

что важно для нашего проекта, поскольку то, чем мы занимаемся, действительно наукоёмко, — объясняет он. — С приходом в инноград мы предполагаем получить доступ к научным и трудовым ресурсам, ведь квалифицированные кадры нужны всегда. Кроме того, благодаря известности Сколково все больше потенциальных заказчиков узнают о нашей технологии. Мы надеемся, что в рамках иннограда вокруг нашей компании и технологии возникнет еще больше новых проектов».

Игорь Рубайло, управляющий партнер компании Centobit.ru и один из основателей стартапа Agoda, также является резидентом «Сколково». По его словам, компания решила подавать документы на участие в проекте по двум причинам — из-за налоговых льгот и возможности засветиться перед потенциальными инвесторами. Некоторые требования иннограда для будущих резидентов, по словам господина Рубайло, удивляют соискателей. Так, например, в проекте обязательно должен участвовать иностранный эксперт. «Пришлось еще привлечь одного знакомого англичанина, у которого был свой успешный бизнес в ИТ. Повезло», — заключает он. При этом многие создатели проектов, желающие стать резидентами иннограда, по его словам, являются людьми старой закалки, без связей за рубежом и со слабыми финансовыми и бизнес-знаниями, что сильно усложняет для них подготовку документов на участие в «Сколково».

Программное решение Agoda помогает интернет-магазинам найти общий язык с поставщиками. Часто и у тех и у других не хватает уровня автоматизации, чтобы сделать весь процесс гладким для обеих сторон. В связи с этим затрудняется обмен электронным контентом, определение остатков товара в режиме онлайн. Часто такие операции производятся вручную. Через Centobit.ru эти трудности можно решить.

Получив резидентство в «Сколково», компания обрела лишь часть желаемого — налоговые льготы. А вот поиски инвестора пока не увенчались успехом. Команда решила прекратить их и в настоящее время занимается доработкой продукта, наращиванием клиентской базы и подготовкой документации для тех, кто может заинтересоваться финансированием стартапа.

**ТОЛЬКО ГУРУ НЕ ХВАТАЕТ** Советник президента фонда «Сколково» по коммерциализации и трансферу технологий, депутат Госдумы от партии «Справедливая Россия» Илья Пономарев считает, что «Сколково» в целом развивается активно: «В проекте на сегодняшний день участвует уже более 200 компаний, поэтому, на мой взгляд, знак развития позитивный. При этом подавляющее большинство из этих двух сотен участников не из Москвы. Это означает, что действительно удается создавать виртуальное «Сколково». Господин Пономарев также от-

мечает, что уже подписан договор с Массачусетским технологическим университетом по созданию университета, то есть это будет вуз мирового класса.

Но, по его словам, в «Сколково» пока не удалось сформировать инвестиционную экосистему для финансирования инновационных проектов. «Сейчас деньги выделяет только сам фонд «Сколково» посредством грантов», — говорит Илья Пономарев. — Порядка 50 проектов уже получили инвестиции таким путем. Основная причина того, что пока не пришли крупные инвесторы, заключается в недостаточном количестве качественных проектов. Но это совершенно понятно, поскольку сейчас происходит «переработка руды», поиск самородков. Позже начнут вырастать проекты, заложенные целенаправленно в рамках иннограда».

Кроме того, по мнению Ильи Пономарева, проблемой «Сколково» пока является отсутствие настоящих профессионалов в области венчурного инвестирования, которые были бы не советниками, а менеджерами и занимались оперативным опровержением. Поэтому периодически случаются попытки избрести велосипед, но движение все-таки происходит.

«На рынке вообще, и «Сколково» это тоже касается, наблюдается большой дефицит грамотных людей из бизнес-среды, финансистов и венчурных инвесторов. По этой причине «Сколково» пока не удалось стать авторитетом, —

рассказывает господин Пономарев. — И проект в большей степени выступает в роли платформы, а не в роли лидера отрасли. Но потихоньку движение в эту сторону будет происходить. Финансовые институты весьма консервативны, со временем доверие появится и авторитет будет завоеван. Для этого, конечно, хорошо бы привлечь в менеджмент известных гуру из этого мира».

При этом за рубежом отношение к «Сколково» кардинально отличается от того, которое существует в России. Сообщество отечественных инноваторов с долей скепсиса оценивает любую инициативу государства. На Западе же, по словам господина Пономарева, «Сколково» воспринимается как президентский проект. Это значит, что ему отдаются все внимание, ресурсы, обеспечивается определенная защита. И поэтому многие стремятся сотрудничать со «Сколково», воспринимая это как возможность безопасного входа в страну, дополнительный мандат и вес для продажи продукции на российском рынке. «Инвестиционные институты считают, что таким образом могут получить дополнительную защиту от государства. Это, конечно, ведет к завышенным ожиданиям, — признает Илья Пономарев. — Хотелось бы, чтобы «Сколково» рассматривали как равноправного партнера». Функция защиты со стороны государства будет всегда весомым аргументом в пользу участия в «Сколково», но он не должен быть основным. ■

**«НАШИ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ „СКОЛКОВО“ БУДУТ ДОВОЛЬНО ОЩУТИМЫМИ»**

**Руководитель компании «Эриксон Инновации Россия» ЙОРГЕН РОДИН рассказал корреспонденту BG СВЕТЛАНЕ РАГИМОВОЙ, зачем понадобилось создавать отдельное юридическое лицо для участия в «Сколково» и чем именно в иннограде будет заниматься «дочка» компании Ericsson.**



ДМИТРИ ПЕВЧЕНКО

**BUSINESS GUIDE:** Что вы собираетесь делать в Сколково?

**ЙОРГЕН РОДИН:** В апреле, во время визита президента России Владимира Путина в Швецию, мы подписали соглашение с руководством фонда «Сколково» о том, что наша компания будет играть важную роль в развитии создаваемой в Сколково инновационной экосистемы. Позже, в августе, мы подписали меморандум, в котором были детализированы рамки взаимодействия компании со «Сколково» и наша роль как ключевого партнера. Мы определили, как будем работать с вами, со стартапами, сформулировали области, в которых будем вести разработки, сколько сотрудников будет задействовано, составили базовый план развития на следующие несколько лет. Сейчас моя роль как руководителя новой компании заключается в том, чтобы определить, какие конкретно проекты мы будем запускать. Уже ясны основные направления, которые нам интересны. Все они касаются темы технологий, соединяющих общество: это технологии коммуникации machine-to-machine (M2M), «облачные» вычисления, а также комплексные решения для повышения эффективности различных отраслей с помощью новейших технологий, к примеру коммунальное хозяйство и транспортные перевозки.

**BG:** А зачем для этого Ericsson понадобилось создавать отдельное юридическое лицо?

**Й.Р.:** Во-первых, чтобы быть частью технопарка «Сколково», компания должна соответствовать ряду критериев, определенных местными властями. Во-вторых, мы не ставим перед собой задачу перевести весь российский Ericsson в Сколково, мы скорее рассчитываем на то, что сможем продуктивно поучаствовать в формировании такой экосистемы, которая поможет Ericsson реализовать наши амбиции в областях, где мы видим для своего бизнеса в России и мире серьезные перспективы.

Я говорю в первую очередь об M2M и «облаках». Но также наши планы, безусловно, учитывают главную цель всей инициативы «Сколково» — как эти новые технологии помогут модернизации экономики России.

**BG:** Но вы же все-таки частная коммерческая компания. Какие коммерческие цели вы будете преследовать в рамках проекта?

**Й.Р.:** У нас нет сомнений, что результаты нашей деятельности в Сколково проявятся на российском рынке — это лишь вопрос времени. Мы будем разрабатывать инновационные технологии в нескольких направлениях сразу. Некоторые из них потенциально могут быть коммерциализированы в той или иной перспективе. Но путь коммерциализации, доведения результатов исследований до конечного продукта или решения может быть различным. К примеру, мы можем найти локальных российских партнеров или же провести его самостоятельно. В целом мы не ставим перед собой задачу все сделать самим, напротив, прелесть проекта «Сколково» как раз в том, что в продуктивной экосистеме инноваций легко найти таких партнеров, с которыми можно реализовать даже самые комплексные и амбициозные проекты.

**BG:** На сегодняшний день у вас только определены направления будущей деятельности или уже есть какие-то детали по будущим проектам?

**Й.Р.:** Мы занимаемся изучением выбранных направлений, чтобы определить детально, в какие области углубляться. Но мы пока только в самом начале пути. Сейчас я занят подбором команды и структуризацией

наших первоочередных задач. Когда команда будет в сборе, мы все вместе начнем работу над конкретными проектами.

**BG:** Что дает статус ключевого партнера «Сколково»?

**Й.Р.:** В рамках иннограда существует несколько типов партнерства. Некоторые компании, в том числе наша, являются ключевыми партнерами. Это преимущественно крупные международные корпорации. Мы предоставляем экспертизу в области ИКТ (ICT adviser), проводим исследования, помогаем другим участникам проверять их визионерские гипотезы с учетом нашего международного опыта и присутствия. А также помогаем строить экосистему, позволяющую другим участникам реализовывать свои проекты. Это означает работу с университетами, лабораториями, стартапами. В свою очередь, стартапы — другой тип партнеров «Сколково». Мы будем технологически поддерживать их, помогать с экспертизой, подбором сотрудников и другими способами.

**BG:** Есть ли понимание того, какие суммы вы на это будете тратить?

**Й.Р.:** Мы не планируем системно финансировать конкретные проекты, например в качестве венчурного инвестора, как это делают другие компании. Если мы увидим возможность выпустить в рамках проектной деятельности в Сколково действительно прорывной продукт, с серьезным потенциалом эффекта масштаба в перспективе, мы можем подумать об инвестициях. Но конкретного бюджета, специально выделенного на это, нет.

Конечно, наши инвестиции в проект «Сколково» будут довольно ощутимыми, в первую очередь за счет организации и поддержки компании, расходов на зарплату сотрудников, оборудование и т. д. Мы хотим, чтобы вся инициатива оказалась очень успешной. А для этого необходимы соответствующие инвестиции.

**BG:** И все же какие направления для вас наиболее интересны?

**Й.Р.:** У меня есть ясность лишь по одному конкретному проекту, которым мы совершенно точно будем заниматься. Это управление оборудованием и различными «умными» устройствами через интернет, когда управляющие сигналы поступают на SIM-карту, встроенную в тот или иной аппарат. Например, так можно активировать

колонку для зарядки электромобилей. Мы находимся в стадии реализации подобного проекта в Швеции. Эта же система может применяться не только для зарядки автомобилей, но и в самых различных индустриях, к примеру в коммунальном хозяйстве — для «умных» счетчиков. В направлении M2M мы видим огромное число возможностей, которые меня очень интересуют. И все они связаны с концепцией технологий, соединяющих общество, с интеграцией людей и устройств в различных отраслях. Автоматическая колонка для зарядки электромобилей лишь один небольшой пример того, что можно реализовать в рамках этой концепции.

**BG:** Какого рода специалисты будут работать у вас — ученые, исследователи? Вы ищете людей также и в России?

**Й.Р.:** Полагаю, преимущественно это будут специалисты из России. И в зависимости от потребностей мы будем привлекать сотрудников из других стран и департаментов Ericsson. И профиль этих специалистов будет сильно зависеть от того, какие именно решения мы будем разрабатывать. Есть, конечно, базовый уровень компетенции, которому должны соответствовать наши будущие сотрудники в любом случае. Команда будет состоять из ядра и плавающей части, в которую мы будем привлекать специалистов в зависимости от потребностей конкретного проекта. Также у нас есть локальные партнеры, которые могут предоставлять экспертов при необходимости. В какие-то моменты нам могут понадобиться узкопрофильные специалисты, например занимающиеся вопросами M2M-коммуникаций или технологиями доступа, или те, которые действительно глубоко знают тему биллинга и тарификации.

**BG:** А у вас есть опыт работы в других странах и запуска новых компаний?

**Й.Р.:** Да, я работал в других странах, в частности в Мексике. Системная интеграция в области мультимедиа — именно та область, на которой я фокусировался в течение многих лет. Поэтому новые технологии для меня привычное дело. Но у меня пока еще очень мало опыта работы в России. Я здесь уже год и каждый день учусь чему-то новому.

**BG:** И как ощущения?

**Й.Р.:** Я очень позитивно настроен. «Сколково» — очень интересный проект, и

очень хорошо, что Россия решила его инициировать. Мы участвуем в работе многих подобных техногородов в мире — в Китае, Малайзии, других странах. И теперь в России появилось что-то похожее. «Сколково» стремится привлечь самых ярких профессионалов под одной крышей для того, чтобы стимулировать инновационный путь развития страны. Это те амбиции, которые нужны России. Конечно, это непростой проект и нужно будет приложить серьезные усилия, чтобы он стал по-настоящему успешным. Кремниевая долина в Калифорнии развивается уже четыре десятка лет. Поэтому не думаю, что следует спустя полгода ждать от «Сколково» появления большого количества конкретных продуктов. Это очень амбициозный проект, и нужно время для его реализации.

**BG:** Можно ли сказать, что ваше участие в «Сколково» преследует также цель укрепления отношений с государством?

**Й.Р.:** Инициатива по созданию иннограда исходит от государства. Но мы взаимодействуем с государством каждый день и во многих странах, так что ничего сверхъестественного в этом нет. Ericsson регулярно находится в диалоге с различными общественными и деловыми институтами: мы обсуждаем, как использовать технологии на благо экономики и человека. Мы ведем открытый диалог о том, как наши инновации могут способствовать развитию тех или иных стран, решению экологических проблем, многих болезненных вопросов в образовании и здравоохранении. Для меня лично сейчас на первом плане коммуникация с университетами, стартапами, потенциальными сотрудниками, а не с чиновниками. Та часть коммуникаций, которая касается государства, необходима на этапе создания компании. Сейчас мы уже входим в этап повседневной планомерной работы.

**BG:** Вы уже побывали в самом районе Сколково?

**Й.Р.:** Да, но там пока немного можно увидеть. Планирование строительства только началось. Там есть школа «Сколково», остальные здания еще предстоит возвести. Предположительно в 2014–2015 годах строительство завершится и мы переместимся туда. До тех пор я и моя компания будем базироваться в офисе российского подразделения Ericsson. ■