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.