

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» состоялись. Он занимается фондом не потому, что это даст 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.

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 — помочь 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 выбирать Хельсинки, потому что он близко и это в общем-то не сложно, 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 наминало 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, а котлым 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 сидел 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. Давное, 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 навводит 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 воспитывать 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 Россия 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 технологические 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 экономикой 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 послужить.

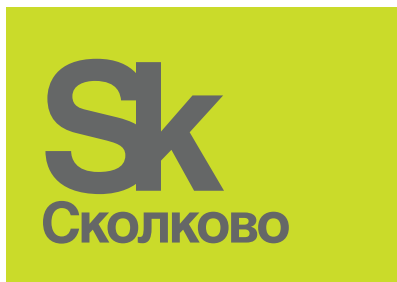
Роберт Нигматуллин,
академик РАН:

— 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 вырабатываться 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.



www.sk.ru

21–23 июня 2012 г.



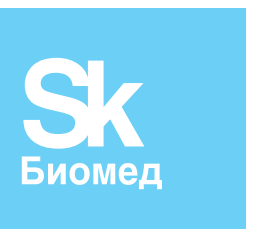
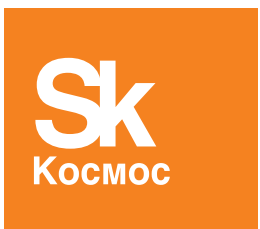
С.-Петербург, Ленэкспо, Павильон №5

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:



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!