проекта послужила Ассоциация предпринимателей Израйла, созданная в середине лихих 1990-х, и Ариэльский университетский центр, родившийся в начале 1980-х, почти сразу после создания города Ариэль.

Ассоциация имеет огромный опыт работы с новыми и не очень репатриантами, она помогает им найти себя в израильском деловом мире, а также во взаимодействии с государственными структурами. Кроме того, уже много лет она развивает контакты со странами исхода, принимает делегации и работает с экономическими миссиями посольств стран, говорящих по-русски.

Ариэльский университетский центр — проект сам по себе просто уникальный. Он был создан в 1982 году как крошечный колледж — отделение старого Университета Бар-Илан. Сегодня в нем учатся более 12 тыс. студентов, работают более 220 профессоров. Они занимаются серьезной исследовательской работой. Именно поз-

тому в 1999 году была создана одноименная с городом и вузом компания по передаче технологий. Изобретения и проекты ариэльских ученых должны были найти дорогу в бизнес.

Еще один рекорд Ариэля — это первый в истории Израйла ректор из русских. Под руководством Михаила Зиниграда Ариэльский университетский центр еще больше сориентировался на научное сотрудничество со странами бывшего СССР.

Израильский инновационный центр вобрал в себя опыт двух организаций и человеческий ресурс, имевшийся в них, и создал уникальную площадку для встречи идей технологий, проектов с деньгами и кадрами с двух сторон. В ходе приема ряда делегаций из России, а также после проведения трех семинаров — в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге — стало понятно, что для России очень важен израильский опыт в работе государства с бизнесом высоких технологий, практика патентования и создания стартап-компаний и множество других знаний, которые мы уже накопили и можем поделиться ими, причем на русском языке. Как результат родился проект проведения учебных семинаров в Израиле или России для людей, работающих в сфере модернизации,

создания бизнес-инкубаторов, стартап-компаний и создающих новые инновационные проекты России.

Первый семинар в Израиле уже прошел и прошел успешно. Группа петербургских инноваторов активно изучала израильский опыт и делилась своим. Мы планируем создание венчурного фонда под российско-израильские проекты самой ранней стадии и продолжаем обращаться в различные российские структуры, рассказывая о себе.

Нам кажется, что для людей, работающих в «Сколково», наш опыт просто незаменим. Ведь мы уже набрали все шишки. С израильской стороны наши инициативы поддерживаются правительством и лично многими министрами и депутатами. Только что в Тель-Авиве состоялась конференция по коммерциализации технологий, на которой выступили глава МИД Израйла Авигодор Либерман и министр национальных инфраструктур Узи Ландау.

Михаил Зиниград вместе с другими учеными встречался в Москве с помощником президента РФ Аркадием Дворковичем и передал ему презентацию наших проектов, которые вызвали большой интерес. Мы уже вышли со своими идеями и предложениями на людей из «Сколково», начались переговоры о совместной работе. Мы верим в успех проекта, хотя сейчас во многом слово за россиянами.