



ИЛЮСТРАЦИЯ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ МИНЭКОНОМИКИ АНДРЕЙ КЛЕПАЧ ПОЛАГАЕТ, ЧТО ПРИ НЫНЕШНИХ ТЕМПАХ РАЗВИТИЯ ЛЕТ ЧЕРЕЗ ПЯТЬ КИТАЙ СТАНЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ДОНОРОМ РОССИИ

Однако со временем выяснилось, что поддерживать высокий градус креатива во внутренних структурах не просто, а постепенный рост корпоративной бюрократии является дополнительным фактором снижения их эффективности. В некоторых отраслях эта модель уже явно проигрывает модели, построенной на принципе открытых инноваций. Профессор Калифорнийского университета Генри Чесбро еще в 2003 году в книге «Открытые инновации. Создание прибыльных технологий» пришел к выводу, что компаниям следует полагаться не только на внутренние, но и на внешние разработки и учиться эффективно их использовать, разделяя с их создателями и прибыли, и риски. Сейчас источником новых технологий для глобальных корпораций все чаще становятся не их собственные исследовательские центры, а университетские лаборатории или компании-стартапы.

Успешное функционирование этой новой модели требует наличия и других игроков — тех, которые могли бы создать подходящие условия для процветания стартапов и смогли бы либо обеспечить их связь с корпорациями — потенциальными покупателями разработки, либо способствовать выходу начинающих компаний на новый уровень ведения бизнеса.

КРУПНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ, ИГРАЮЩИЕ СЕГОДНЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩУЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ, ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, ПОТОМУ ЧТО ИМ НУЖНО ВЫЖИТЬ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

и компания будет расширяться, ей придется искать площадку побольше уже по собственной инициативе. Если ей повезет, это может быть помещение в технопарке, где можно получить не только офисные, но и производственные площади. Впрочем, обычно они заселяются компаниями довольно быстро: те ценят и развитую инфраструктуру, и маркетинговую поддержку, и наличие соседей, у которых можно чему-то научиться.

При правильном подходе к организации процесса компания питомцам бизнес-инкубаторов и рядовым обитателям технопарков составляют якорные резиденты — крупные, состоявшиеся компании, которые обеспечивают финансовую стабильность всего комплекса и благодаря которым фактически функционируют бизнес-инкубаторы. Это принципиальный момент: инкубаторы, технопарки, центры коллективного доступа к оборудованию — все это должно окупаться. Поддержка инноваций — это не благотворительная деятельность, бесконечно требующая денег, а бизнес, который просто обязан приносить прибыль. Причем по причинам не только финансовым (бюджет, будь он муниципальным, областным или федеральным, не бездонен), но и дидактическим. Люди, которые помогают другим учиться зарабатывать деньги, должны сами прекрасно это уметь. Именно зарабатывать, а не кланчить у государства.

АНГЕЛЫ КРУГОМ Конференции, выставки и разного рода конкурсы помогают не ослабеть потоку новых стартапов с новыми идеями. А стартапы, раз уж они есть, смогут обеспечить интересным занятием целый ряд игроков, умеющих зарабатывать на взаимодействии разработчиков с корпорациями.

В первую очередь речь идет, конечно, о венчурных инвесторах — частных лицах и фондах, вкладывающих средства в разработки на той стадии, когда их востребованность далеко не очевидна. Со временем стартап может слиться с более крупной компанией, может стать самостоятельной публичной компанией, может просто продавать лицензии на свои разработки — бизнес-ангел или венчурный фонд будет поддерживать его на пути на рынок в надежде заработать на его будущем успехе.

Разные типы венчурных инвесторов предпочитают вкладывать средства на разных этапах. Одни — к ним относятся бизнес-ангелы и посевные венчурные фонды — инвестируют на самых ранних стадиях, когда у стартапа еще нет ничего, кроме идеи: нет компании, не структурирована команда проекта. На этой стадии они нуждаются в грамотной «упаковке», позволяющей сделать из идеи динамично развивающийся бизнес, который сможет заинтересовать других инвесторов.

Часть венчурных фондов ориентирована именно на то, чтобы подключаться к процессу на поздних стадиях, помогая компаниям подняться на новый уровень. Например, сделать из продукта, рассчитанного на узкоспециальное применение, продукт для более широкой аудитории. Или выйти на глобальные рынки.

В России венчурных фондов немного, но созданные государством институты развития — Российская венчурная компания (РВК), к примеру, — работают на то, чтобы их стало больше и менеджмент фондов становился грамотнее. При этом РВК, как говорят в компании, постепенно смещает акцент на создание фондов, инвестирующих в стартапы на ранних стадиях, потому что они в наибольшем дефиците. А «Роснано» фактически само играет роль венчурного фонда для компаний, работающих в сфере нанотехнологий, но вкладывает средства на довольно поздней стадии, например в расширение существующего мелкосерийного или опытного производства, когда возвратность инвестиций почти гарантирована.

Еще один тип игроков, которых предстоит «вырастить», — это технологические брокеры: консалтинговые

ИЗВЕСТНА ПРАКТИКА, КОГДА КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРОВОДЯТ КОНКУРСЫ СТАРТАПОВ И БЕСПЛАТНО ОБСЛУЖИВАЮТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ, ВЫДВИГАЯ ЕДИНСТВЕННОЕ УСЛОВИЕ: КОГДА СТАРТАП ВЗЛЕТИТ, КОМПАНИЯ ОСТАНЕТСЯ ДЛЯ НЕГО ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ



компании, которые, с одной стороны, хорошо себе представляют, как устроен процесс разработки новых продуктов в той или иной отрасли, а с другой — понимают, в каких продуктах заинтересованы крупные компании. Они знают, в портфеле какой компании какого технологического решения не хватает, и знают, где это решение можно найти. Они разрабатывают связующие схемы, при необходимости встраивая в процесс и других участников, например те же венчурные фонды. На Западе это крупный сегмент бизнеса, но на российском рынке таких компаний почти нет, и тем более нет системных игроков, которые были бы, с одной стороны, известны всем крупным компаниям в своей отрасли, а с другой — всем разработчикам.

КОСМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Кроме этих специфических помощников, инновационному стартапу, как и любой компании, нужны банальные бизнес-сервисы — бухгалтерские, юридические, консалтинговые услуги. Новички в бизнес-инкубаторах, как уже говорилось, получают этот набор «в пакете», но и остальным стартапам эти услуги нужны и совершенно не нужна лишняя нагрузка, связанная с заведением, скажем, собственной бухгалтерии.

Специалисты по инноватике говорят, что в классических стартапах Кремниевой долины вообще все функции, кроме маркетинга и разработки, выведены на аутсорсинг. При этом крайне важно, чтобы стартап с самого начала структурировался не как «малый бизнес для умников», а как компания, которая в любой момент может стать глобальной. Только тогда у нее будет шанс заинтересовать инвесторов, корпорации и стать глобальной. Стартап с первого дня должен иметь грамотный менеджмент, обслуживать у грамотных поставщиков бизнес-услуг и строить коммуникации с ведущими мировыми лидерами.

Вопрос только в наличии моделей, которые позволят стартапу привлечь всех этих людей и все эти компании, потому что денег у стартаперов обычно немного. На российском рынке они пока не слишком популярны, но известна, например, практика, когда консалтинговые компании проводят конкурсы стартапов и бесплатно обслуживают победителей, выдвигая единственное условие: когда стартап взлетит, оправдав возложенные на него надежды, компания останется для него эксклюзивным поставщиком консалтинговых услуг. Достаточно распространенным является и вариант, когда поставщики услуг получают за свою работу долю в стартапе. Наверное, возможны и другие модели.

В РВК рассказывают, к примеру, что, когда в России проводилось исследование, готовы ли российские CEO работать в советах директоров в стартапах, выяснилась удивительная подробность. Довольно много профессиональных менеджеров согласны некоторое время работать в таких компаниях вообще без вознаграждения. Может быть, потому, что стартап — это всегда игра «в ракету, взлетающую в космос». Сегодня ты имеешь дело с чудачком, а завтра он окажется Цукербергом. ■