

review ФОНД СКОЛКОВО

«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?
— Изобретательно 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 соиздания, 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 Москов-

ской 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 отказываться многим желающим. У нас практически нет биологов, потому что пока для них не созданы специальные условия. Представьте, что будет, если он выйдет что-нибудь из пробирки? А такой центр лабораторий поможет в будущем распределить 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 лабораторий 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.
— 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 деятельности 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 составившие компанию. 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 «упаковать» и выйти на западный рынок или создать к чему-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, — направляет на помощь таким резидентам.
Стандартных предложений нет, только индивидуальные. Еще зеленым резидентам мы можем предложить дешевый офис, бесплатных консультан-

тов, 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 продается 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, организованной 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 достоинство проекта. А есть ли у него недостатки? С чем сложнее всего работать?
— Я в проекте год, но мне кажется — уже лет десять: нас столько быстро все меняется. Изначально в проекте оказались мины. Мы на 100% субсидируемая компания, а значит, испытываем соответствующие ограничения, бюрократии ста-

новится 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 стремится 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 МПТ?
— МПТ — 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 МПТ 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 МПТ 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 работать 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 развлекли 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.

Артём Разумков, генеральный директор ООО «Сателлит Инновации»:
— 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 создания 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 распространять 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 приток ВВП и увеличение налогов в российский бюджет от этого проекта.

Филипп Пегорые, 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 российских hi-tech обсуждали будущее место страны на карте цифровых технологий.
Сколковский фонд представил 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 зару-

бежных 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 «Андекса» 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 этим большие проблемы. Как заметил в кулуарах конференции управляющий партнер венчурного фонда Almaz Capital Александр Галицкий, даже российским инвесто-

рам 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 «западной» мероприятием, организаторы сурово пресекали попытки заговорить по-русски. Но открытие конференции все равно оказалось с национальным колоритом: израильский предприниматель Йосси Варди представил зал из смущенных иностранных топ-менеджеров и медиабизнесменов петь «Кайлинку», 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 обобщается, что интернет вносит существенный вклад в ВВП каждой страны. Например, в странах уже развитой инфраструктуры скоростных сетей все больший процент потребительского рынка переходит в интернет. Растет электронная коммерция, благодаря соцсетям увеличиваются доходы от рекламы.
Глава «Андекса» Аркадий Волож заявил, что рекламная от-

расль 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 ракетносители. 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 ус-

ловия 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, вкладывать 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 быть место как минимум 800–1000 стартапам, может 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, за долго 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 транскрипционной 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 Дорин Бреннан воспользовался венчурным финансированием и купил за не-

сколько 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 производ-

ственной 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 воспользовался 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, тайванцы 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 переносу той или иной идеи на новую почву. При этом неизбежны споры о том, кто 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