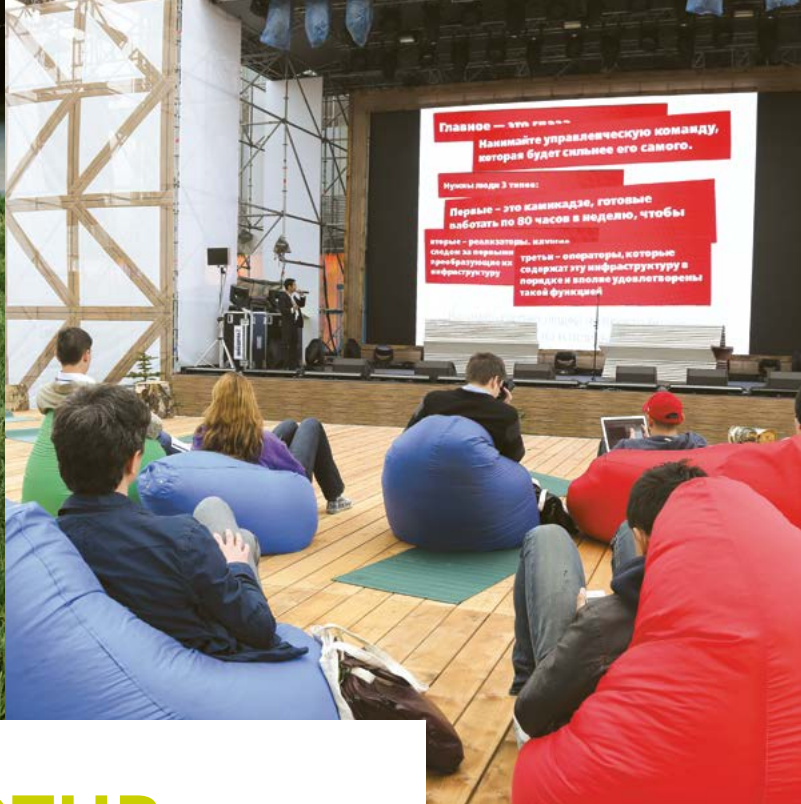


SkReview

ТРИ ДНЯ
В STARTUP VILLAGE





STARTUP VILLAGE

В ЦИФРАХ

- 5,5 ТЫСЯЧИ УЧАСТНИКОВ из России, стран СНГ, США, Швеции, Норвегии, Италии, Финляндии
- 320 ИНВЕСТОРОВ
- 260 ПАРТНЕРОВ
- 200 СТАРТАП-ПРОЕКТОВ российских и зарубежных
- 150 ЖУРНАЛИСТОВ



Хроника

02



Danfoss делает ставку на Сколково

Партнеры

04



IBM откроет R&D в иннограде

Тема номера

10



Три дня в инновационной деревне

34



Победители

Колонка Игоря Богачева

42



Startup Village – модель Сколково

Мировой контекст

44



Молекула против язвы желудка

50



Японский для начинающих

Крупный план

56



Построить стартап — что океан пересечь

Книжная полка

62



Идеальный питч

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Главный редактор
Михаил Бакланов
Шеф-редактор
Дмитрий Мунгалов
Дизайн
Анна Шкарина
Печать
Бизнес-сервис центр «А4+»

ФОТО С ОБЛОЖКИ

На обложке: на церемонии открытия Startup Village помощник президента РФ Андрей Фурсенко зачитывает приветствие Владимира Путина участникам конференции в Сколково. Фото SkReview

DANFOSS СОЗДАЕТ ЦЕНТР НИР В СКОЛКОВО

Исследователи датской компании будут разрабатывать интеллектуальные энергетические системы для центрального отопления

На одном из рекламных плакатов датской компании Danfoss рука официанта держит на пальцах поднос, на котором вместо изысканного блюда датской кухни, ныне самой модной в Европе, — радиаторный терморегулятор. Текст гласит: «Заказанная температура подана!».

Россия с ее национальной традицией отапливать не столько дома, сколько улицу, — настоящий Клондайк для Danfoss, создающей умные системы теплоснабжения и охлаждения помещений. Бытовой термостат — это просто наглядный пример того, что придумывают бережливые датчане, которых природа не наделила запасами энергоносителей, для того, чтобы экономить энергию.

ково», подписав соглашение о создании центра НИР на территории иннограда.

Как отметил на церемонии подписания документа Виктор Вексельберг, сотрудничество с ключевыми партнерами — один из приоритетов в работе Фонда: «Это стержневая основа для привлечения передовых технологий, для привлечения кадров, мостик между российскими стартапами и глобальным рынком самых современных продуктов. Компания Danfoss для нас сегодня важна в особенности. Как известно, в России тяжелейшее положение в области ЖКХ. Компания Danfoss как раз является одним из мировых лидеров в этом вопросе. У компании уже имеется опыт работы в России, причем не только в Москве, но и в регионах.

Группа Danfoss — один из крупнейших промышленных концернов в Дании, глобальный лидер в разработке, производстве, продажах и обслуживании механических и электронных компонентов для промышленности. Чистые продажи в 2011 году составили порядка 4,5 млрд евро. На Danfoss работает 23 тысячи человек на 58 заводах в 18 странах, в том числе на открытом в 2007 году заводе в Истринском районе Подмосковья. Основные направления бизнеса: тепловая автоматика (оборудование для систем теплоснабжения, вентиляции и кондиционирования воздуха); холодильное оборудование (компрессоры и комплексные решения автоматизации холодильных установок и систем кондиционирования); приводная техника.

Когда в квартире или офисе собираются люди или помещение нагревают солнечные лучи, термостат реагирует на повышение температуры и автоматически перекрывает подачу воды в отопительный радиатор. Солнце зашло, ушли гости — термостат реагирует на это увеличением подачи теплой воды.

Danfoss в нынешнем году отмечает 80 лет со дня основания, из которых последние 20 лет компания работает в России. В мае датчане стали партнером Фонда «Скол-

Для нас очень важно, что с появлением в Сколково центра НИР компания Danfoss сможет разрабатывать свои технологии именно с учетом российской специфики».

Между прочим, российской спецификой является не только традиция наплевательского отношения к энергоэффективности, но и действующая в стране система центрального теплоснабжения. По словам главы Danfoss Нильса Кристиансена, российская система центрального теплоснабжения в принципе является абсолютно правильной



Глава датской компании Danfoss Нильс Кристиансен заложит свой стеклянный кирпич в основание центра НИР в Сколково. Фото sk.ru

и прогрессивной. Сейчас к осознанию этого приходят во многих европейских странах, например во Франции и Британии.

Так что датчане, помимо трансфера своих технологий, созданных за пределами России, намерены создавать новые технологии непосредственно в России. Для этого собственно и создается НИР в Сколково, в котором на первом этапе будут работать 15 исследователей. Финансирование центра, как подчеркнул Виктор Вексельберг, начинается уже в нынешнем году. Согласно предоставленным компанией данным, бюджет НИР в 2013 году составит 300 млн рублей; к 2016 году он должен возрасти до 750 млн рублей.

«Наша компания всегда поддерживала инновации, поэтому для нас важно стать партнерами Фонда «Сколково» в этом проекте. Мы достаточно давно работаем в России и хотим совместно с Инновационным центром «Сколково» участвовать в развитии энергоэффективных технологий в вашей стране», — отметил г-н Кристиансен.

В создаваемом центре НИР исследователи Danfoss, в частности, планируют разрабатывать интеллектуальные энергетические системы для центрального отопления, решение SCADA (supervisory control and data acquisition), а также решения по индивидуальному измерению теплотребления в жилищном строительстве и существующих жилых зданиях.

Другим направлением работ станет снижение энергопотребления и повышение эффективности извлечения тяжелой нефти при использовании преобразователей частоты.

Упомянутые Нильсом Кристиансеном принципиальные преимущества российской системы централизованного теплоснабжения не означают, что эти системы не требуют модернизации. НИР Danfoss будет разрабатывать методы оценки и сравнения эффективности сетей, решения по оптимизации систем контроля распределения тепловой энергии, а также новые технологии передачи тепла для теплообменников.



ИАН СИМПСОН: «МЫ ПРИВЕРЖЕНЫ ИДЕЕ ПЕРЕЕЗДА В СКОЛКОВО»



Иан Симпсон, генеральный директор Научно-технического центра IBM в России. Фото SkReview

Главу Научно-технического центра IBM в России Иана Симпсона корреспонденты SkReview встретили в Сколково утром первого дня работы Startup Village. «Мы поддерживаем это мероприятие», — заметил г-н Симпсон. Что, впрочем, было вполне очевидно: логотип IBM время от времени возникал на медиа-фасаде Гиперкуба наряду с лого других партнеров форума.

В случае с IBM это далеко не единственная точка соприкосновения американской компании и Фонда «Сколково». Ниже — выдержки из интервью, которое Иан Симпсон дал журналу в преддверии открытия Startup Village.

— Два года назад было подписано соглашение о намерениях между IBM и Фондом создать научно-технический центр IBM в Сколково. По прошествии двух лет вы ближе к достижению этой цели?

— Да, конечно. После подписания соглашения мы преобразовались в отдельное юридическое лицо, стали резидентом Фонда «Сколково». У нас хорошие отношения, мы регулярно встречаемся с представителями Фонда. Мы также стараемся поддерживать мероприятия Фонда, такие как Startup Village. Сотрудничество с Фондом повышает имидж R&D в России в глазах наших инвесторов. Сейчас они гораздо лучше осведомлены о том, что происходит в России в области IT, нежели прежде.

Наши клиенты начинают обращать большее внимание на R&D. Раньше с клиентами общались сотрудники отдела продаж. Сейчас этот подход изменился. Мы также участвуем во встречах с клиентами, обсуждаем темы, связанные с новыми технологиями. На мой взгляд, ценность R&D в глазах клиентов повышается, появляется понимание того, что успешно реализованные проекты в области R&D становятся конкурентным преимуществом компании.

Немаловажную роль в этой тенденции играет российский государственный проект «Сколково», повышающий значимость IT и инноваций.

Хочу уточнить, что российская лаборатория систем и технологий (RSTL) была открыта в Москве в 2006 году и сразу стала частью сети исследовательско-разработческих лабораторий и научных центров IBM по всему миру. Став преемником лаборатории, Научно-технический центр продолжает деятельность над ее проектами и взаимодействует с двенадцатью лабораториями IBM по всему миру. Это центры разработки в США, Германии и Великобритании, а также научно-исследовательские лаборатории в Цюрихе (Швейцария), Уотсоне (США) и Китае. Научно-техниче-

сийских клиентов. Хотя в итоге наши разработки могут стать продуктами или составной частью продуктов для мирового рынка, это не является стартовой позицией. Основной принцип, которым мы руководствуемся, — это потребности российских заказчиков.

— Когда вы говорите о мобильных платежных системах, вы подразумеваете приложения NFC?

— Да, это приложение — элемент такой системы, которая действительно основана на технологии NFC.

— На какой стадии находятся эти работы, о которых было так много разговоров, но пока нет ощущения, что они дали конкретный результат?

Иан Симпсон родился в Британии, учился в Канаде, изучал математику и компьютерные науки в Университете Ватерлоо. До того как стать генеральным директором Научно-технического центра IBM в России, работал в Канаде, Британии, Франции, Германии, США и Дании.

ский центр также развивает сотрудничество в рамках исследовательских проектов с российскими университетами и заказчиками. Таким образом, одной из наших миссий является создание продуктов для мирового рынка.

Продукты, которые мы разрабатываем, — это компоненты четырех операционных систем. Мы занимаемся приложениями промежуточного уровня (middleware), базами данных, системами управления инфраструктурой, системами передачи сообщений и даже средствами разработки ПО.

Мы также активно работаем в области облачных технологий. Наши сотрудники занимаются разработкой систем, поддерживающих городскую инфраструктуру или, например, железнодорожное сообщение.

Работа в новых областях в большей степени ориентирована на потребности рос-

— В основе этой работы — система управления смарт-картами. Требуется создать базу, т.е. иметь несколько элементов для мобильного телефона. Чип NFC, элемент безопасности, система выпуска и персонализации смарт-карт, пользовательский интерфейс для приложения «кошелек» — все это составные части единой системы.

К настоящему времени у нас уже готов код. Сейчас мы работаем над решением некоторых технических вопросов. В данном случае мы не ведем речь о продукте, который мы завершим и начнем его продавать.

Это — заказ клиента. Я бы охарактеризовал работу над данным проектом как целую экосистему. Мы должны иметь в виду телефоны, чипы, сервис-провайдеров, производителей карт. Это делает нашу работу непростой, но интересной. И уже сейчас мы можем говорить о том, что наши планы стали реальностью.

—Вы имеете в виду ближнюю или среднесрочную перспективу?

—Я имею в виду, что некоторый результат будет получен уже в нынешнем году. Однако необходимо уточнить, что мы имеем в виду под словом «результат». На первом этапе надо получить работающий прототип, который полностью покрывает весь функционал системы — от начала до конца. Мы еще не подошли к этому. Мы находимся на стадии прототипа. Когда все заработает, это будет большим шагом вперед. Тогда мы сможем расширить фронт работ и усложнить их.

«Информация всегда была важна, но теперь особое значение приобретают большие массивы информации. Такие массивы все менее поддаются управлению, и если вы научитесь с ними обращаться, это таит в себе огромные возможности».

—IBM участвует в разработке каких-то специфических проектов для города Сколково? Я имею в виду опыт IBM в разработке решений для «разумных городов», а Сколково как раз задуман как «разумный город».

—Мы участвуем в разработке общих решений для «разумного города». Насколько мне известно, Фонд «Сколково» заинтересован в решениях в данной области. Мы, в свою очередь, готовы участвовать и помогать с реализацией этого проекта. Если говорить о наших наработках, то у нас есть программа, которая работает как оперативный центр для управления объектами. Оператору, чтобы он мог справляться со своей работой, важно видеть все ключевые индикаторы. Это означает необходимость перевести происходящее в поле на язык, имеющий смысл для оператора. Это ключевой элемент «умных операций».

Мы, со своей стороны, добавили к такой системе способность предоставлять видеоизображение в реальном времени и интегрировать этот видеопоток в панель управления, на которой отображаются

индикаторы, показывающие работу объекта. После получения видеоизображения, система использует заложенный в нее интеллект, чтобы иметь возможность выделять из потока видео то, что представляет собой события, выходящие за рамки обычного. В противном случае оператору придется открывать каждый файл с изображением, чтобы выяснить, что оно означает. Это слишком медленный путь. Мы можем закладывать в видеосистему определенные параметры, по которым она сможет сортировать сюжеты по степени их важности: необычные события выделяются, чтобы оператор обращал на них внимание, остальная информация стирается. Таким образом, мы получили начальную функциональность. Аналитические функции будут развиваться. Если Фонд «Сколково» обратится к нам за такой системой, мы будем готовы это обсудить. У нас есть необходимые знания для реализации подобного проекта.

Как я уже говорил, Научно-технический центр в России является частью сети лабораторий IBM, поэтому я не хотел бы создавать впечатление, что здесь в России мы разрабатываем весь необходимый софт для подобных решений. В данном случае речь идет о двух ключевых элементах. Первый — это собственно центр управления объектом, и второй — видеопоток и связанная с ним аналитика выбора из потока важных событий. Работа нашего Научно-технического центра заключалась в том, что мы интегрировали первое со вторым.

—И все это имеет отношение к глобальной инициативе IBM «Делая планету разумнее»?

—Да. В IBM есть обширная база данных, к которой имеют доступ коллеги из других стран. Наши проекты также поступают в эту базу данных. В такой организации процесса нет ничего нового. Он нацелен на то, чтобы никто из нас не изобретал колесо заново. В конечном счете все подобные разработки должны адаптироваться к нуждам местных клиентов. Эти клиенты могут прийти с собственными видеокамерами или с собственной аналитикой. И нам

надо быть готовыми к тому, чтобы интегрировать их в центр управления. Наш подход заключается в том, что мы должны быть в курсе общего развития технологии и при этом быть готовыми к интеграции этих технологий с тем, что уже имеется у клиента.

—До приезда в Россию вам приходилось работать в лабораториях IBM в других странах. В чем заключается российская специфика?

—Я бы начал с того, что уровень профессиональной компетенции среди выпускников российских университетов очень высок. Российские инженеры, которые работают у меня в лаборатории и с которыми я общался за пределами компании, ни в чем не уступают их коллегам в США, Китае или Индии. В данном случае это мое мнение, но оно основано на фактах. Возьмем, к примеру, результаты всемирных чемпионатов по программированию среди студентов (конкурс ACM). Это соревнование, которое привлекает университеты со всего света. Год за годом примерно половина медалей приходится на студентов из России и стран СНГ.

Я хотел бы также отметить роль корпоративных центров R&D в России, в том числе для самого проекта «Сколково». Мы создаем рабочие места для российских инженеров. Если этого не делать, талантливые люди будут искать применение своим знаниям за пределами страны. У каждого из инженеров есть те области, которые их особенно интересуют, к которым они относятся с особенной страстью, поэтому нам нужно так построить рабочий процесс, чтобы, с одной стороны, работа имела бы смысл, а с другой — учитывала эти интересы сотрудников. Самые лучшие результаты получаются тогда, когда у вас работает инженер, занимающийся тем, от чего у него захватывает дух. На мой взгляд, России нужно больше таких R&D-центров, как наш.

Еще одна вещь, которая характеризует российских инженеров: они никогда не признают, что какую-то задачу невозможно выполнить. Они займутся этой задачей и найдут способ ее разрешить. Они проявляют преданность делу и просто-таки сто-

ические качества, пока не добьются успеха. Это прекрасные качества. Знаете, инженеры по всему миру — это всегда инженеры. Не хочу сказать, что Россия абсолютно уникальна, но талантов вам точно не занимать. Я абсолютно в этом убежден, и это проверено на опыте.

—Возвращаясь к разговору об университетах. IBM сотрудничает со Сколтехом?

—Мы отдаем себе отчет в важности создания подобного института в России и готовы участвовать в переговорах по данному вопросу.

«Российские инженеры никогда не признают, что какую-то задачу невозможно выполнить. Они проявляют преданность делу и просто-таки стоические качества, пока не добьются успеха. Это прекрасные качества».

—Вы упомянули несколько проектов научно-технического центра IBM в России. В частности, разработку платежных систем для мобильных устройств и «разумные города». В подписанном два года назад между IBM и Фондом «Сколково» соглашении упоминаются и другие темы. А именно, сотрудничество в области медицины.

— Мне представляется, что эта тема имеет очень хорошие перспективы. Возьмем, например, телемедицину. Я не сомневаюсь, что, если бы нам удалось внести свой вклад в развитие телемедицины в отдаленных районах России, это имело бы позитивный эффект. Достаточно взглянуть на карту России, чтобы оценить масштабы потребностей страны в таких разработках. Но для того, чтобы что-то сделать, нам нужен конечный потребитель, деловой партнер, а также исследовательский университет. В такого рода областях часто именно университеты обладают глубокими знаниями. Мы, со своей стороны, обладаем знаниями в том, что касается программного обеспечения. Объединив эти два знания, можно добиться успеха.

—Чем вы еще занимаетесь в России?

—Мы активно занимаемся тем, что я назы-

ваю «социальной аналитикой». Для одного из наших клиентов — российского банка — мы создали приложение, которое позволяет собирать данные в Интернете о том, что клиенты банков думают о банковских продуктах. Причем эти мнения будут собираться в режиме реального времени. Иначе говоря, данные, которые получает банк, — это то, что высказывает о нем клиент прямо сейчас. Как вы понимаете, подобное приложение интересно для всех, не только для банков. Всем хочется знать, что клиенты думают об их работе.

Сложность создания такого приложения заключается в том, что требуется очень точно определить, о каких именно клиентах идет речь. На некоем сайте появляется некий Иван Иванович, и на другом сайте фигурирует Иван Иванович. Это один и тот же человек? Как это определить? Вопрос, над которым мы сейчас работаем: как собирать нужную информацию с высоким уровнем точности. Это относительно новая область и часть того, что можно назвать «большими данными» (big data). Информация всегда была важна, но теперь особое значение приобретают большие массивы информации. Такие массивы все менее поддаются управлению, и если вы научитесь с ними обращаться, это таит в себе огромные возможности.

Те проекты, о которых я упомянул, соответствуют глобальной стратегии IBM. Я могу выделить четыре основных направления в данной области: работа на растущих рынках, анализ массивов данных, облачное программирование и «разумная планета». Проекты, по которым мы работаем с российскими клиентами, отвечают этим направлениям.

— *В декабре лаборатория IBM в России поменяла название и была преобразована в Научно-технический центр (STC). Что стоит за сменой имени?*

— Главной целью было приобретение статуса самостоятельного юридического лица, что позволило бы нам участвовать в проекте «Сколково» в качестве самостоятельного R&D-центра. В этой связи возникла необходимость сменить название на то, что лучше отражало бы характер нашей

деятельности. Мы действительно занимаемся исследованиями, хотя, если строго придерживаться нашей внутренней корпоративной терминологии, мы не являемся классическим исследовательским центром. У IBM имеется 12 исследовательских центров в разных странах, а также лаборатории по разработке по всему миру — их гораздо больше. Мы относимся к категории лабораторий.

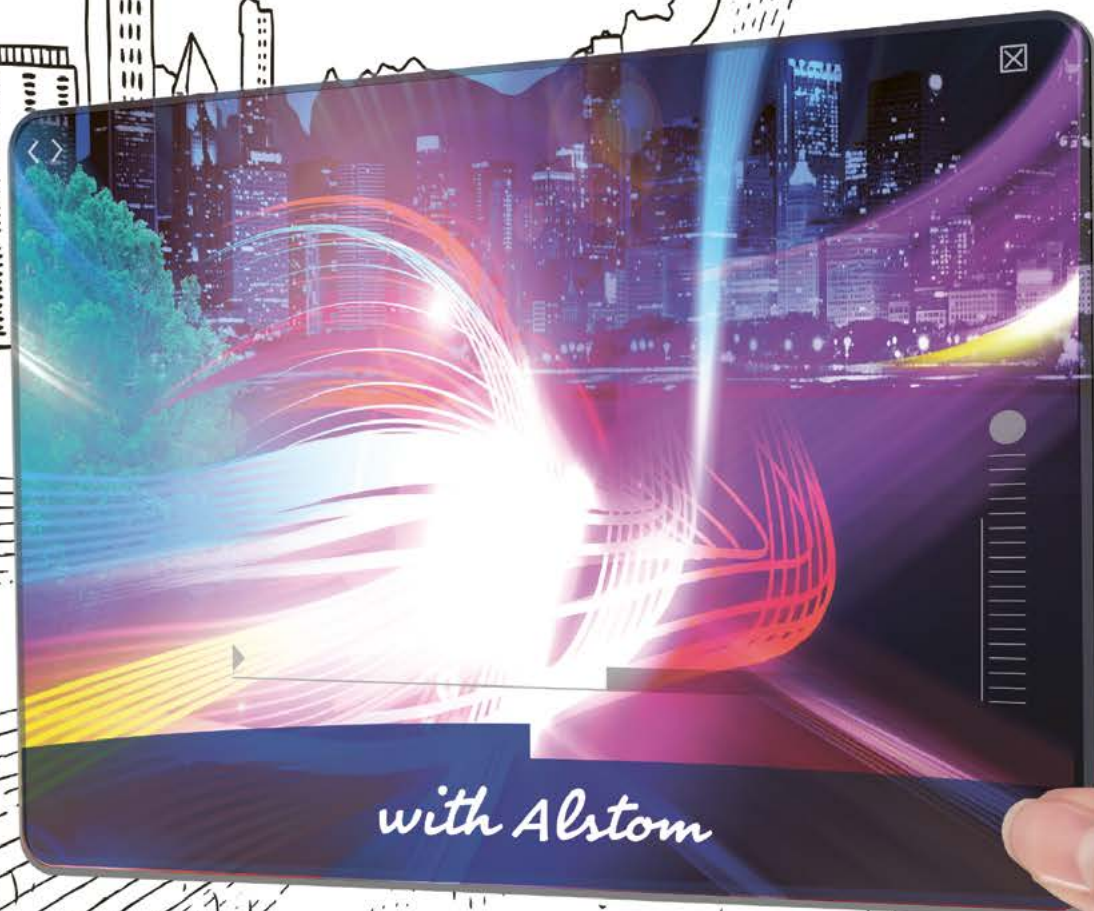
Тем не менее мы занимаемся исследовательской работой в сотрудничестве с некоторыми из исследовательских центров в таких областях, как нанотехнологии. У нас есть исследовательский проект в области больших данных (big data). По этим проектам мы сотрудничаем с исследовательскими центрами в Уотсоне (США), в Цюрихе, а также в Хайфе (Израиль). Таким образом, идея переименования заключалась в том, чтобы отражать спектр того, чем мы занимаемся.

Одновременно с переименованием мы стали заниматься многими новыми темами. Изменение имени в данном случае отражает эволюцию в нашей работе. Это важно подчеркнуть, потому что Сколково — это все, что связано с инновациями, с внедрением новых разработок. В нашем центре именно такая работа играет все большую роль.

— *Справедливо ли утверждать, что Научно-технический центр IBM и есть тот R&D-центр, который в перспективе обоснуется в Сколково?*

— Да, это так, и именно это заложено в нашем двустороннем соглашении. Мы привержены идее переезда в Сколково, осталось только уточнить некоторые моменты.

Вкладывайте в будущее вместе с компанией Alstom



Рельсовый транспорт

Компания Alstom постоянно стремится повышать комфортность, надежность и интеллект транспортных систем. Мы разрабатываем, поставляем и обслуживаем подвижные составы, транспортную инфраструктуру и системы сигнализации для операторов и пассажиров.



Производство электроэнергии

Компания Alstom вместе со своими партнерами активно внедряет инновационные решения. Мы гарантируем снижение вредного воздействия на окружающую среду, эксплуатационную гибкость и надежность электростанций, оптимизируем затраты на жизненный цикл оборудования.



Передача и распределение электроэнергии

Компания Alstom создает энергетические сети для надежной работы в настоящем и будущем. Мы соединяем основные электросети, гарантируя оптимальный баланс между производством и потреблением электроэнергии; обеспечиваем эффективное использование электростанций на возобновляемых источниках энергии в составе энергосистем.

www.alstom.com

ALSTOM
Shaping the future

ТРИ ДНЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕРЕВНЕ, ИЛИ СТАРТАП СТАРТАПОВ







Фото SkReview

Кажется, никто не ожидал, что первая в России конференция стартаперов Startup Village станет настолько масштабной. Количество участников и гостей, побывавших в Сколково, — 5,5 тысячи — превзошло самые смелые прогнозы. Еще важнее отметить рекорды качества участников, не поддающиеся арифметическому подсчету. Всего через несколько дней после окончания работы инновационной деревни проект сколковского резидента, получивший в ней первую премию, завоевал престижную награду в Берлине.

Владимир Путин: «Государство и дальше будет оказывать поддержку Сколково».

Корреспонденты SkReview в течение всего времени работы конференции были на открытой площадке у здания Гиперкуба, в павильонах, где проходили питч-сессии,

беседовали со стартаперами, инвесторами, организаторами ивента, руководителями крупных международных компаний и знаковыми фигурами — от основателя финской компьютерной игры Angry Birds Петера Вестербаки и прославленного французского архитектора Жана Пистра до члена испанской королевской семьи, знаменитого путешественника Альваро де Маричалара, от первого в России частного инвестора в космические проекты Михаила Кокорича до «иконы» отечественных стартаперов Александра Галицкого, — каждый из которых приехал в Сколково, что называется, «потереться плечом» с себе подобными — умными, оригинальными и деятельными людьми, по-своему пытающимися изменить мир.

В итоге получился многоголосый отчет, в котором главные герои события говорят от первого лица о том, что их самих особенно

волнует. Этот номер SkReview практически полностью посвящен одному событию, в котором в концентрированном виде отразилась многогранная деятельность Фонда.

«Вместе у нас все получится»

Открывая Startup Village, президент Фонда Виктор Вексельберг назвал Сколково «одним из самых целостных и ярких антииммиграционных проектов». Пользуясь тем, что беспрецедентная по масштабам конференция стартаперов проходила на площадке Сколково, г-н Вексельберг напомнил то, о чем не раз говорил в последние месяцы: Фонд — это «не территория, а идеология перехода экономики на инновационный путь развития России».

Обращаясь к участникам форума, глава Фонда заметил: «Я уверен, что благодаря вам будут созданы новые рабочие места,

а ваши стартапы воплотятся в успешные производственные компании, появятся новые «Эпплы», «Гуглы» и «Сименсы». И добавил: «Мне бы очень хотелось, чтобы вы, носящие идеи в своей голове, твердо знали, что ваша идея нужна здесь и сейчас, в этой стране, что не надо уезжать для того, чтобы ее реализовать. Вы найдете поддержку здесь, вместе у нас все получится».

На медиафасаде Гиперкуба, за спиной Виктора Вексельберга, возникали логотипы крупнейших международных концернов — партнеров Фонда «Сколково», которые стали на дни проведения конференции также и партнерами Startup Village, выражая этой инициативе свою поддержку.

О поддержке работы Сколково говорилось и в обращении к участникам конференции президента Российской Федерации Влади-

► Продолжение на стр. 16



Исполнительный директор кластера энергоэффективных технологий Фонда Василий Белов дает пояснения премьер-министру Дмитрию Медведеву во время питч-сессии. Фото SkReview



Фото SkReview

ВЛАДИМИР ЕЛИН: «НА STARTUP VILLAGE МЫ ПОЛУЧАЕМ РЕАКЦИЮ САМЫХ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ»

На то, чтобы получить возможность побеседовать с Владимиром Елиным, создателем ДО-РА, портативного дозиметра-радиометра, работающего в содружестве с мобильным телефоном, смартфоном, планшетом, у корреспондента SkReview ушло около десяти минут. Стол, где Владимир представлял свою разработку, был окружен плотным кольцом интересующихся, которые засыпали экспонента массой вопросов. Елин не только разработал мобильное устройство с функциями измерения, хранения и обработки параметров радиационной обстановки, но и сам инвестировал в этот проект. А недавно он договорился о производстве и дистрибуции ДО-РА с руководителями двух крупных японских компаний (рецепты Владимира Елина о том, как выводить свою разработку на японский рынок, — на стр. 50).

«Я стараюсь участвовать во всех мероприятиях Сколково во всех ипостасях: и как стартапер, и как человек, который ищет финансирование, и как инвестор, вкладывающийся в свои проекты. В том, что касается проекта ДО-РА, стартапером меня вряд ли можно назвать: я инвестировал в него полмиллиона долларов, в ближайшее время планирую вложить еще 200 тысяч совместно со Сколково в рамках следующего гранта. При этом у меня есть ряд замороженных разработок, которые находятся на нулевой стадии развития и которым нужно инвестирование. В частности, недавно я подал заявку на патент на мульти-симку, которая позволит работать со всеми операторами сразу, причем оптимизируя режим передачи данных. Когда будет патент, эту идею можно будет начинать трансформировать в стартап.

Здесь, на Startup Village, я постоянно получаю реакцию от совершенно разных людей, ранее даже не знакомых с моим проектом, и это очень ценно. Вы сами видели, что мы популярны, к нам многие подходят, дают советы. Здесь много специалистов и моих коллег-разработчиков. То, чем мы занимаемся, интересно им в плане продвижения проекта, его начинки и идеи. Обстановка на мероприятии располагала к неформальному общению и деловым встречам без галстуков. Я отработал на своем стенде с 11 до 18.00, ни разу даже не присев.

Затем появился еще один заинтересованный иностранец с предложением продвинуть продукт ДО-РА в специальной модификации для космонавтов, если, конечно, у меня есть такая модель использования. Я ему рассказал, что планирую патентовать специальный распределенный дозиметр-радиометр с твердотельными детекторами ионизирующего излучения на основе чистого кремния для дальних космических перелетов под названием DO-RA.Space. Посмотрим, может действительно американское космическое агентство проявит интерес к нашим изделиям».



Глава Фонда «Сколково» Виктор Вексельберг и помощник президента РФ Андрей Фурсенко довольны ходом работы Startup Village. Фото SkReview

► Продолжение с стр. 13

мира Путина. Его текст зачитал прибывший на открытие конференции помощник главы государства Андрей Фурсенко. В документе, в частности, говорится:

«Очень важно, чтобы все больше молодых людей реализовало себя в сфере инноваций, на своем примере доказывая, что можно добиваться успеха не в сырьевом, а в высокотехнологичном секторе».

Глава государства выразил готовность и дальше помогать становлению инновационного бизнеса в России и развивать необходимую инфраструктуру. В приветствии также отмечается, что **государство и дальше будет оказывать поддержку Сколково**, создавать сеть технопарков, прилагать все усилия для обеспечения эффективной интеграции образования, науки и промышленности.

В первый день работы конференции, 26 мая, ее участники вместе с бизнес-тренерами готовились к защите своих проектов на питч-сессиях. Официальное открытие форума состоялось на следующий день, 27 мая. Во вторник, 28 мая, Startup Village посетили премьер-министр Дмитрий Медведев и вице-премьер Аркадий Дворкович.

Атмосфера неформального общения, которая сложилась в инновационной деревне с самого начала ее работы, не нарушилась из-за прибытия официальных лиц. Медведев и Дворкович зашли в один из шатров, где проходила питч-сессия, и сели на деревянную скамью. Ведущий не прерывал своего выступления и не анонсировал прибытия высоких гостей.

Медведеву представили исследования, направленные на борьбу с болезнью Альцгей-

мера, а также работы в области старения человеческого организма.

В здании Гиперкуба, на первом этаже которого была развернута выставка работ сколковских резидентов, Дмитрий Медведев отметил проект по лечению травм позвоночника. Специальный аппарат вводит в травмированную часть позвоночника контрастное вещество, укрепляя тем самым мышцы. Медведеву рассказали, что в России уже сделано пять таких операций, в частности в Саратове. Благодаря Сколково этот аппарат выходит на международный уровень, им активно заинтересовалась Германия.

Премьер также обратил внимание на проект компании AT Energy по созданию водородного двигателя для железнодорожного и трамвайного транспорта, осмотрел прибор для исследования недр на бурение, разработанный компанией «Геонд разведка». Такой прибор уже работает в компании «Лукойл», с его помощью найдено три потенциально богатых месторождения.

В сюжете 1-го канала в тот вечер особое внимание было обращено на заявление, сделанное премьером после посещения павильона «зеленой энергетики» в Сколково. Медведев сообщил о недавно подписанном постановлении правительства, определяющем порядок стимулирования возобновляемых источников энергии и компенсации соответствующих тарифов: «Теперь при заключении соответствующих договоров на генерацию возможно будет заключать их на существенно более выгодных условиях, — сказал глава кабинета. — Я надеюсь, это будет толчком к использованию возобновляемых источников энергии на территории такой мощной энергостраны, энергодержавы, как Россия».

Одной из особенностей конференции стала ее многоплановость. В одно и то же время представители команд стартаперов со всей страны соревновались за главный приз Startup Village (900 тысяч рублей в денежном выражении), встречались с потенциальными инвесторами, а сами инвесторы — между собой, знакомились с уже реализованными проектами и обсуждали перспективы новых, спорили о тенденциях

развития технологий на Земле и в космосе и даже подписывали масштабные соглашения. Одним из таких важных документов стало соглашение о создании в иннограде центра научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ ОАО «КамАЗ». В центре НИОКР, который будет развернут до 2015 года, один из крупнейших в стране автопроизводителей намерен, в частности, заниматься разработкой энергоэффективных и информационных технологий.

Виктор Вексельберг: «Мне бы очень хотелось, чтобы вы твердо знали: ваша идея нужна здесь и сейчас, в этой стране».

Глава КамАЗа Сергей Коготин, впрочем, приезжал в Сколково в день открытия конференции не только для подписания соглашения. Вместе с президентом IT-компании IBS Group Анатолием Карачинским, руководителем Google Russia Юлией Соловьевой (в сиреневой толстовке Startup Village) и основателем венчурного фонда Almaz Capital Partners Александром Галицким он принял активное участие в сессии «Откровенный разговор с генеральным директором». Взгляды, высказанные на от-

► Продолжение на стр. 20



Премьер-министр Дмитрий Медведев с интересом ознакомился с работами стартаперов Сколково. Фото SkReview

АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ: «МАСШТАБНО И ВЕСЕЛО»

Основатель Almaz Capital Partners участвовал в одной из главных панельных дискуссий первого дня конференции «Откровенный разговор с генеральным директором», которую модерировали глава Ассоциации инновационных регионов России Иван Бортник и вице-президент «Сколково» Александр Чернов. Среди участников дискуссии, которую не разогнал даже мелкий дождик (люди на открытой площадке облачились в дождевики, розданные по случаю непогоды), были, в частности, гендиректор КамАЗа Сергей Коготин, президент IBS Group Анатолий Карачинский и гендиректор Google Russia Юлия Соловьева.

Корреспонденты SkReview встретили г-на Галицкого в числе первых посетителей конференции. Прежде чем взобраться на сцену Village и обратиться к стартаперам, он решил осмотреться и переговорить с коллегами.

«Мои первые впечатления от Startup Village — масштабно и весело. Мне кажется, что это полезное событие. Мы сегодня живем в виртуальном мире. Иногда должны появляться события, которые позволяют людям увидеться глаза в глаза и более эффективно обменяться между собой пониманием происходящего. Вот что для меня самое главное в таких ивентах.

Я также понимаю, что Startup Village — это итог поездок по России, что тоже очень важно. Представления тех, кто ездил, и тех, кто не ездил по стране, — они весьма разные. Если в ходе работы Startup Village удастся донести имеющийся в стране потенциал стартапов, то для меня это будет самым важным результатом этого ивента.

Лично для меня событие имеет еще и тот смысл, что мне всегда интересно быть там, где собирается много стартапов: если не вложиться, то, во всяком случае, увидеть, куда все движется.

Ко мне тут только что подошел человек, говорит: «Господин Галицкий, когда вы начнете вкладываться в энергетику?» — «Наверное, никогда», — отвечаю. «Почему?» — «Я не разбираюсь в ней», — говорю.

Но даже такой мимолетный разговор тоже может дать какую-то пользу. Рядом со мной как раз стоял [партнер Bright Capital] Вадим Куликов, который интересуется энергетикой, и я перенаправил человека к нему. А следом может подойти кто-то по тематике, которая меня волнует».



Фото SkReview



Петер Вестербака привез в Сколково последние из книг, изданных Angry Birds в России.
Фото SkReview

► Продолжение с стр. 17

крытой площадке инновационной деревни, а также вопросы к участникам сессии были не протоколно-вежливыми, а точки зрения, в частности на роль транснациональных компаний в России, зачастую диаметрально противоположными.

Первый парень на деревне

Портал Techno Crunch назвал его человеком «безграничной энергии и оптимизма». Советник президента Фонда «Сколково» Пекка Вильякайнен, предпочитающий называть себя «бульдозером», вынашивал идею организации Startup Village достаточно давно. Когда полгода назад он поделился ею с SkReview, проект выглядел достаточно утопично.

Шутка ли: объехать всю страну, от Балтийского моря до Тихого океана, провести ревизию компаний-стартапов, объединить их в сеть, побудить создавать команды для участия в конкурсе инноваторов, организовать сам этот конкурс, а затем собрать стартаперов со всей России в Москве и свести их друг с другом, а также с инвесторами и руководителями крупных международных компаний.

Ничего подобного до сих пор в России никогда не проводилось. Не только не существовало образца или инфраструктуры для проекта — трудно было представить себе, как его можно провести в Сколково на открытой площадке вокруг Гиперкуба.

После стремительного марш-броска в рамках Startup Tour (корреспондент SkReview принял в нем участие и подробно изложил свои впечатления в номере 5, 2013) в конце мая была в кратчайшие сроки построена инновационная деревня. Здание Гиперкуба одновременно выполняло функции выставочного зала, площадки для питч-сессий и проведения лекций и панельных заседаний, а также страховало участников от непогоды (что оказалось весьма кстати, в особенности в первый день конференции).

Но главный смысловой акцент был все-таки сделан на открытую площадку с видом на медиа-фасад Гиперкуба, служивший гигантским экраном и «доской объяснений». Периодически возникавшие на фасаде логотипы крупнейших мировых компаний — партнеров мероприятия создавали ощущение того, что речь идет о некоем регулярно повторяющемся событии. В действительности это была конференция-стартап. Или, если сказать проще, стартап стартапов.

Черт, как известно, кроется в деталях. Команда, обустроившая летучую «деревню», проявила вкус к самым незначительным на первый взгляд деталям. Никто заранее не мог в точности предсказать погоду, и организаторы запаслись внушительным количеством легких дождевиков, сложенных в пластиковые шары размером с яблоко. Эти шары с логотипом Startup Village оказались востребованы уже через час после открытия конференции.

Первое, что бросалось в глаза в фуд-корте, — зеленые яблоки, которыми угощали гостей. Конечно, яблоки могли бы быть и красными, а вместо яблок можно было бы раздавать апельсины. Но зеленые яблоки работали на имидж Startup Village. Точно так же, как столы, расставленные на зеленом газоне. А также то, что к обслуживанию конференции были привлечены только компании, специализирующиеся на здоровой еде.

Все это в целом способствовало созданию непринужденной дружеской атмосферы Startup Village, которая позволила, как сказал SkReview бизнесмен из Томска, «чувствовать себя среди своих». По выражению другого участника, было неожиданно увидеть «столько важных людей в джинсах».

Один из таких важных людей в джинсах — Петер Вестербака из компании Rovio. Основатель всемирно известной игры Angry Birds заявил корреспонденту SkReview: «Это мой третий приезд в Москву с начала года. На этот раз я приехал для участия в Startup Village, мероприятии, которое собрало столько интересных стартапов. Что меня не может не интересовать, потому что Россия — это очень быстрорастущий рынок для Angry Birds. Только количество книг, которые мы здесь издали на русском

языке, уже составляет полсотни. Фонд «Сколково» проделал важную работу, собрав вместе стартапы со всей России, а также инвесторов и руководителей компаний из многих стран. В частности, в Сколково приехало множество финских стартапов, а также руководители Sauna Startup — организации, которая вот уже несколько лет с успехом проводит подобные мероприятия в Финляндии».

Инновационная революция: взгляд из-за бугра

Как отметил в интервью SkReview Пекка Вильякайнен, его особенно порадовало присутствие в «деревне» большого количества журналистов (более полутора сотен), российских и зарубежных: это говорит об интересе, который вызвала конференция

▶ Продолжение на стр. 24



Инновационная деревня раскинулась вокруг здания Гиперкуба в Сколково. Фото SkReview



Фото SkReview

ВЕНИАМИН ХАЗАНОВ: «ОЩУЩАЕШЬ СЕБЯ СРЕДИ СВОИХ»

Гендиректора томского фармакологического холдинга «ИФАР» Вениамина Хазанова корреспондент SkReview встретил перед открытием Startup Village у павильона «Наука о жизни». Четыре компании, входящие в холдинг г-на Хазанова, в том числе и головное предприятие ИФАР, являются резидентами Сколково, а сам ученый из Томска приехал на Startup Village в новом качестве — обладателя американского патента на инновационный противоязвенный препарат (рассказ профессора Хазанова об этом — на стр. 44). SkReview поинтересовался у Вениамина Хазанова, чем может быть интересна руководителю зрелого бизнеса конференция для стартаперов.

«В структуре ИФАР, помимо ядра компании, которое отвечает за R&D, есть подразделения, обеспечивающие рекрутинг новых проектов и их доведение до стадии привлечения инвестиций; работа строится через образование новых проектных компаний, за которыми закрепляются права на интеллектуальную собственность. А что это как не стартапы? У нашего холдинга — несколько проектов; четыре компании, в том числе ИФАР, являются резидентами Сколково. Нас интересует инновационный бизнес от идеи до ее выращивания; создание нового продукта и передача его в производство.

Нам важно видеть изнутри, чем Фонд живет и как работает. Ведь для того чтобы оптимальным образом взаимодействовать с такой структурой, как Сколково, понимать, как правильно представлять и развивать проекты, надо быть внутри, вариться в этом соку.

Startup Village предоставил такую возможность. На конференцию пригласили экспертов топ-уровня со всего мира, и это было залогом того, что разговор получится обстоятельным и всесторонним, с детальным обсуждением всех сторон работы над проектом на этапе его формирования, развития и последующей коммерциализации.

На Startup Village ощущаешь себя среди своих. Многих знаешь лично, с кем-то хотел познакомиться раньше, участвуя в предыдущих мероприятиях; тут для этого были прекрасные возможности. За два дня удалось решить много вопросов.

Многие доклады ученых, руководителей российских и зарубежных компаний завораживали красотой идей и технических решений. Для изобретателя нет большего удовольствия, чем видеть реальные примеры технологического прорыва, реально формирующие новый мир. Это лучший стимул для собственной работы. В инновационной деятельности есть общие моменты, универсальные принципы, которые не слишком зависят от конкретной сферы, будь то науки о жизни или аэрокосмическое направление. Если ты хочешь быть на переднем крае инноваций, ты должен все время учиться, выстраивать свою деятельность в соответствии с задачами сегодняшнего дня.

Очень важно видеть, участвуя в Startup Village, что правительство РФ реально направляет усилия на формирование нового сообщества компаний инноваторов в России. Верю, что количество перейдет в качество и изменит нашу жизнь. Мне и моим коллегам единомышленникам очень приятно быть участниками этого революционного для страны процесса. Как страшный сон вспоминаем те недалекие еще годы, когда ощущали невосребованность своего опыта и идей на родине.



Неформальный характер Startup Village отметили все участники конференции. Фото SkReview

▶ Продолжение с стр. 21

в СМИ. Оценивая тон публикаций, трудно не заметить, что в абсолютном большинстве случаев он был весьма благожелательным.

Британская The Daily Telegraph, не дожидаясь окончания Startup Village, писала: «Москва, наряду с Лондоном и другими лидирующими столицами мира, позиционирует себя как инновационный и технологический хаб — соперник Кремниевой долины. Статус Лондона как финансового центра дает ему очевидные преимущества, однако географическое положение России между Европой и Азией может сделать ее привлекательной альтернативой».

По мнению автора статьи, препятствует этому образ России за рубежом как опасного места для ведения бизнеса. Даже

плоская 13% налоговая шкала недостаточна для привлечения инвестиций из-за рубежа. Что способно привлечь иностранный бизнес, это такие мероприятия, как Startup Village. Они показывают другую страну, в которой имеется «богатый потенциал талантов, в особенности ученых — математиков и специалистов в компьютерных науках, — которые сейчас начинают ощущать вкус к предпринимательству и управлению бизнесом». Автор подчеркивает, что проведению конференции в Сколково предшествовала «разогревающая поездка» по регионам России, маршрут которой протянулся на 21 тысячу километров.

Суть Startup Tour заключалась в том, чтобы измерить градус стартаперской активности, полагает британский журналист и делает вывод: «От Владивостока на Тихом океане до главного города Сибири, Новосибирска, — повсюду происходит [инновационная] революция».

Необходимость подобной революции в сырьевой экономике России назрела, уверен глава европейской редакции авторитетного портала Techno Crunch Майк Бутчер. В США почти 3% ВВП расходуется на исследовательские работы; российские компании инвестируют в них лишь 1%. «Как утверждается в докладе OECD, если Россия хочет занимать лидерские позиции в будущем, в особенности в таких областях, как наука и технологии, ей необходимо освоить культуру стартапов, — говорится в статье. — Российский интеллектуальный потенциал в этих областях — мирового уровня. Но страна испытывает сложности с конвертацией научно-технических достижений в глобальный коммерческий успех».

Эти размышления выводят автора на разговор о Сколково. В гиперкубе американский журналист увидел на выставке «огромное разнообразие» продуктов — от беспилотников, предназначенных для аэрофотосъемки, до новейших разработок для газо- и нефтедобычи. Еще большее впечатление на Майка Бутчера произвела атмосфера Startup Village, которую он называет «праздничной», — несмотря на то, что время от времени с неба начинал сыпаться дождь. Обилие уличных туале-

тов, о которых позаботились организаторы, делало конференцию непохожей на обычные массовые мероприятия такого рода, проходящие в стране.

«Погода и полное отсутствие красных ковровых дорожек не отпугнули премьер-министра Дмитрия Медведева, который, прибыв на конференцию, слушал питч-сессии, рассматривал экспонаты выставки и беседовал с участниками, — пишет автор. — По данным моих источников, неформальная обстановка конференции полностью соответствовала целям ее устроителей. Как сказал мне один молодой предприниматель, «для нас очень ценна возможность увидеть такое количество важных людей в джинсах». В глазах стартаперов подобная атмосфера соответствует западным стандартам поведения в инновационной сфере и выгодно контрастирует с привычными в России белыми халатами лабораторий и чиновничьими костюмами».

Помимо атмосферы Startup Village, Майк Бутчер обращает внимание на то, что конференция проходила фактически на стройплощадке. «Когда я побывал в Сколково, территория которого занимает 400 гектаров, я мог собственными глазами оценить, что вокруг места проведения Startup Village повсюду видны признаки активного строительства новых объектов».

Еще одним фактором, который внушил обозревателю Techno Crunch «осторожный оптимизм» в отношении судьбы Фонда «Сколково», является качество команды Виктора Вексельберга. В статье упоминаются вице-президенты Конор Ленихан и Александр Чернов и советник главы Фонда Пекка Вильякайнен. В частности, ирландец Ленихан, который до прихода в Сколково занимал несколько ключевых постов в правительстве своей страны, а также работал в частном бизнесе, имеет богатый опыт работы в крупных международных проектах, а также обширные международные связи. Пекка Вильякайнен, основатель финского гиганта Tieto, — это человек «безграничной энергии и оптимизма», опирающийся на широкую сеть технологических компаний. Как замечает автор статьи, участие Пекки Вильякайнена в организации конференции

способствовало тому, что мероприятие соответствовало стандартам подобных ивентов в Европе и Америке.

Сравнивать Сколково с Кремниевой долиной некорректно, пишет Бутчер. В Америке подобная вовлеченность государства в инновационный проект была бы, мягко говоря, удивительной. Однако в других странах государство играло и играет активную роль в сопоставимых начинаниях, будь то Cyberjaya в Малайзии или Internet City в Абу-Даби. Ныне эталонная экосистема стартапов в Израиле начиналась с поддержанного государством проекта Yozma (интервью с создателем Yozma Игалем Эрлихом, ныне входящим в Венчурный совет «Сколково», SkReview публиковал в номере 3, 2013).

«Было бы совершенно несправедливо относиться к проекту «Сколково» только как строительной площадке; у этой ко-

► Продолжение на стр. 58



Среди участников конференции был знаменитый французский архитектор Жан Пистр. Фото SkReview

МИХАИЛ КОКОРИЧ: «ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ НЕ БОЯТЬСЯ НЕУДАЧ»

Президент Dauria Aerospace дал интервью SkReview сразу после того, как выступил на сессии «Инвестиции и государственно-частное партнерство в космонавтике», которую вел исполнительный директор кластера космических технологий и телекоммуникаций Фонда «Сколково» Сергей Жуков.

«Фонд «Сколково» стал важным центром общения людей, которым небезразлично развитие космонавтики, и частной космонавтики в особенности, — во многом благодаря подвижничеству Сергея Жукова и Дмитрия Пайсона. Для нас Сколково, — это прежде всего среда людей-единомышленников. В Startup Village меня привело участие в сессии о государственно-частном партнерстве в космосе. Там собрались люди, которые, по сути, определяют политику в космических исследованиях — из Роскосмоса, Сколково, ассоциации «ГЛОНАСС», Министерства транспорта, NASA. И разговор был достаточно актуальный, потому что в этой сфере невозможно построить сколько-нибудь заметный бизнес без сотрудничества и взаимодействия с государством. А проработанных законодательных инструментов такого взаимодействия почти не существует. Потому что раньше такой задачи не стояло. Но это сейчас создается, и мы, по сути, выступаем от имени частного бизнеса, а Сколково участвует в этом процессе как выразитель интересов частного бизнеса, как заказчик, что очень важно.

Второе, почему это мероприятие для меня важно: мы заинтересованы в инвестициях в стартапы, мы строим свой бизнес как космическую компанию достаточно широкого профиля. У нас есть несколько крупных проектов, для их реализации мы уже купили две компании, и теперь мы географически находимся в трех точках: в Технопарке «Сколково», в NASA (Маунтин-Вью) и в Мюнхене. Мы инвестировали в пару сколковских стартапов, и в настоящий момент мы здесь скорее выступаем как инвесторы, нежели как стартаперы. Внутри нас есть некий инвестиционный двигатель, который позволяет запускать такого рода проекты.

Startup Village — интересное мероприятие: наверное, впервые проводится нечто подобное, нацеленное на продвижение стартаповских проектов в России. Это очень важно, потому что, по сути, инфраструктуры для поддержки стартапов в России не существует. По крайней мере, до сих пор не существовало. И вот сейчас наконец-то страна выходит на одно из первых мест в мире по венчурному финансированию.

Важно научиться очень толерантно относиться к неудачам. Потому что неудач будет еще много: много будет успешных стартапов, но еще больше будет неуспешных. Главное, чтобы эти неудачные проекты не изменили решимости государства, инвесторов, самих предпринимателей двигаться вперед и развивать новые направления бизнеса. Ведь новые подходы, инновации все равно гораздо успешней создаются в стартаповских командах, чем внутри больших корпораций. Поэтому, кстати, многие большие компании идут по пути приобретения малых. Это видно в фармацевтике, это видно в телекоммуникациях и это же сейчас наблюдается в аэрокосмическом секторе».



Фото SkReview

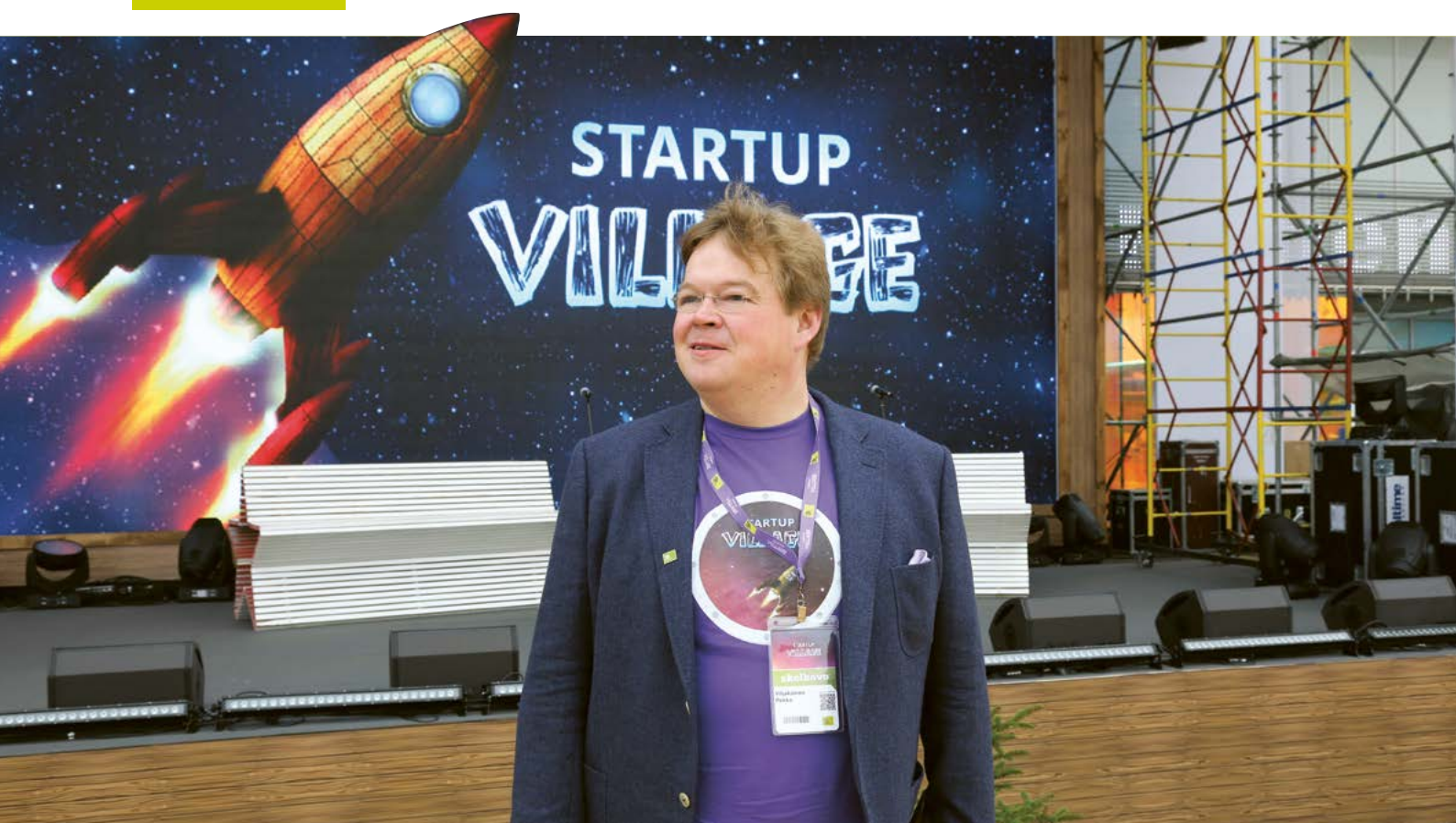


Фото SkReview

ПЕККА ВИЛЬЯКАЙНЕН: «МЫ СОВЕРШИЛИ ПОЧТИ ЧУДО»

Советник президента Фонда «Сколково» был идейным вдохновителем непривычного для России формата конференции стартаперов. Человек, называющий себя «финским бульдозером», проявил недюжинную энергию и организаторские способности, организовав Startup Tour, — полуторамесячную поездку по российским регионам от Калининграда до Владивостока. Этот марш-бросок с участием руководителей кластеров Сколково позволил познакомить стартаперов из регионов с идеей конференции и одновременно сформировать региональные команды, которые в дальнейшем боролись за главный приз Startup Village.

«Конференция Startup Village превзошла мои ожидания. Можно говорить о технических вещах, о том, что немного не повезло с погодой — время от времени собирался дождь, как, собственно, это происходит с настоящим Вудстоком. Но по окончании первого дня работы я получил 165 электронных писем от русских и иностранцев, которые писали просто, чтобы сказать «спасибо» за то, что мы организовали нечто такое, чего здесь раньше никогда не проводилось».

Люди говорят, что им нравится позитивная непринужденная атмосфера, а также энергия, которой участники заражают друг друга и при этом учатся друг у друга — что важно.

Я думаю, что для Сколково идея проведения такого мероприятия очень удачна, потому что в нем участвуют не только резиденты Фонда. В действительности существует целая сеть стартапов по стране, и многие из них приехали в Сколково на Startup Village. Я заметил, что у русских стартаперов есть тенденция замыкаться в себе. И вот когда они собираются вместе с другими российскими предпринимателями и с бизнесменами со всего мира, они сравнивают себя с ними, получают от них заряд энергии.

Что касается соревнования, то как глава жюри могу сказать: уровень компаний-участников очень высок, о чем можно судить хотя бы по 20 стартапам-финалистам.

Меня также порадовало большое количество журналистов, освещавших Startup Village. В последнее время вокруг Фонда велось много разговоров, нужны ли России подобного рода проекты. И мне тоже часто задают подобные вопросы. Я всегда говорю журналистам, что вам не следует спрашивать это у меня или у господина Вексельберга. Посмотрите на компании: единственным критерием успеха подобных проектов является качество компаний. Спросите у самих компаний, нужен ли им такой проект. И это снимет все остальные вопросы.

Доволен ли я тем, как прошла Startup Village? Откровенно говоря, я чертовски устал. Но... Вот смотрите, говорят, что в России много подобных мероприятий. И правда, проводится множество разных форумов. С другой стороны, до начала нашей встречи некоторые стартаперы были настроены скептически: а в чем реальная польза от нее? Полагаю, сейчас скептиков стало меньше. Так что можно сказать, что я счастлив.

Это не значит, что мы нигде не облажались: говорю об этом совершенно откровенно и хочу услышать критику — что было сделано не так, чтобы в следующий раз сделать лучше. Мы учимся на собственных ошибках, а в мои функции не входит быть слишком вежливым. Конференция была рассчитана максимум на 2 тысячи участников. Потому что нам говорили, что больше уж точно не придет. Так вот, по итогам только первого дня через рамки металлоискателей прошло 3 тысячи 800 человек. Это привело к тому, что за едой в обеденное время выстраивались очереди; павильоны, в которых проходили питч-сессии, были переполнены; часто не хватало мест. Но я думаю, что это позитивные проблемы.

Мы постарались компенсировать все, что не могли контролировать, в том числе неустойчивую погоду: на случай дождя были заранее предусмотрены запасные площадки в здании Гиперкуба и даже дождевики, умещавшиеся в миниатюрные шарики. Должен отметить очень хорошую работу команды [вице-президента Фонда] Александра Чернова, которая сделала возможное и невозможное, чтобы это мероприятие прошло на высоком уровне. С учетом обстоятельств — это почти чудо.

Хочу подчеркнуть еще одну важную, на мой взгляд, вещь. В Москве много хороших выставочных центров, мы могли провести Startup Village, допустим, в Экспоцентре. Но мне очень хотелось, чтобы мы провели это здесь, в Сколково, хотя город еще не построен. Мне хотелось, чтобы все увидели, что такое Сколково.

Исходя из того, как прошла Startup Village, я бы осмелился предположить: существует очень высокая вероятность того, что в следующем году здесь пройдет Startup Village — 2».



Исполнительный директор кластера космических технологий и телекоммуникаций Сергей Жуков.
Фото SkReview

▶ Продолжение с стр. 25

манды имеются в распоряжении огромные ресурсы, и они по-прежнему опираются на политический капитал, — резюмирует Techno Crunch. — С учетом широкой вовлеченности в проект некоторых из самых крупных международных технологических компаний, в пользу Сколково прямо сейчас говорит очень многое».

Взгляд, обращенный в космос

Для космического кластера «Сколково» конференция Startup Village стала большим разговором с впечатляющим числом участников, заявили в интервью SkReview исполнительный директор кластера космических технологий и телекоммуникаций Сергей Жуков и директор по развитию Дмитрий Пайсон.

«На первое место по степени важности среди всех составляющих элементов конференции мы бы поместили общение

в кулуарах — оно было крайне интересным и насыщенным. Гостями нашего кластера в рамках Startup Village были представители руководства Роскосмоса и нескольких институтов развития, инвесторы, стартаперы, эксперты. Некоторые участники презентовали оригинальные и свежие идеи. В первый день конференции был интересный разговор с собеседником из НИИ ядерной физики МГУ, который активно работает с молодежными научно-техническими командами из российских школ. Под его руководством ребята делают миниатюрные атмосферные зонды. И пусть пока размеры этих аппаратов скромные, без сомнения, это важная сфера деятельности — многие из юных конструкторов через несколько лет наверняка станут студентами технических вузов.

Представляется, что, говоря о Startup Village, уместно провести аналогию с двумя ежегодно проводимыми в мире космическими конференциями. Международные astronautические конгрессы, которые проводит Международная федерация astronautики, собирают представителей космической промышленности; COSPAR (Committee on Space Research) объединяет ученых. Раз в 10 лет устраивают совместные конференции этих организаций, что дает определенный синергетический эффект.

Startup Village, очевидно, из той же серии. Это мероприятие межотраслевое, объединяющее представителей всех секторов экономики. Комплексный подход, помноженный на сжатый формат, приводит к оживлению обмена идеями. В проведении питч-сессий для стартап-компаний нам активно помогали представители целого ряда российских институтов развития и инновационного сообщества, среди них — Андрей Ионин (НП «ГЛОНАСС»), Дмитрий Манаков (инвестиционный фонд Ergo Omnis), Георгий Башилов (РВК), Анна Ненахова («ВЭБ Инновации»), Владимир Гершензон (ИТЦ «Сканэкс») и другие наши коллеги и соратники.

Живое общение участников конференции в кулуарах, обмен идеями — это, что называется, подстилающая поверхность. Если говорить об официальной программе

Startup Village, то мы продолжили обсуждение той темы, к которой наш кластер часто обращается, — перспективы государственно-частного партнерства в космонавтике. Благодаря участию в конференции замглавы Роскосмоса Сергея Савельева, представителей Минтранса и других экспертов и предпринимателей разговор в павильоне «Аэрокосмические и промышленные технологии» получился хорошим, откровенным. Упомянем некоторых других спикеров: из США прилетели академик Рональд Сагдеев (в прошлом — директор Института космических исследований АН СССР, ныне руководитель Центра «Восток-Запад» университета штата Мэриленд) и Кен Давидян, который раньше работал в NASA, а сейчас является директором по науке управления главного инженера Федерального авиационного агентства. Александр Гурко, создатель целого ряда успешных стартапов, сегодня президент некоммерческого партнерства «Содействие развитию и использованию навигационных технологий» (НП «ГЛОНАСС»), сделал хорошую презентацию. Были гендиректор «Сканекс» Владимир Гершензон, основатель компании «Даурия Аэроспейс» Михаил Кокорич, а также Рори Фицпатрик, директор Ирландского национального космического центра.

Во второй день Startup Village важным и полезным мероприятием был «круглый стол» по работе с крупными корпорациями, который вел Александр Идрисов, управляющий партнер Strategy Partners Group. В разговоре участвовали генеральные директора крупных компаний, в частности Павел Лыткин, руководитель Раменского приборостроительного КБ, нашего ведущего предприятия по разработке авионики для военной и отчасти гражданской авиации. У КБ есть производственная площадка, использование которой могло бы быть интересно участникам космического кластера — ведь массового производства на территории иннограда Сколково не предполагается. Внешняя площадка — это хорошее решение. Своим мнением о перспективах взаимодействия «больших» и «маленьких» поделились представители Роскосмоса, ОАО «ИСС им. Академика Решетнева», Ракетно-космической корпорации «Энер-

гия», наши гости из EADS и Thales Alenia Space.

Благодаря вручению Беляевской премии во второй день конференции (Фонд впервые в этом году был партнером церемонии) Startup Village обрел второе крыло — литературное, мечтательное, поэтическое, органично дополнившее первое крыло, научное и техническое. Инновационный центр «Сколково» можно назвать черновиком научно-популярного произведения, ведь здесь реализуются мечты о городе будущего, который растет к небу и который мы все вместе можем напитать энергией. Литературная работа, популяризация произведений, пропагандирующих науку и технику, — важный элемент инновационной деятельности», — уверены руководители космического кластера Фонда.



Директор по развитию кластера космических технологий и телекоммуникаций Дмитрий Пайсон.
Фото: Евгений Погонин



Φoto SkReview

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ: «Я ВПЕЧАТЛЕН УРОВНЕМ ДИСКУССИИ»

Дмитрий Петров, профессор биологии Стэнфорда, — нечастый гость в России. За последние 23 года он был здесь всего 4 раза, последний из них — в Гиперкубе, на Startup Village. В павильоне «Наука о жизни» Дмитрий участвовал, в частности, в сессии «От человеческого генома к персонифицированной медицине. 10 лет спустя». В Стэнфорде профессор Петров руководит лабораторией, исследующей генетику адаптивных изменений у разных организмов, от дрожжей до людей. В перерыве между выступлениями Дмитрий рассказал SkReview, что он думает о Startup Village и Сколково.

«Я впечатлен уровнем дискуссии, здесь собрались ведущие мировые ученые. Если говорить о научном уровне стартап-команд, то у меня возникло ощущение, что в России все только зарождается. Очевидно, что здесь много талантливых людей, занимающихся биомедицинским направлением. Ясно при этом, что недостаточно венчурного капитала, не развита инфраструктура, существуют юридические вопросы. С американскими стартапами трудно даже сравнивать: в США количество вовлеченных в эту деятельность людей, идей, денег на порядки больше. Надеюсь, что Сколково сможет помочь российским начинающим командам. Идеи у них замечательные, можно ли их реализовать на практике — посмотрим. К тому же был провал в образовании. Его последствия можно преодолеть, но это требует серьезного количества сил, времени и денег.

В США о Сколково знают не слишком хорошо, хотя в последнее время информации о нем все больше, особенно в Кремниевой долине. В США я разговаривал с некоторыми людьми, которые находятся во главе этого проекта, и почувствовал, что это умные, честные и чистые люди, которые пытаются что-то изменить. Например, Алексей Ситников из Сколтеха. У меня есть желание помочь молодым людям в России, поэтому было приятно узнать, что появился такой центр, как Сколково. Я хотел бы сотрудничать с Россией. В России есть свои плюсы, которые нам сложно иметь в Стэнфорде».



ПОБЕДИТЕЛИ

Председатель жюри конкурса Startup Village Пекка Вильякайнен с двадцатью стартаперами-финалистами.
Фото SkReview

Соревнования стартаперов в рамках конференции Startup Village проходили по олимпийскому принципу. Если участие в спортивной Олимпиаде помогает приобрести бесценный опыт, то главным итогом для всех команд, состязавшихся за награды в Сколково, стало приобретение бесценных контактов. Как заметил исполнительный директор кластера энергоэффективных технологий Фонда Василий Белов, ему в инновационной деревне то и дело попадались молодые стартаперы с пачками визитных карточек от инвесторов.

Но все же соревнования есть соревнования. Двадцать команд, попавших в финал, получили премии по 150 тысяч рублей. Из этой «великолепной двадцатки», по оценке председателя жюри Пекки Вильякайнена, были выбраны три проекта-победителя.

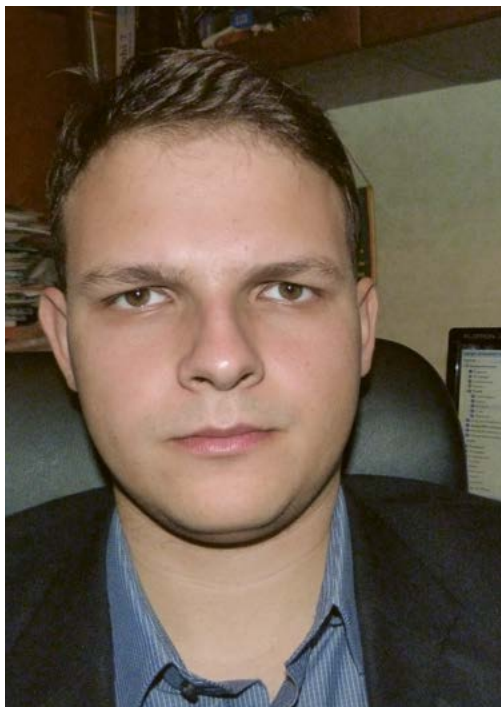
Главный приз в 900 тысяч рублей за победу в питч-сессиях достался гендиректору астраханской компании «Браво Моторс» Константину Артемьеву за создание прототипа сверхкомпактного электрообла-трансформера e-Trike. А спустя всего неделю тот

же проект резидента Фонда «Сколково» высоко оценили в Берлине. На прошедшем там экологическом саммите разработка «Браво Моторс» заняла второе место.

Второе место в Сколково на конференции Startup Village - и 600 тысяч рублей — у компании InsidErPharm, разработчика щадящих технологий борьбы с раком методом введения химиотерапевтических препаратов в эритроциты пациента.

Третье место и его денежный эквивалент в 300 тысяч рублей жюри присудило компании «Т8», которая разработала и вывела на рынок оборудование на базе технологий спектрального уплотнения каналов (WDM), обеспечивающее скорость передачи информации 100 Гбит/с и пропускную способность до 8,8 Тбит/с.

SkReview побеседовал со всеми победителями.



Константин Артемьев. Фото из личного альбома

Константин Артемьев, «Браво Моторс»: «У нас есть готовый образец, и он ездит»

Константин Артемьев, которого корреспондент журнала встретил незадолго до объявления победителя Startup Village

во второй день конференции (к тому моменту уже было понятно, что астраханская команда — в числе 20-ти финалистов, до известия о том, что она взяла главный приз, оставалась пара часов), казался немного расстроенным. Константин привез на Startup Village два проекта: первый, e-Trike, вызвал ожидаемый всплеск интереса, а вот презентация второго, по созданию инновационных антивирусных программ — Security Stronghold, — пришлось на поздний вечер первого дня конференции, и в павильоне IT, где проходила презентация, оставалось уже не так много зрителей. «К тому же я выступал последним из конкурсантов», — посетовал Артемьев.

После завершения Startup Village Константин рассказал: первое место по итогам конференции стало для него полнейшей неожиданностью. «На финальном выступлении меня очень порадовала реакция аудитории и на анимационную часть видеоролика, и на мою импровизацию — попытку продать e-Trike прямо в зале, на которую живо откликнулся Пекка Вильякайнен. Но у меня и в мыслях не было, что наш проект лидирует в голосовании жюри. Если честно, летел на сцену, как на крыльях. Такая победа действительно воодушевляет и дает силы двигать проект с удвоенной энергией. Мы получили своеобразный знак качества, который можно будет использовать при общении с инвесторами, и нам очень пригодится грант в 900 тысяч. Это как раз та сумма, которая необходима для постройки второго, более качественного опытного образца e-Trike, приближенного к серийному».

Конференция Startup Village, продолжает ее победитель, позволила продемонстрировать его проект гораздо более широкому кругу потенциальных инвесторов, партнеров и даже конечных клиентов, чем это было возможно до сих пор. «Удивительно, но люди подходили к нам и говорили, что хотели бы приобрести первый экземпляр. Но на всех первого экземпляра не хватит, поэтому им пришлось записываться в очередь, — вспоминает собеседник SkReview. — Здорово, что Сколково проводит такие мероприятия, где стартапы, эксперты индустрии, менторы и инвесторы



Электромобиль-трансформер призван бороться с двумя главными проблемами мегаполисов: пробками и дефицитом парковочного места. Фото предоставлено К. Артемьевым

могут встретиться лицом к лицу. На сессии подготовки к финальному питчу я получил очень полезный совет от одного из экспертов, который помог улучшить презентацию и справиться с небольшой технической накладкой во время финального выступления. Действительно, если видеоролик во время презентации долго не запускается, то худшее, что может делать выступающий, — это молчать. Благодаря этому и еще нескольким советам от экспертов мне удалось сохранять связь с аудиторией на протяжении всего выступления, и я получил потрясающий отклик».

Артемьев приехал на Startup Village главным образом для того, чтобы рассказать потенциальным инвесторам об e-Trike и найти деньги на продолжение работ, в частности на прохождение государственной сертификации и налаживание производства электромобилей-трансформеров. Пока у команды «Браво Моторс» есть предварительное соглашение с российским инвестором на 30 млн рублей, но требуется софинансирование еще как минимум в таком же размере. «Общение с одним из потенциальных инвесторов мы начали до Startup Village, но наша победа, как мне кажется, укрепила его в мысли о том, что он делает ставку на правильный проект», — рассказал Артемьев. Обе компании, которыми он руководит, — резиденты Сколково (в IT-кластере — с сентября 2011 года, в клас-

тере энергоэффективных технологий — с января 2012).

Разработкой антивирусов 27-летний Артемьев занимается уже 8 лет, со второго курса Астраханского государственного технического университета. «Сначала это были решения для каких-то конкретных задач, постепенно накапливалась база известных вирусов, вместе с ней улучшалась и технология борьбы с ними. В конце концов это переросло в полноценное антивирусное решение. Мы видим, что современные антивирусные программы не позволяют решать проблему вирусных эпидемий. У нас же есть определенная технология, помогающая выявлять вирусы, которые никогда не попадают и не попадут в лабораторию», — рассказывает собеседник SkReview. По его словам, проект Security Stronghold с самого начала был рентабельным, ныне 90% продаж в Интернете приходится на США.

Деньги, которые астраханской команде приносит антивирусный бизнес, позволили Константину вложиться в новое интересное ему направление — производство электромобилей. «Я вложил в этот проект свои собственные деньги, 200 тысяч долларов. Он стартовал в начале прошлого года и довольно динамично развивается. У нас уже есть производство и клиенты, которым мы поставляем по одному гольфкару в месяц. В прошлом году продали 6 штук, в этом — еще три, — рассказывает Артемьев. — Но в традиционных электромобилях нет ничего инновационного, ими мы просто удовлетворяем имеющийся в России довольно ограниченный спрос. Персональный электромобиль-трансформер e-Trike — другое дело, это параллельный проект, предназначенный для массового рынка».

Сверхкомпактный электромобиль от «Браво Моторс» призван решить две главные автомобильные проблемы больших городов: пробки и дефицит парковочного места. e-Trike предназначен для движения как по автодорогам, так и вне их — по тротуарам и пешеходным зонам. «Когда электрокар движется по автомобильной дороге, он выглядит, как любой другой компактный автомобиль. Он устойчив, достаточно безопасен, защищает от осадков и едет со ско-

ростью до 90 км/час. Когда вы попадаете в пробку или же хотите запарковаться на небольшом пятачке, достаточно нажать на кнопку и через 5 секунд e-Trike сожмется в несколько раз, до полутора квадратных метров, клиренс увеличится до фантастических 40 сантиметров, что позволит преодолевать высокие бордюры, спускаться по лестницам, заезжать в торговые центры. Фактически из автомобиля он превращается в аналог самоката-сигвея», — говорит Константин. Конфликты «электромобилистов» с пешеходами сведены к минимуму, убежден Артемьев: e-Trike в его компактной реинкарнации едет со скоростью 10 км/час. Кроме того, электромобиль снабжен системой, предотвращающей наезд на пешехода. Кроме удобства в передвижении, будущие владельцы e-Trike почувствуют и ощутимую экономию. Астраханский электрокар, рассчитанный на перевозку одного-двух человек, будет в 10 раз экономичнее автомобилей с двигателем внутреннего сгорания и в 3 раза экономичнее большинства электромобилей, уверяет Артемьев.

Как астраханская команда видит развитие своего бизнеса? Начальная стоимость e-Trike составит около 30 тысяч долларов, но по такой цене «Браво Моторс» рассчитывает продать только первые несколько десятков экземпляров. «Далее цена будет стремительно падать. Когда мы достигнем объемов производства в сто единиц в месяц, цена снизится до 8 тысяч долларов, что уже вполне доступно для многих жителей крупных городов. А когда счет пойдет на тысячи проданных экземпляров, цена станет еще меньше», — делится планами Артемьев. Производство он планирует запускать в России: «Электромобили-трансформеры будут привлекательны, прежде всего в мегаполисах, таких как Москва, Питер, Екатеринбург, а также в крупных городах с подходящим климатом: Краснодар, Сочи, Ставрополь. При этом мы отдаем себе отчет в том, что большое количество электромобилей в России за короткое время мы продать не сможем. Проблема и в платежеспособном спросе, и в психологии людей. Поэтому наш основной рынок — это все-таки крупные города Европы: Париж, Милан, Лондон...

Там проблема пробок и парковок гораздо более актуальна, а люди уже психологически готовы к компактным средствам передвижения внутри города и с удовольствием используют подобные альтернативы уже сегодня. К примеру, посчитайте количество автомобилей Smart в Москве. А в Европе их — сотни тысяч».

Выйти на европейский рынок в «Браво Моторс» собираются довольно рано — после первой проданной сотни электромобилей в России. «При этом выходить в Европу мы планируем через стратегического партнера. Машинокомплекты будем производить в России, а окончательная сборка будет производиться в Европе, поближе к клиенту. Это решит и таможенные вопросы, и сильно поможет с сертификацией для европейских дорог. Я уверен, что за короткое время мы сможем выйти на продажи в несколько сотен или даже тысяч единиц в месяц. При этом бизнес-модель составлена таким образом, что все предприятие быстро становится рентабельным практически независимо от объемов продаж и в короткие сроки возвращает деньги инвесторов. Окупаемость проекта достигается уже через 6 месяцев после начала продаж. Дальнейшие инвестиции необходимы только как рычаг для стремительного масштабирования производства и продаж», — рассказывает Артемьев.

А уверен ли гендиректор «Браво Моторс», что идею e-Trike вообще удастся воплотить в жизнь? Сомнений в этом у него нет никаких, тем более что это уже не просто идея. «У нас есть готовый образец, и он ездит. В середине лета мы рассчитываем представить электромобиль-трансформер широкой публике. Мы не стали привозить прототип на Startup Village в Москву, потому что с ним постоянно работают наши инженеры и он нужен нам в конструкторской и опытно-экспериментальной работе». В успехе проекта e-Trike Константина убеждает и история с разработкой гольфкаров его компанией: «Всего за год мы развили этот проект от идеи через прототип, матрицы и пресс-форму до начала производства и продаж первых электромобилей. И это силами команды, которая прежде ничего подобного не делала».



Слева-направо: председатель жюри Пекка Вильякайнен с победителями конкурса — Константином Артемьевым («Браво Моторс»), Николаем Ивановым (InsidErFarm) и Владимиром Трещиковым («Т8»). Фото sk.ru

Николай Иванов, InsidErFarm: «На всякий слу- чай начистил ботинки»

Когда корреспондент SkReview позвонил Николаю Иванову, гендиректору занявшей второе место на Startup Village компании InsidErPharm, тот готовил документы для подачи заявки на резидентство в Сколково. «Фонд нам интересен в плане грантов, налоговых льгот, помещений. Плюс статус резидента, насколько я знаю, — весомый аргумент, убеждающий инвесторов в серьезности команды. Осталось оформить буквально пару бумаг, — рассказал Николай. — После того, как мы успешно проявили себя на конференции в Сколково, наше вступление в Фонд кажется мне вполне логичным».

InsidErPharm разрабатывает щадящую замену химиотерапии. Основа метода — внедрение противоопухолевых препаратов в эритроциты и помещение последних обратно в кровоток. Эритроциты, циркулируя в кровотоке, выделяют препарат постепенно, что уменьшает токсичность лечения. Маленькая компания может успешно работать на рынке, если найдет большого стратегического партнера, который согласится продвигать разработку, убежден Николай.

Менторы его компании — Игорь Пивоваров, гендиректор компании «ТемаКор» (SkReview подробно писал о ней в мартовском номере), и Игорь Мовсесян, директор Научного парка МГУ.

— Участвовать в Startup Village нам посоветовали сотрудники Научного парка МГУ, где фактически зародилась наша компания. Затем мне позвонили из Сколково и сообщили, что InsidErPharm отобрана для участия в питч-сессиях. Про то что это конкурс стартапов, за победу в котором предусмотрены денежные призы, я узнал уже после выступления на Startup Village. Тем более приятно для нас было занять второе место.

— Было ощущение, что ваш проект окажется сначала в двадцатке лучших, а потом — в тройке финалистов?



Основа метода InsidErPharm — внедрение противоопухолевых препаратов в эритроциты пациента. Иллюстрация предоставлена Н. Ивановым

— Скажем так: внутренний голос, интуиция подсказывали мне, что мы неплохая команда с хорошими перспективами. Перед началом церемонии оглашения двадцати победителей питч-сессий я на всякий случай начистил туфли с мыслью: «Вот сейчас позовут на сцену». Когда объявляли трех призеров, тоже ожидал, что мы будем среди них.

Был еще один немаловажный момент: передо мной как раз стояла задача до 1 июля заработать 500 тысяч рублей на несколько месяцев жизни компании. Эта задача прямо так и значилась в проектной системе «Мегаплан», которой мы пользуемся. Благодаря победе на Startup Village она выполнена с лихвой.

— Константин Артемьев, который занял первое место, рассказал, что очередь из желающих приобрести его электроомобиль-трансформер выстроилась прямо в павильоне, где проходили питч-сессии. Ваша команда почувствовала какой-то немедленный практический результат от Startup Village?

— Накануне этой конференции мы впервые встречались с представителями потенциального стратегического партнера — крупной российской компании, производящей медицинские устройства. Вторая встреча была через несколько дней после Startup Village. Конечно же, новость о том, что мы показали хороший результат и жюри нас высоко оценило, порадовала.

— Насколько я знаю, вы не раз участвовали в конкурсах для стартаперов, в том числе иностранных. Как бы вы оценили Startup Village?

— Наша команда собралась в ноябре 2011 года, зарегистрировали компанию в январе 2012-го, а уже в апреле выиграли 5 тысяч долларов в конкурсе стартапов, проводимом бизнес-инкубатором Высшей школой экономики HSE{10K}. Летом прошлого года победа в конкурсе БИТ принесла нам 300 тысяч рублей. Еще 200 тысяч получили в апреле 2012 года по программе «УМНИК» от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В августе прошлого года мы подписали кон-

тракт на 950 тысяч рублей с этим фондом на проект по противоопухолевым препаратам в эритроцитах. В ноябре прошлого года ездили в университет Беркли на чемпионат инновационных бизнес-планов Intel Global Challenge — наш проект оказался в числе восьми лучших, отобранных по всему миру. Там, правда, мы ничего не выиграли, но посмотрели на лучшие мировые стартапы, и это было очень интересно, познакомились со множеством американских предпринимателей, с некоторыми из них поддерживаем связь.

Startup Village был организован на хорошем мировом уровне. Мне все понравилось. Было полезно: я завел новые знакомства с представителями инвестфондов и другими предпринимателями.



Владимир Трещиков и «железо» «Т8». Фото предоставлено «Т8»

Владимир Трещиков, «Т8»: «Мыслей вроде «маленьких обижать стыдно» у меня не было»

У директора ООО «Т8» Владимира Трещикова с завоеванным его компанией третьим местом на Startup Village связаны вполне конкретные ожидания. «Победа в конкурсе позволит нам привлечь внимание

инвесторов и потенциальных партнеров. Это свидетельство высокого уровня наших разработок и нашей команды», — сказал Владимир в интервью SkReview. Деньги «Т8» нужны на разработку DWDM-системы, обеспечивающей скорость передачи сигнала по оптоволоконному кабелю до 25 тбит/с. «Нам уже удалось создать когерентную DWDM-систему с лучшими в мире параметрами, установить два мировых рекорда. Но мы проводим все исследования и эксперименты на собственные деньги, а их нам, естественно, не хватает», — рассказывает г-н Трещиков.

Владимиру — 40 лет, он существенно старше остальных финалистов Startup Village и руководит компанией, которую если и можно назвать стартапом, то с большой натяжкой: годовой оборот «Т8» за прошлый год превысил 900 млн рублей, в ней работают 120 человек, в числе клиентов — МТС, «Ростелеком», TeliaSonera. «Более 20% линий в региональных сетях «Ростелекома» проложено с использованием оборудования «Т8». Для сравнения: Siemens оснастила своими разработками только 7% оптоволоконных линий в регионах России», — приводит пример Владимир Трещиков. Естественно, SkReview поинтересовался, каково ему, основателю и руководителю зрелого бизнеса, было оказаться на сцене в окружении значительно более молодых финалистов, находящихся в самом начале своего стартаперского пути.

— Нет, мыслей вроде «маленьких обижать стыдно» у меня не было. По мировым меркам мы вполне подпадаем под определение стартапа. Кроме того, в условиях Startup Village не было сказано, что это конкурс для тинейджеров, разрабатывающих очередное приложение для iPhone или iPad. У нас наукоемкие исследования, которые требуют высокой компетенции и материальных затрат. Мы не можем позволить себе самостоятельно финансировать весь цикл разработок. По моим ощущениям, из 200 команд, выступавших на сессиях, по уровню и зрелости большинство было все-таки ближе к нам, нежели к тем ребятам, которые заняли первое и второе места. Мы взяли не «массой», а умением. Команд, которые могли взять

своей «массой», на Startup Village было достаточно, и они проиграли.

Мы за всю историю существования «Т8» не получили от государства ни копейки. Оборудование, на котором мы смогли установить два мировых рекорда — передача на 500 км со скоростью 100G без регенерации и промежуточных усилителей и на 4000 км в каскаде усилителей, — разработано за свои деньги. Поэтому часть нашего коллектива зарабатывает деньги, а другая — тут же их тратит на разработки. Конечно, я был бы счастлив, если бы наши разработки поддерживало государство. Однако такого пока не было, и весь мой многолетний опыт показывает, что проще заработать самому, чем надеяться на кого-то. Но я не теряю оптимизма, надеюсь, что мы сможем получить поддержку от Сколково и найти партнеров для дальнейшего развития бизнеса. Это позволит нам ускорить реализацию проекта 25 Тб/с и первыми выйти на рынок с такой технологией.

— Конкуренция на рынке велика?

— Троекратное повышение скорости передачи сигнала относительно любой серийно выпускаемой системы в мире — это серьезное достижение на глобальном уровне. В мире сейчас идет большая гонка за скоростью. За то, чтобы увеличить пропускную способность до 25 Тб, бьются китайские специалисты, у которых миллиардное финансирование от своего правительства. Бьются Alcatel, который тоже получает под это серьезные деньги. Это настоящее соревнование с большим количеством серьезных соперников, и «Т8» на их уровне смотрится неплохо: мы входим в десятку мировых лидеров. Поэтому тот факт, что наши разработки оценило жюри Startup Village, не может не радовать.

— Четырехминутный формат питчей не был проблемой? Наверняка сложно уложить рассказ о столь сложных материях в такое короткое время?

— Да, это необычно и сложно. Стандартное выступление на конференции длится 15 минут, и это тот формат, к которому я привык. С другой стороны, на Startup Village было 200 презентаций, и если бы времени



Новая мультисервисная платформа для построения высокоскоростных DWDM-сетей поддерживает скорости до 100 Гбит/с. Фото «ТВ»

на каждую отводили больше, многие не успели бы выступить.

— Помните свои ощущения от третьего места и от Startup Village в целом?

— Нашему результату я очень обрадовался. А если говорить о конференции в целом, то это крайне полезное мероприятие для мотивации, поднятия духа студентов, людей, которые занимаются наукой. Когда кругом постоянно раздаются крики «Все воруют!», «Лучшие уехали за границу!», «Везде все плохо!», здорово, что есть люди, которые занимаются хорошим и правильным делом и позитивно настроены.

Знаете, с конференции я ехал с такой мыслью: «Классно, что это происходит, жаль, что так поздно началось». Я выпустился из Физтеха в 1995 году, защитился в 1998-м. Тогда у людей, занимавшихся наукой, было тоскливое ощущение абсолютной невостребованности, невозможности приложить где бы то ни было свои знания. Ученые считались неудачниками, людьми без перспектив, и от этого многие из них находились в постоянной депрессии.

И в этом плане Startup Village, популяризирующий науку, пусть не фундаментальную, а прикладную, — важное и нужное мероприятие. То, что сейчас, хотя бы на словах, заявляют: «Вы нужны, ваша работа может быть веселой и интересной», — очень ценно. Самым важным результатом таких мероприятий станет вовлечение в науку как можно большего количества молодых людей.

Принесет ли Startup Village его участникам какие-то практические дивиденды в виде новых инвестиций или заключенных договоров, покажет время. Важно то, что общий поток негатива получилось разбавить таким ярким событием. И очень здорово, что Пекке Вильякайнену и Александру Чернову удалось создать веселую R&D-атмосферу и в легкой форме донести до аудитории очевидную мысль: «Мы поддерживаем классных ребят, а заниматься наукой интересно, прибыльно и модно».





Фото SkReview

STARTUP VILLAGE — РАБОТАЮЩАЯ МОДЕЛЬ СКОЛКОВСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Исполнительный директор кластера информационных технологий Фонда — о некоторых итогах конференции.

Могу констатировать, что Startup Village состоялся. Причем состоялся не по формальному признаку (завершились отведенные на конференцию два дня), а по содержательному критерию. Startup Village удался — и это не только мое мнение. Я получил массу положительных отзывов и от инвесторов, и от стартаперов, и от ключевых партнеров. Все они подтверждают: на таком мероприятии, как Startup Village, раньше они не бывали. Да, проходят отраслевые конференции, во время которых на стенде можно продемонстрировать свою разработку. Но такого

количества питчей одновременно, такого количества стартапов в одном месте, всей этой слаженно работающей машины с такими разными участниками там не увидишь. Что мне кажется очень важным: Startup Village — это работающая модель той экосистемы, которая будет жить в Сколково. Здесь и венчурные капиталисты, и сформировавшиеся стартапы, и люди, которые только вынашивают идею, и ключевые партнеры, и пресса, и представители науки. Одна площадка объединила 5 тысяч человек, занятых общим делом.

Мне импонирует открытость этой площадки — никто никого не принуждал к участию, посещению той или иной сессии, того или иного павильона. Вот расписание, вот список участников — выбирай что хочешь. При этом все павильоны были заполнены, в чем я многократно лично убеждался во время Startup Village. Это значит, что содержание мероприятий было выбрано верно. Если говорить о шатре IT-кластера, то там яблоку негде было упасть. Толпа собиралась даже на подступах к павильону. Я горжусь результатами IT-кластера, в двадцатке финалистов питч-сессий было много наших компаний.

Startup Village, по моему мнению, один из крупнейших формальных итогов деятельности Фонда. Два года мы набирали стартапы, партнеров, формировали экосистему, работали с наукой и бизнесом, провели Startup Road Show в 16 городах России. И вот результат — 27–28 мая все были в Гиперкубе, включая премьер-министра России. А представьте, какой шанс выдался стартаперам! Где еще молодые ребята, например из Воронежа, могут презентовать свою технологию главе правительства?

Я был свидетелем того, как несколько участников Startup Village рассказывали Д.А. Медведеву о том, чем они занимаются, и делали это очень профессионально. Этот пример концентрированно отражает цель существования «Сколково». Мы создаем экосистему из компаний, которые взаимодействуют между собой, мы помогаем стартаперам открывать те двери, которые для них пока закрыты.

И наши стартапы, по крайней мере большинство из них, это понимают. Не случайно за право выступить в 200 питч-сессиях боролись около 500 компаний. Все две сотни отобранных команд были очень профессиональны изначально, и их уровень меня приятно поразил. Причем, что важно, лишь половина из выступавших — это сколковские резиденты. Остальные — свежая кровь, стартапы извне, которые занимаются инновационными разработками либо предлагают интересные бизнес-идеи.

Когда мы ездили в StartUp Tour, то неоднократно встречались с примерами стартапов-идей — это когда мысль еще не приобрела конкретного воплощения. На Startup Village были крепкие команды не только с идеями, но и с проектами либо из области технологий, либо из бизнеса. Такие команды, в моем понимании, являются самыми сливками стартап-комьюнити.

Конечно, у некоторых остались проблемы с презентацией: обычно предприниматели убеждены, что их идея гениальна, но вот донести ее до аудитории за короткое время не получается. Впрочем, большинство команд укладывались в отведенные регламентом 4 минуты на представление себя и своего бизнеса. Вероятно, во многом это стало результатом коучинг-сессий накануне открытия Startup Village, проведенных специалистами Технопарка «Сколково». Навыки презентации в условиях ограниченного времени очень важны. В международном бизнесе есть даже такой термин — elevator pitch: когда вы заходите в лифт и случайно сталкиваетесь с инвестором или потенциальным клиентом, встречи с которым искали несколько лет, вам надо за то короткое время, пока он едет до нужного этажа, объяснить ему, зачем и почему он должен иметь с вами дело.

Меня спрашивают, в чем практический эффект Startup Village? Такого, чтобы люди встретились, сразу же друг другу понравились и один тотчас же дал другому миллион долларов, не бывает. На подобных мероприятиях участники присматриваются друг к другу: компании оценивают фонды, а фонды оценивают компании. Startup Village — лишь один из этапов на их пути друг к другу. Для стартапов участие и уж тем более победа в таком конкурсе — дополнительная возможность быть более видимыми на рынке. А если компания становится заметной и известной, ее жизнь упрощается. Помочь им пройти этот путь от идеи до становления — задача тех, кто работает в Сколково.



МОЛЕКУЛА ИЗ СИБИРИ ПРОТИВ ЯЗВЫ ЖЕЛУДКА

Патентное ведомство США в марте приняло решение о выдаче томской компании «ИФАР», резиденту биомедицинского кластера Сколково, патента на инновационный противоязвенный лекарственный препарат. В чем принципиальная новизна разработки и каковы особенности процедуры патентования в США, в интервью SkReview рассказал во время проведения конференции Startup Village гендиректор ИФАР Вениамин Хазанов.



В структуре ИФАР — все подразделения по разработке лекарств, в том числе виварии. Фото предоставлено В. Хазановым

Запатентованный в Америке препарат — это обратимый ингибитор фермента H^+/K^+ -АТФазы, так называемой протонной помпы слизистой желудка, обеспечивающей необходимый для полноценного пищеварения уровень кислотности желудочного содер-

жимого. Он синтезирован сотрудниками ИФАР и предназначен для терапии кислотозависимых заболеваний желудочно-кишечного тракта.

Заболевания органов пищеварения, патогенез которых связан с повреждающим действием вырабатываемой в желудке соляной кислоты, относятся к наиболее распространенным патологиям. Так, уровень заболеваемости язвенной болезнью желудка (ЯБ) и двенадцатиперстной кишки достигает в России 5–10% взрослого населения. Гастроэзофагеальная рефлюксная болезнь (ГЭРБ), хроническое рецидивирующее заболевание пищевода, обусловленное поступлением в него кислоты из желудка, встречается у 20–50% взрослого населения и ассоциируется с большим экономическим ущербом и значительным снижением качества жизни. Одним из опасных осложнений ГЭРБ является метаплазия пищевода. Она создает предпосылки для развития аденокарциномы пищевода.

Основа лечения ЯБ и ГЭРБ — курсовая терапия антисекреторными препаратами, прежде всего ингибиторами протонной помпы (ИПП) в сочетании с антибактериальной терапией, направленной против *Helicobacter Pylori*. Несмотря на достаточно высокую эффективность, современные ИПП обладают существенными недостатками и побочными эффектами. В том числе: резистентность к действию ИПП у ча-

сти (10–40%) пациентов; ночные кислотные прорывы; нарушения пищеварения; синдром отмены; повышение риска развития инфекционных заболеваний, новообразований, остеопороза; опасные межлекарственные взаимодействия (например, при совместном применении с клопидогрелем). Это обуславливает актуальность поиска новых, более эффективных и безопасных средств терапии кислотозависимых заболеваний желудочно-кишечного тракта.

Одним из перспективных решений, рассказывает профессор Хазанов, является разработка обратимых ИПП. Ряд зарубежных фармацевтических компаний активно ведет разработки таких противоязвенных средств. В качестве примеров можно привести препарат TAK-438 (Takeda Pharmaceuticals, Япония), который находится на фазе III клинических испытаний и показал более высокую эффективность, чем не-обратимые ИПП, в улучшении болезненных симптомов и заживлении воспалительных повреждений желудочно-кишечного тракта. Ревапразан (Yuhan Pharmaceuticals, Корея) зарегистрирован в Корею и проходит фазу III клинических испытаний в Индии и Китае. Другой обратимый ингибитор, RQ-00000004 (RaQualia, Япония), недавно успешно прошел 1-ю фазу клиники в США. Его основные преимущества: быстрое начало и длительность действия, эффективное избавление от ночных кислотных прорывов.

«Активность зарубежных фармацевтических компаний по созданию обратимых ИПП подтверждает обоснованность нашей работы. Мы считаем, что наши шансы создать такой препарат велики, — рассказывает генеральный директор ИФАР. — Именно поэтому наша компания стала резидентом Сколково, ведь без инвестиционной поддержки сложно обеспечить динамичное развитие подобного проекта».

Для выявления оптимального «кандидата» на новое лекарство сотрудниками ИФАР было синтезировано и исследовано огромное количество прототипов искомой молекулы, пока не нашли самую эффективную и низкотоксичную. Низкий токсикологический профиль очень важен для медикамен-

тов, которые пациенты, особенно в возрасте, вынуждены принимать годами. Значение имеет любая мелочь, которая может быть неважна для препарата скорой помощи, рассчитанного на однократный или краткосрочный прием. Как правило, пожилые пациенты принимают несколько лекарств. Статистика показывает, что после приема одновременно четырех и более препаратов вероятность побочных эффектов растет в геометрической прогрессии. Следовательно, для этого контингента больных нужно создавать максимально безопасные лекарства с минимальным побочным действием.

Вениамин Хазанов: «Активность зарубежных фармкомпаний по созданию обратимых ИПП подтверждает обоснованность нашей работы. Наши шансы создать такой препарат велики. Именно поэтому мы стали резидентом Сколково, ведь без инвестиционной поддержки сложно обеспечить динамичное развитие подобного проекта».

Успех ИФАР гендиректор компании объясняет профессионализмом своей команды: «Например, синтезом соединения занимался недавно безвременно ушедший из жизни выдающийся отечественный фармахимик профессор Граник — ближайший друг и ученик академика М.Д. Машковско-го. Бывший руководитель подразделения по формулированию лекарств одного из мировых лидеров дженерикового бизнеса является участником нашего проекта. Он со своей командой находится в Канаде, но работе это не мешает — мир становится все более открытым и интегрированным». Сам Вениамин Хазанов занимается созданием лекарств с 1976 года, количество разработанных им медикаментов приближается к двум сотням. ИФАР является фронт-офисом холдинга из четырех компаний, и все они — резиденты Сколково. «У нас in house — все подразделения по разработке лекарств: три вивария, подразделения по доклиническим исследованиям и формулированию, свое лицензированное



Вениамин Хазанов. Фото предоставлено В. Хазановым

производство для отработки технологии и наработки готовых лекарственных форм. Сейчас мы проводим параллельно около десяти проектов в доклинических исследованиях для себя и сторонних заказчиков, примерно столько же ведется клинических испытаний лекарств для крупных компаний, в том числе зарубежных», — рассказывает профессор Хазанов.

Вениамин Хазанов — профессор, доктор медицинских наук, фармаколог и биохимик, специалист по разработке лекарственных препаратов. В 1976 г. окончил лечебный факультет Томского медицинского института. С 1976 по 1984 год учился в аспирантуре и работал на кафедре фармакологии Томского медицинского института, стажировался в НИИ теоретической и экспериментальной биофизики РАН в Пущино и в Пенсильванском университете, Филадельфия, США. С 1984 г. участвовал в создании НИИ фармакологии Томского научного центра СО РАМН. Создал и возглавил в НИИ фармакологии лабораторию молекулярной фармакологии. Занимаясь фундаментальными исследованиями, создал новое научное направление — фармакологическую регуляцию энергетического обмена. В качестве практического воплощения фундаментальных исследований создал новый класс лекарственных препаратов — регуляторы энергетического обмена. Автор более 100 научных работ в области фармакологии. Им создана группа компаний «ИФАР», в том числе первый за Уралом полномасштабный R&D-центр по разработке лекарств.

ИФАР обращался за грантом на создание лекарства в «Сколково», но получил отказ. «Нашу команду несколько не смущает факт неудачного взаимодействия с экспертами грантового комитета. Мы считаем, что наши доводы будут услышаны. Поэтому не теряем темпа работ и за свои деньги патентуемся, ведем разработку лекарства, взаимодействуем с другими институтами

развития, крупными фармацевтическими компаниями в России и за рубежом. Ведь мы предлагаем препарат с новым механизмом действия для глобального рынка; я бы сказал, что это прорыв и в знаниях, и в фармацевтической промышленности. Кроме того, у нас свой R&D центр и эффективно действующая команда с многолетним успешным опытом разработки лекарств; мы хорошо понимаем, как довести этот проект до промышленного производства».

Пока, уверяет собеседник SkReview, молекула проявляет себя лучшим образом: «Мы ее всесторонне научно исследовали, оценивая все свойства и подбирая пригодные для промышленности пути синтеза». Выводы внутренней проверки подтвердили внешние эксперты, в частности, из центра коммерциализации инновационных разработок Оксфордского университета (Великобритания). Они сами обратили внимание на разработки ИФАР и курировали проект томских ученых по созданию молекулы на протяжении двух лет, обеспечивая коллег из Сибири качественным консалтингом и экспертизой. «Мы, конечно же, опасались, что переоцениваем свои результаты. С изобретателями такое случается. Но когда экс-

перты топ-уровня со стороны подтвердили, что мы можем начинать разработку лекарства, мы подали заявку в Фонд «Сколково» и пошли в международное патентование, отчетливо осознавая, что обратного пути нет. Во-первых, надо платить (процедура патентования довольно дорогостоящая для проектной компании), и во-вторых, у нас включился счетчик: мы должны за опреде-

ленное время сделать лекарство и запустить его на рынок».

Подаче заявки на получение патента в Америке предшествовало патентование противоязвенного препарата в России. Российское патентное ведомство, по словам Хазанова, довольно серьезно относится к заявителям и проводит всестороннюю экспертизу заявки. «Мы устранили замечания российских экспертов и привели заявку в должное качество. На то, чтобы начать процедуру международного патентования, у нас был год. Мы получили положительный отзыв со стороны Евразийского патентного ведомства и успешно прошли процедуру предпатентной экспертизы по РСТ (Patent Cooperation Treaty). Участие в этом договоре позволяет заявителю получить патентный приоритет в большинстве стран. После получения сигнала со стороны консорциума патентных ведомств мира о том, что можно приступать к национальным фазам патентования, мы сразу же подали заявку на патентование на одном из самых больших сегментов рынка, американском», — рассказывает Хазанов. По его словам, мировой рынок противоязвенных препаратов оценивается в 28 млрд долларов, из них на долю США приходится 12 млрд. Сейчас ИФАР занимается патентованием препарата в ЕС, на Украине и в других странах СНГ, рассчитывая к 2015 году подать досье на регистрацию и получить разрешение на клинические испытания.

Есть ли принципиальные отличия в процедуре патентования в Америке и в России? «На мой взгляд, патентование у нас и в США не слишком отличается по сложности, — отвечает Вениамин Хазанов, который начал патентовать свои разработки еще в СССР, в конце 1970-х гг. — Правильнее говорить, что в каждой стране оно имеет свою национальную специфику. В США надо выбрать патентное агентство, которое будет сопровождать заявителя. Желательно, чтобы оно работало с тобой в диалоговом режиме, чтобы оно тебя слышало. Нам повезло, мы сумели подобрать такое агентство. После того, как мы получили патент, они нам сказали: «Ребята, у нас давно не проскакивало так легко, как с вами».

Российским изобретателям, нацеленным на получение патента не только на родине, но и за границей, профессор Хазанов рекомендует обращаться к профессиональному патентному поверенному, который поможет заложить правильную основу заявки, чтобы потом ее не пришлось слишком сильно

«Патентование в России и в США не слишком отличается по сложности, правильнее говорить, что в каждой стране оно имеет свою национальную специфику».

переписывать. «Например, в Америке другая структура построения и заявки, и формулы. Если патентный поверенный не учитывает эти особенности при подаче заявки в России, возникнет диссонанс с будущей международной заявкой, поданной по РСТ, и американской. Заявки должны хорошо стыковаться, и первую из них надо состав-



Лаборатория ИФАР. Фармацевтический анализ лекарственного средства (тест растворения). Фото предоставлено В. Хазановым



Морфологическое исследование нового лекарственного препарата. Фото предоставлено В. Хазановым

лять с пониманием того, как будет выглядеть формула в США и как ее придется дорабатывать».

Второй вариант — заранее подключать к патентованию в США американское патентное агентство, что даст больше шансов на гладкое прохождение процедуры. «Надо понимать, что каждый этап общения с патентным ведомством, каждое письмо в официальной переписке, — это серьезные деньги. Каждый шаг обходится заявителю в тысячу или две тысячи долларов. Если сотрудники патентного ведомства США видят, что заявка сырая, они вступают с тобой в долгое общение, а это — твоё время и твои деньги. Поэтому чем лучше ты подготовился, тем меньше этапов будет в этой переписке. Надо с самого начала убедить американских экспертов, что ты опытный человек, и подать заявку, которая выглядит для них приемлемо».

И еще один специфический момент при патентовании в США, на который обращает внимание Вениамин Хазанов. Американский патент в большей степени защищает интеллектуальные права авторов в Соединенных Штатах, нежели в других странах: «Ты принимаешь на себя всю ответственность за то, что, претендуя на патент, не нарушаешь ничьих прав в иных государ-

ствах. Патентное ведомство в США, естественно, занимается поиском, не выдан ли такой же патент где-то еще, нет ли каких-то данных или публикаций на эту тему, но, как мне показалось, вполне может что-то пропустить. Если вдруг условный Иванов Иван Иванович, узнав о том, что в Америке есть патент, а у него в Моршанске на студенческой конференции когда-то давно было выступление на ту же тему, выразит недовольство, — разбираться с ним придется обладателю американского патента. Патентное ведомство США от спора самоустранится».

В России, по опыту Вениамина Хазанова, предпатентную проверку проводят достаточно обстоятельно и глубоко. Лучше всего заказать и оплатить поиск в патентном ведомстве: «Они делают это хорошо и профессионально, и это даст заявителю уверенность в том, что после получения российского патента можно двигаться дальше. Кстати, и зарубежные эксперты с уважением относятся к тому, как организована проверка в России».

SAP Labs

где рождаются инновации

SAP Labs – ключевой партнер Фонда «Сколково»

www.sap.ru

ДОСТИЧЬ БОЛЬШЕГО



ЯПОНСКИЙ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Владимир Елин — о рецепте вывода своей разработки на японский рынок.

Впервые в Токио я был в 1991 году по бизнесу. Затем еще в 2011 году. Великолепная страна с древними и красивыми традициями и с огромной страстью ко всему высокотехнологичному и новому. И так случилось, что идея создания устройства ДО-РА родилась у меня в процессе написания статьи на тему «Наш радиоактивный мир» — после страшной японской катастрофы на АЭС Фукусима-1.

Поэтому, завершив годовой цикл НИР и ОКР в рамках проекта ДО-РА (портативный индикатор с функциями дозиметра-радиометра для смартфонов), я обратил свой взор на Страну восходящего солнца в надежде найти партнеров, заинтересованных в налаживании серийного производства устройств ДО-РА, придании им эстетического японского лоска и минималистического, свойственного японским товарам совершенства.

На мою удачу, в феврале 2013 года планировался российско-японский форум, и я, встретившись с организаторами, договорился о включении нашей рабочей группы в состав российской делегации в секцию «Технологии, ИТ, космос».

и технологиями, необходимыми для производства устройства ДО-РА. Поэтому я уезжал в Токио с четким расписанием встреч с потенциальными партнерами по дистрибуции и производству нашего устройства.

Российская делегация, летевшая на японско-российский форум, заняла практически целый рейс Аэрофлота. Мне повезло больше всех, поскольку в самолете рядом со мной сидел Герой России летчик-космонавт Юрий Михайлович Батурин. Он оказался великолепным собеседником и эрудированным человеком. На протяжении нескольких часов мы с ним говорили о космосе, подготовке космонавтов, о рисках полетов и нюансах быта на космической станции, о радиации и, конечно, о моем устройстве ДО-РА. Я рассказал, как мне в голову пришла идея, и продемонстрировал нашему космонавту функциональность ДО-РА. Ему очень понравилась идея устройства и простота обращения с ним.

Форум открылся 28 февраля. С раннего утра вестибюль шикарной гостиницы в деловом центре Токио, недалеко от императорского дворца, заполнялся импозантными японцами в дорогих костюмах. В 10.00, во

Автор — выпускник МВТУ им. Н.Э. Баумана, кандидат технических наук, председатель совета директоров ЗАО Smart Logistic Group, руководитель сколковского проекта «ДО-РА» по разработке дозиметров-радиометров, совместимых с большей частью смартфонов (кластер ядерных технологий). Владимир Елин — участник Startup Village.

За пару недель до форума судьба свела нас с удивительным человеком, президентом компании Nisso Boeki Мизуно-сан. Узнав о моем проекте, он проявил неподдельную заинтересованность и обещал ввести нас в японское общество, познакомить с Президентом Honda Electronics г-ном Хондой, компания которого обладает производственными мощностями, высокой компетенцией

время официального начала форума, все места в главном зале были заняты, явка составила практически 100%, на одного российского делегата форума приходилось около 10 японских представителей. Для меня это было, мягко говоря, удивительно: огромный интерес к России и ее представителям был налицо. Я дожидался времени своего выступления с определенной долей



Владимир Елин на Startup Village. Фото SkReview

волнения, ведь не каждый день приходится выступать перед лидерами технологических компаний мира и японской политической элитой. Но по мере появления вопросов от аудитории и дальнейшего гула аплодисментов, которые последовали после моего выступления, я успокаивался и понимал, что говорю важные и полезные для присутствующих в зале вещи.

На пленарном заседании я кратко представил свою идею портативного индикатора гамма и бета-ионизирующего излучения, которое работает в содружестве с мобильными девайсами (смартфон, планшет, ноутбук).

Прибор ДО-РА подключается к смартфону через аудио-разъем и работает с мобильным приложением DO-RA.Soft, которое скачивается на смартфон через Интернет. Запускается программа, и устройство ДО-РА начинает свою работу. Измерение ионизирующего излучения устройством ДО-РА происходит каждые 4 секунды, и в течение

60 секунд результаты измерений ДО-РА постоянно уточняются. Через 60 секунд результат измерения о радиационном фоне (мощности радиационной дозы) местности, объектов измерения, продуктов питания и т.д. с паспортной точностью высвечивается на экране смартфона.

Существует несколько видов излучения. Альфа-излучение — это поток тяжелых частиц, состоящих из нейтронов и протонов. Этот вид излучения становится опасным только при попадании внутрь организма (с вдыхаемым воздухом, пищей или через рану). Бета-излучение — поток отрицательно заряженных частиц, способных проникать сквозь кожу на глубину 1–2 см. Гамма-излучение имеет самую высокую проникающую способность. Такой вид излучения может задержать только толстая свинцовая или бетонная плита.

Опасность радиации состоит в ее ионизирующем излучении, взаимодействующим с атомами и молекулами, которые это



Полный комплект форм портативного дозиметра радиометра ДО-РА (DO-Ra.Classic, DO-RA.uni, DO-RA.chups). Фото SkReview

воздействие превращают в положительно заряженные ионы, тем самым разрывая химические связи молекул, составляющих живые организмы, и вызывая необратимые изменения.

«Проникнуть в святая святых «технологического рая» можно только при посредничестве крупных и старых компаний, связанных друг с другом не только бизнесом, но и теплыми личными взаимоотношениями их руководителей».

Основные функции ДО-РА:

- определение эквивалентной дозы ионизирующего излучения, полученной владельцем мобильного телефона/смартфона в часовом, дневном, недельном, месячном, годовом интервале;
- сигнализация о допустимой, предельной и недопустимой эквивалентной дозе ионизирующего излучения сообщается через голосовые системы мобильного телефона, смартфона в виде звуковых и голосовых команд: «нормальная доза», «предельная доза», «недопустимая доза»;

— формирование графиков состояния органов и систем человека, владельца мобильного телефона/смартфона, в зависимости от полученной эквивалентной дозы ионизирующего излучения;

— формирование рекомендаций владельцу мобильного телефона/смартфона по профилактике, в зависимости от эквивалентной дозы ионизирующего излучения;

— возврат на смартфоны информации, сформированной центром радиационной обстановки в мире, в виде визуализированных карт местности, водных пространств и других объектов с указанием на уровень радиоактивного заражения, полученного в результате сбора данных от мобильных устройств ДО-РА;

— в комплектации протоколом Bluetooth 4.0 данные, собранные дозиметром-радиометром ДО-РА, можно передавать по беспроводной связи на другие электронные устройства, находящиеся на расстоянии до 10 метров.

Если в мобильном телефоне есть встроенный GPS/ГЛОНАСС-приемник, ДО-РА автоматически формирует отчеты о ради-

ационном фоне (мощности эквивалентной дозы излучения) в районе местоположения владельца телефона. Собранные информация через провайдеров мобильной связи или иных сетей передачи данных (Wi-Fi, NFC, Bluetooth, проводные сети) для дальнейшей обработки и анализа данных в режиме реального времени автоматически передается в центр анализа радиационной обстановки. Такой центр для сети устройств ДО-РА планируется создать в рамках нашего проекта на одной из облачных платформ, например Google App Engine или Microsoft Azure, к осени 2013 года.

Центр анализа радиационной обстановки возвращает информацию в виде карт местности (с отображением водных пространств и других объектов) и данных об уровнях радиационного излучения, полученных от мобильных устройств, оснащенных ДО-РА, и из других открытых источников.

Построенная в ближайшем будущем сеть, объединяющая множество устройств ДО-РА, может принести огромную пользу человечеству.

На следующий день после форума у меня состоялась встреча с президентом Honda Electronics г-ном Мизуно на заводе. Я провел презентацию проекта и устройства ДО-РА в R&D-центре для группы инженеров-разработчиков и руководства компании Honda. Затем президент Хонда провел великолепную экскурсию по музею предприятия для меня и членов моей команды. После чего вместе с топ-менеджерами компании мы переместились в старинный японский ресторан с удивительной кухней и обстановкой.

Венцом всего стало подписание NDA и меморандума о взаимопонимании между компаниями Honda Electronics, Nisso Boeki и ОАО «Интерсофт Евразия» в рамках развития проекта ДО-РА на территории Японии.

Должен сказать, что этот меморандум был лишь ступенькой в продвижении моего проекта на пути к производству и коммер-

циализации. Когда я вернулся домой, мы с командой отработали все схемотехнические решения на наших прототипах устройств ДО-РА, оснащенных детектором ионизирующего излучения на основе счетчика Гейгера — Мюллера. Это модели DO-RA.Classic-GM, DO-RA.Uni-GM, DO-RA.Ultra-Blue-GM в исполнении различных форм-факторов. И в настоящее время мы передали несколько блоков конструкторской документации в международном формате IPC компании Honda Electronics для изучения и адаптации компонентной базы

«Японская склонность к детализации требует, чтобы деловые предложения были максимально обоснованы; энтузиазм и эмоциональный напор не дают особого эффекта».

под японское производство и для модификации конструкций устройств DO-RA.Classic-GM, DO-RA.Uni-GM. Теперь у нас есть договоренность с Honda Electronics, что в случае запуска производства с последующей международной сертификацией на корпусе устройства DO-РА появится надпись Made in Japan и международный бренд японского производителя.

После такого познавательного и во всех отношениях полезного визита в Японию



Владимир Елин вместе с руководителями Nisso Boeki (слева) и Honda Electronics. Фото из личного альбома В. Елина

мы продолжаем активную работу над проектом и подали документы в Сколково на грант первой стадии. Мы планируем в рамках следующего этапа работ сделать абсолютно новое устройство ДО-РА: сверхкомпактное, но уже имеющее твердотельный детектор ионизирующего излучения на кремниевой основе. Его относительная эффективность, в сравнении со счетчиком Гейгера — Мюллера будет на порядок выше. Как раз эту версию линии ДО-РА, с кремниевым детектором, мы и планируем запустить в серийное производство в Японии совместно с Honda Electronics после выполнения соответствующих НИР и ОКР.

Если говорить о страновых особенностях Японии, то, во-первых, поражает отсутствие любых, даже самых мелких нарушений, и это касается любой сферы жизни. Например, система организации дорожного движения: за неделю нахождения в Токио и постоянного перемещения на такси в разные его районы я не увидел ни одного ДТП. Я уж не говорю о других нарушениях порядка — их, по-видимому, просто не существует.

Во-вторых, японская склонность к детализации требует, чтобы деловые предложения были максимально обоснованы. Энтузиазм и эмоциональный напор не производят особого эффекта. И не обольщайтесь, глядя на частое кивание головой в процессе беседы. Это вовсе не знак согласия. Кивок у японцев следует расценивать как «я вас внимательно слушаю, я вас понимаю».

В-третьих, если вы идете на переговоры, то обязательно нужно подарить что-то. Японцы очень ценят вещи из натуральных материалов. Сначала мы хотели подарить наше устройство ДО-РА, заключенное в корпус из натурального дерева в форме матрешки. Но, к сожалению, производи-

тель подвел, не успели, поэтому придумывали на ходу. Покупали то, что было, на наш взгляд, приятно японцу получить в подарок: шкатулки из натурального дерева, берестяные штофы и прочие произведения народного творчества.

Вместо заключения хочу поделиться своими наблюдениями и выводами о бизнесе по-японски. Опыт в результате этой поездки заключается в том, что проникнуть в святая святых «технологического рая» можно только при посредничестве крупных и старых компаний, связанных друг с другом не только бизнесом, но и теплыми личными взаимоотношениями их высоких руководителей. Далее, любое действие необходимо заключать в ясные и юридически верные формулировки и документы, то есть: сначала обсуждение сотрудничества, подписание документов, техническое разъяснение своих разработок внутри R&D-центра, проведение маркетинга, а на его основе оптимизация рисков, и лишь затем открытие финансирования. Нарушение цепочки взаимосвязей может свести на нет весь бизнес-результат, ожидаемый от такого сотрудничества.



Центр инноваций Cisco в Сколково приглашает на работу

Одно из основных направлений Центра – разработка новых видеотехнологий.

Мы приглашаем талантливых инженеров с практическим опытом работы с видео и аудио протоколами, а также с серьезным знанием Java, C, C++, C Sharp и опытом создания ПО для Windows и Linux.

www.cisco.com/go/skolkovojobs



СОЗДАТЬ СТАРТАП — НЕ СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ПЕРЕСЕЧЬ АТЛАНТИКУ В ОДИНОЧКУ

Альваро де Маричалар не затеряется в толпе. У него внешность средиземноморского плейбоя с обложки глянцевого журнала: круглогодичный загар, белозубая улыбка; плюс ко всему серый приталенный пиджак, белые брюки, красные кроссовки, гигантские наручные часы цвета хаки.

Альваро де Маричалар и Сазнс де Техада, третий сын восьмого герцога де Рипальда, старший брат зятя короля Испании, действительно входит в неформальный международный клуб богатых и знаменитых, чьи фотографии не сходят со страниц журналов. Но в случае с Альваро это происходит не потому, что он наследник одного из самых старинных дворянских родов Наварры. И загар его не с курортов, а из экспедиций: 52-летний испанец был первым, кто в одиночку на аквабайке пересек Атлантический океан. За последние три десятилетия он совершил еще 38 подобных экспедиций и готовится к новой, сороковой. Экспедиции принесли ему всемирную известность и сделали действительным членом Королевской морской академии Испании.

«Это очень разумно со стороны России — надо заботиться о тех, кто готов рисковать. Вложения окупятся: в итоге будут созданы новые рабочие места, а государство получит налоги».

Кроме того, он талантливый предприниматель, основавший семь стартапов. О своих экспедициях и о своем бизнесе Альваро де Маричалар приехал рассказать в Сколково на Startup Village, как он это делает на протяжении последних двадцати лет, разъезжая с лекциями по всему миру. Но прежде

чем испанец выступил перед молодыми российскими предпринимателями, он дал часовое эксклюзивное интервью SkReview.

Откуда у парня российская грусть

С Россией Альваро де Маричалара связывает многое. Тридцать лет назад он первым в Испании основал компанию, занимавшуюся установкой параболических антенн. Сигнал поступал с советского спутника связи «Горизонт-7». Усилиями испанского бизнесмена параболическая антенна появилась в том числе в советском посольстве в Мадриде, следом — в других советских дипмиссиях в Европе, а позднее уже и в России.

То дела давние. А из последних достижений Альваро, связанных с Россией, — женитьба на русской девушке Екатерине, с которой четыре года назад он познакомился в Москве. Несмотря на двукратную разницу в возрасте, сын герцога де Рипальда говорит, что до сих пор романтически влюблен в свою русскую жену, с которой сочетался браком в часовне родового поместья Сан-Антонио де Падуа. «Мы — души-близнецы», — говорит он.

Можно как угодно относиться к цветистому красноречию наследника аристократического семейства, но трудно не уважать человека, который раз за разом в одиночку

отправляется в океан на таком же аквабайке, на каком люди его круга нарезают круги на виду пляжей модных курортов.

Помимо спортивного азарта, Альваро движет идея просветительства. Практически все его экспедиции посвящены тому или иному историческому событию — как правило, забытому современной цивилизацией. Много ли тех, кто на просторах бывшего СССР сегодня знает, что Одессу основал каталонец Жузеп де Рибас? Тот самый моряк, участник Чесменского сражения, который на службе в России сделался Осипом Михайловичем (по батюшке дону Мигелю де Рибас-и-Буйенсу) и от русифицированной фамилии которого произошло название Дерibasовской улицы? Соотечественник де Рибаса решил напомнить о его свершениях и в 2004 году совершил одиночный переход на аквабайке с испанского острова Форментера в Атлантике до Одессы.

Маршрут последней по времени экспедиций Альваро де Маричалара, которую он завершил в апреле нынешнего года, — Пуэрто-Рико — Флорида. «Я хотел напомнить этим путешествием, что Флориду, а стало быть, и Соединенные Штаты, открыл испанец Хуан Понсе де Леон. Он ступил на землю Флориды 3 апреля 1513 года. Я сделал то же самое, сойдя с аквабайка день в день, — ровно пятьсот лет спустя», — рассказывает путешественник. Помимо флага Испании, Альваро доставил во Флориду и флаг России. К истории это не имеет никакого отношения. Но мы уже знаем, что у дальнего родственника испанского короля близкие связи с Россией.

Именно поэтому ближайшая по времени экспедиция Альваро де Маричалара начнется в июле на Камчатке, а закончится в Панаме. Она посвящена 500-летию открытия Тихого океана испанским конкистадором Васко Нуньесом де Бальбоа. Пятьсот лет назад соотечественники Маричалара добирались до Панамы не по Тихому океану, а через Атлантику и не на аквабайке, а на галеоне под парусами. «Открытие» Тихого океана выразилось в том, что отряд конкистадоров под предводительством Бальбоа прорубил себе путь в джунглях



Панамского перешейка и 25 сентября 1513 года вышел на берег незнакомого моря. Сейчас путь, проделанный Бальбоа по суше от океана до океана, занимает полтора часа на автомобиле или несколько часов на корабле по Панамскому каналу. Но в истории мореплаваний никто и никогда не добирался до тихоокеанского порта Бальбоа на аквабайке с противоположного берега Тихого океана. Так что Альваро де Маричалар мысленно уже где-то между Камчаткой и Панамой.

Экспедиция на аквабайке — тот же стартап

Что общего между стартапом и океанской экспедицией на водном мотоцикле? По мнению Альваро де Маричалара, почти все. «И в том и в другом случае вы действуете на собственный страх и риск. Вся разница

*Знаменитый испанский путешественник и бизнесмен Альваро де Маричалар участвовал в работе Startup Village в Сколково.
Фото SkReview*



Альваро де Маричалар у берегов Кубы. Фото предоставлено автором

в том, что, отправляясь в океан на аквабайке, вы еще рискуете жизнью», — говорит он.

В мире стартапов потомок испанского аристократического семейства чувствует себя столь же естественно, как на морских просторах. К настоящему времени он, по его словам, основал семь успешных компаний. Всякий раз они, подобно его экспедициям, занимались тем, чем никто до него в Испании не занимался. Так, он первым в стране

«Такие проекты, как Сколково, хороши тем, что помогают выращивать новые идеи».

стал продавать мобильные телефоны. Это было в восьмидесятые годы, когда торговля мобильниками не казалась очевидно прибыльным делом, а сами мобильники были настолько громоздкими, что их носили не в кармане, а в чемоданчике.

Сейчас новая компания де Маричалара дает, как он выражается, «вторую жизнь» мобильным трубкам. Испанцы скупают по всей Европе подержанные мобильники и продают их в развивающихся странах —

от Китая и Индии до Африки. С началом экономического кризиса европейцы стали считать деньги и не спешат выбрасывать устаревшие, но работающие трубки на помойку. Это хорошо для бизнеса Альваро де Маричалара — и для окружающей среды. А то, что хорошо для бизнеса де Маричалара, еще и хорошо для жителей Африки, доказывает он. «Вы слышали что-нибудь о «колтановом проклятии»? Для производства мобильных трубок необходим минерал колтан. Его, в частности, добывают в Конго. Из-за контроля над колтаном в этой стране уже который год идет кровопролитная гражданская война. Когда мы даем вторую жизнь использованным мобильным телефонам, мы снижаем спрос на колтан», — делится своим взглядом испанский бизнесмен.

И все же большую часть времени у Альваро занимают его морские экспедиции. Мало того что он проводит месяцы напролет в море (плавание в Панаму, например, должно занять три месяца), ключевую роль в успехе предприятия всякий раз играет скрупулезная подготовка к плаванию.

«Каждая моя экспедиция — это стартап. Ты не знаешь, что произойдет. Это абсо-

лютная авантюра. Надо сформулировать идею. Надо найти финансирование. Надо подготовить логистику, обзавестись средствами связи, обеспечить — насколько это возможно — безопасность. Все это очень напоминает то, как люди строят компании, — рассуждает Альваро. — Есть о чем поговорить с предпринимателями и инвесторами, которые собрались здесь, в Сколково».

Кстати, о финансировании. Когда корреспонденты SkReview заинтересовались источником средств для его экспедиций, Альваро де Маричалар заметно оживился и рассказал о своей схеме отношений со спонсорами, среди которых многие известные компании, включая Аэрофлот. «Я единственный в мире спортсмен-путешественник, который получает спонсорские деньги в зависимости от успеха предприятия», — утверждает он. Схема действует следующим образом. На трехметровый аквабайк размещают логотипы компаний. Но платить спонсоры начинают только после того, как путешественник предоставляет им фото в конечной точке своего плавания.

«Помимо всех прочих рисков, я беру на себя еще и предпринимательский риск», — констатирует Альваро де Маричалар.

«Просто надо быть хорошим человеком»

Телевизионные новости из Испании последних лет создают ощущение страны, погруженной в глубокий экономический кризис, пораженной апатией. Встреча с Альваро де Маричаларом производит прямо противоположное впечатление. И дело не только в том, что у него, в отличие от 26% соотечественников, не имеющих работы, дел по горло. Дело в исходящей от него кипучей энергии, которой он заряжает окружающих.

«Чтобы приключение было с большой буквы «П», я готов ставить на кон свои идеи, свои деньги и свою жизнь. То, что я делаю, — пример для меня самого, это то, что меня мотивирует, и это же позволяет мне обращаться к другим людям, чтобы мотивировать их».

По словам Альваро, это — семейная традиция, а дух Приключения с большой бук-

вы — то, что двигало его предками и их современниками, когда они открывали Америку.

Чтобы не забираться в слишком отдаленную историю — несколько слов о деду Альваро де Маричалара по отцовской линии, которым он особенно гордится.

В царствование испанского короля Альфонсо XIII дедушка нашего героя был министром обороны, мэром Мадрида и министром экономики. В последнем качестве он в 20-е годы прошлого века провел реформы, создав основы испанской системы социального обеспечения и добившись установления в стране восьмичасового рабочего дня.

Министр слыл большим оригиналом в своем кругу. Не имея возможности по закону отказаться от министерской зарплаты, он всю ее переводил в столовую для неимущих. По статусу ему был положен автомобиль, но он отказался от него, поскольку имел собственный. По той же причине он отказался от роскошной министерской резиденции в Мадриде, предпочитая жить в собственном доме.

«С каждым годом я все больше проникаюсь сознанием опасности этих путешествий и все больше боюсь моря. Но в то же время оно меня все больше влечет. Возникает некое равновесие. И тогда ты вновь отправляешься в море».

«Знаете, каков был его девиз? — говорит Альваро. — «Управлять — значит служить». Укажите мне современного политика, который не только на словах, на деле руководствуется этим принципом. Я в Испании таких не знаю. Вообще в политике, как в бизнесе и в целом в жизни, главное — быть хорошим человеком».

Современная политика его страны вызывает у Альваро де Маричалара глубокое уныние. Несмотря на то, что ныне у власти консервативное правительство, он считает, что Испания и большинство европейских стран погрязли в социализме: «Правительства слишком большие, а мы,



Альваро де Маричалар в свою последнюю экспедицию Пуэрто-Рико — Флорида взял флаг России.
Фото предоставлено автором

предприниматели, должны их содержать. Вообразите: в Испании больше служебных государственных машин, чем в Соединенных Штатах: я думаю, что в мире не найдется такой страны, где у чиновников было бы больше служебных автомобилей на душу населения. Так жить нельзя, это должно или измениться, или Европа пропала. Экономического роста нет. Я плачу 60% налогов со всех своих доходов. Я работаю на государство, я — государственный робот. А я не хочу быть ничьим роботом!»

«Берегите Сколково, это — сокровище»

«Я не могу не сравнивать то, что происходит в Испании, в целом в Европе, с тем, что вижу здесь, в Сколково. Надо помогать молодым предпринимателям, и если такая работа ведется в Сколково — это настоящее сокровище, которое нужно беречь», — полагает Альваро де Маричалар.

«Я знаком с проектом уже достаточно давно. Первым мне рассказал о нем Конор Лехан [вице-президент Фонда «Сколково»]. Кстати, это была его идея предложить мне выступить здесь с лекцией. Но одновременно я слышал отзывы о Сколково от своих друзей-предпринимателей из Германии и России. В целом я хочу сказать, что название «Сколково» вызывает определенные — положительные — ассоциации как хорошо обдуманный проект. Это заманчивая идея для предпринимателей, которым предлагают налоговые льготы и другие преимущества, где к их нуждам внимательно относятся. Это своеобразная экосистема, благоприятствующая занятию предпринимательством. В экономике, основанной на свободных рынках, предприниматель — мотор, который приводит в движение все вокруг. Без частных компаний нет экономики, а без идей — нет частных компаний. Такие проекты, как Сколково, хороши тем, что помогают выращивать новые идеи.

В Европе подобные инициативы были, в том числе серьезные попытки создать нечто подобное предпринимались и в Испании. Но всякий раз на пути возникает непреодолимое препятствие: государство с его алчностью. Так что Фонд «Сколково» на этом фоне выгодно выделяется. Это очень разумно со стороны России — надо заботиться о тех, кто готов рисковать. Вложения окупятся: в итоге будут созданы новые рабочие места, а государство получит налоги».

Дух Нумансии

Неподалеку от родового поместья семьи де Маричалар находятся развалины античного города Нумансия. 21 век назад в этих местах происходили эпические события. Войска Древнего Рима под предводительством Сципиона Эмилиана Африканского осадили город. Соотношение сил было пятнадцать к одному в пользу римлян. Тем не менее, нумансийцы продержались более года, а когда силы были на исходе, подожгли Нумансию и перебили друг друга, чтобы не сдаваться врагу. Альваро де Маричалар говорит, что «дух Нумансии» — это пример для его современников в Испании и повсюду в мире: «Дух Нумансии — никогда не

сдаваться. Это то, с чем я приехал сюда и что скажу собравшимся в Сколково. Россия, кстати, продемонстрировала такой дух много раз за свою историю».

Альваро де Маричалар сам не чужд того самого «нумансийского духа». В молодости потомок королей Наварры мечтал стать военным летчиком и даже начал было служить в испанских ВВС. Но попал в автомобильную аварию и серьезно повредил руку (последствия этой травмы ощущаются до сих пор). С авиацией пришлось расстаться, и тогда на смену океану воздушному возникла перспектива собственно океана.

И все же, почему аквабайк? Альваро отшучивается, что из всех видов морских судов предпочитает собственное тело: плавание — его настоящая страсть. А так он увлекается виндсерфом, кайтсерфом, катамараном и — водным мотоциклом. «Аквабайк мне нравится больше всего, потому что он, как дельфин, позволяет иметь абсолютный контакт с водой. На корабле ты идешь над водой, не мочишься в воде. Здесь ты все время в воде. Это создает интимное чувство близости к природе, а отсюда — абсолютное присутствие Бога. Такого Бога, который приходит к тебе не через посредство религии, а того, которого ты чувствуешь, ты его видишь во всем — в восходе солнца над морем. В небе, звездах. В мощи природы.

При этом ты сам выбираешь свой путь. Не надо ждать попутного ветра. Ты сам прокладываешь курс. Аквабайк несется на приличной скорости, это дает ощущение силы. И он хорошо переносит волнение на море. Я не раз попадал в шторм и всякий раз выходил невредимым. Страшно — но ты терпишь, перебарываешь страх. Я называю свой аквабайк «мифический человек», «человек-Нумансия».

Из 39 экспедиций, которые я совершил к настоящему времени, 36 были без вспомогательного судна. В тех трех случаях, когда за мной следовало вспомогательное судно, я мог по радиации связаться с ними, и в случае серьезной проблемы мне могли прийти на помощь, правда, не всегда: в шторм невозможно приблизиться к кораблю, он тебя раздавит. Но в абсолютном

большинстве случаев я отправляюсь в море в одиночку. Так я прошел путь, например, от Барселоны до Одессы и от Гонконга до Токио, обогнул Шри Ланку. Последнюю экспедицию, Пуэрто-Рико — Флорида, я также совершил в одиночку.

Если у меня случается поломка, я стараюсь сам с ней справиться. В случае серьезной поломки есть возможность связаться по радио с береговой охраной; сутки-другие могу провести в ожидании помощи без еды и без питья, пока меня обнаружат. Если во время плавания я потеряю сознание от усталости или возникнет пожар — тут вряд ли удастся спастись. С каждым годом я все больше проникаюсь сознанием опасности этих путешествий и все больше боюсь моря. Я очень боюсь моря. Но в то же время оно меня все больше влечет, я получаю от него все большее наслаждение. Возникает некое равновесие. И тогда ты вновь отправляешься в море.

То, с чем я приехал в Сколково, это то, что я рассказываю, когда выступаю по всему миру — в школах, больницах, казармах, в тюрьмах, детских домах, хосписах, когда встречаюсь со стартаперами, банкирами, рыбаками, с дошкольниками и со стариками: в жизни стоит бороться во имя своих идеалов и никогда не сдаваться. Вопреки невезению, вопреки всему, нужно держаться своего курса, и эта борьба дает удовлетворение. Когда выбрасываешь полотенце — все потеряно. Но если бороться — победишь.

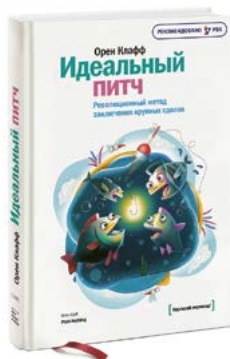
Отправляясь в экспедицию через Атлантический океан, я мечтал дойти до конечной цели, Нью-Йорка. Я не знал, удастся ли мне это. Никто не мог этого гарантировать. Но я был уверен, что буду бороться. Когда я, наконец, доплыл до Нью-Йорка, это было ощущение счастья, и одновременно было грустно, что экспедиция подошла к концу. Но для себя я совершенно отчетливо определил: если бы мне не удалось добраться до цели, я все равно был бы доволен — потому что я боролся. И об этом все мои лекции. Важно в жизни только одно: усилие, борьба, попытка сделать что-то».



УРОКИ ИДЕАЛЬНОГО ПИТЧА, ИЛИ КАК РАЗБУДИТЬ СПЯЩЕГО КРОКОДИЛА

«ИДЕАЛЬНЫЙ ПИТЧ»

Орен Клафф



Книга Орена Клаффа «Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок» вышла буквально в те дни, когда в Сколково в рамках **Startup Village** десятки команд стартаперов со всей России состязались в искусстве

презентации своих проектов на питч-сессиях. Накануне конференции бизнес-тренеры, привлеченные Фондом, объясняли участникам конкурса, как правильно построить питч. Двадцать команд, попавших в финал, усвоили эту науку лучше других. Но и тем, кто вернулся из Сколково с премиями, и тем, кто на этот раз удовольствовался олимпийским принципом первичности участия, явно не помешает знакомство с книгой, выпущенной издательством «Манн, Иванов и Фербер».

Автор работы — не теоретик, а практик, возглавляет отдел финансовых рынков и инвестиций в американском банке Intersection Capital. Разработанный им инновационный подход, основанный на достижениях нейробиологии, помог привлечь свыше 100 млн долларов венчурного капитала.

Главное, — что он на примерах доказывает в книге, это то, что времена, когда составители презентаций (а питч есть частный случай презентации, как правило, преследующий цель получить финансирование проекта) могли полагаться исключительно

на вдохновение, прошли. Современный питч есть не столько искусство, сколько наука, причем достаточно точная.

Наукой этот вид ораторского искусства делает необходимость влиять на подсознание аудитории, преодолевая генетически заложенный в ее головах скептицизм. Орен Клафф разбирает устройство головного мозга человека в свете современных представлений о нем и останавливается на трех его структурных частях. Это, прежде всего, нижняя часть мозга — наиболее древний, или **крокодилий мозг**, который в книге для краткости именуется «крокмозгом» (а в научной литературе более известен как рептильный, или ретикулярный, мозг). В силу того что эта часть мозга отвечает только за базовые функции, такие как выживание особи, «крокмозг» не способен на более сложные размышления.

Средний мозг определяет значение вещей и социальных ситуаций. Тогда как **неокортекс** (верхняя часть мозга) способен думать о более сложных материях и давать обоснованные ответы.

Представим себе, что успех вашего предприятия зависит от того, чтобы убедить в его необходимости некоего важного чиновника. Для этого вам придется проявить изворотливость и пройти два уровня обороны: «крокмозг» его секретарши, ведающей допуском к начальственному телу, и «средний мозг» окружения чиновника. Только в этом случае вам представится редкая возможность обратиться непосредственно к неокортексу, от благожелательного мнения которого и зависит в конечном счете судьба проекта. Аудитория — не

чиновник (хотя это может быть аудитория чиновников), но механизм успешного питча примерно соответствует вышеописанному.

Проблема, если все же вернуться от аналогий к питчу, заключается в том, что в подготовке презентации занят неокортекс автора, а вот слушатели воспринимают его крок-мозгом. Последний действует как очень жесткий фильтр. Причиной тому является эволюция, которую претерпел наш мозг: можно сказать, что неуспех питча просто-таки вмонтирован в него. Это объясняет, почему самые оригинальные идеи, облеченные в самую привлекательную форму могут не достигать неокортекса людей в аудитории, вследствие чего они будут отвергать ваш блестящий проект.

«Расстояние между нижней и верхней частью мозга нельзя измерить в дюймах, которые их разделяют физически. Этот зазор следует измерять в миллионах лет (точнее, в пяти или около того миллионах, которые потребовались для эволюции неокортекса)», — пишет автор. Поэтому когда в презентации звучат разумные и правильные слова о возврате инвестиций, мозг слушателя воспринимает их так, как должен: оценивает их с точки зрения потенциальных угроз предложения и шансов проигнорировать его без последствий. Крокмозг отправляет в «спам» все, что он не определяет как «кризис». По оценке Орена Клаффа такова судьба 90% содержания питча.

Оставшиеся десять процентов должны быть оригинальны по содержанию и выражены в простой, доступной форме. В противном случае весь питч будет воспринят крок-

мозгом как угроза и отправлен в «спам». Крокодилий мозг, через который, не забудем, проходят все 100% сообщений, кодирует их:

- скучно: игнорируй;
- опасно: дерись или беги;
- сложно: решительно упрощай, оставь только суть (процесс, при котором обязательно теряется многое) и передавай дальше в существенно усеченной форме.

По окончании презентации ее автор обычно задается двумя ключевыми вопросами. Первое — удалось ли ему достучаться до аудитории, и второе — правильно ли она восприняла месседж.

«Учитывая ограниченную зону охвата и мощность крокодилийского мозга, 90% вашей информации отбрасывается еще до того, как доходит до средней части мозга, не говоря уже о неокортексе».

Ответ на эти вопросы зависит от того, насколько верно вы оценили «крокмозг» своих слушателей. Орен Клафф предупреждает: «Крокодилий мозг очень разборчив и не расположен к познанию, его первейшая задача — обеспечение выживаемости. Он не любит много работать и не отличается поворотливостью. Для принятия решения ему требуются конкретные факты, представленные предельно ясно, — только черное и белое. Его не интересуют оттенки. Таков мозг, к которому вы обращаетесь».

Практические выводы, которые следуют из этого тезиса, заключаются, прежде всего, в рекомендации: поместить «боль-

шую идею», содержащуюся в презентации, в простой и доступный контекст — автор использует для последнего слово frame, «рамка». Дальнейшие пункты Клаффа для удобства восприятия (по-видимому, он, как автор идеального питча, также обращается от своего высокоразвитого неокортекса к нашему «крукмозгу») сформулировал в виде акронима STRONG («сильный»):

- **Set the frame** — установить фрейм;
- **Tell the story** — рассказать историю;
- **Reveal the intrigue** — заинтриговать;
- **Offer the prize** — привлечь наградой;
- **Nail the hookpoint** — поймать на крючок;
- **Get a decision** — заключить сделку.

Одна из сложностей, стоящих перед презентатором, пишет автор книги «Идеальный питч», — очертить круг подаваемой информации. Подход совершенно иной, чем при решении инженерных или математических задач, требующих увеличения количества информации. Нам необходимо отбирать информацию для использования, продумывать, какая ее часть запустит «холодные», аналитические процессы в неокортексе, а какая «горячие» и живые процессы в крокодильем мозге.

Вот почему так принципиально важен фрейм-контроль. Он помогает фильтровать информацию. Фреймы упрощают сложную ситуацию, по-другому расставляя акценты, выделяя одну интерпретацию среди множества. Вот впечатляющий пример фрейм-контроля. В ходе президентской кампании в США 1984 года звучало немало опасений по поводу возраста Рональда Рейгана. Во время дебатов с Уолтером Мондейлом Рейган сказал: «Я не

стану делать возраст камнем преткновения в этой кампании. Не собираюсь пользоваться молодостью и неопытностью своего противника в политических целях».

Орен Клафф осознает, что его сочинение не единственное на планете, которое учит стартаперов успешно продавать свои проекты. Сам же он подсчитал, что на Amazon.com в настоящее время имеется примерно 35 тысяч книг и курсов, которые в той или иной мере обучают технике питчей. Дефект всех этих курсов в том, что их авторы якобы давно осознали неэффективность предлагаемых ими технологий и пытаются достичь цели за счет перехода количества в качество. То есть, внушают они, если без устали напоминать о себе потенциальным клиентам, стучаться к ним в дверь, то в двух случаях из ста это сработает.

Клафф предлагает иной подход. «Вместо того чтобы снова и снова до изнеможения делать скучнейшие непродуктивные звонки и вести нудные презентации, вы должны научиться захватывать и удерживать контроль над фреймами, — пишет он. — И тогда вы сможете, проводя пять питчей, отказаться от двух сделок, которые вам не нравятся, и оставить за собой три, интересные для вас. Как вам мой «закон больших чисел»? Это то, что делаю я сам годами».

Читателю остается поверить автору на слово — и проверить его умозаключения на практике. А вдруг действительно удастся разбудить спящего крокодила?

ПОБЕДИТЕЛИ ПЕРВОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ STARTUP VILLAGE



1 МЕСТО (900 000 РУБЛЕЙ)

— резидент Сколково компания «Браво Моторс» с проектом по созданию e-Trike — ультракомпактного электрокара-трансформера, который позволит перемещаться по мегаполису без пробок и проблем с парковкой. У машинки вместо руля — джойстик, вместо панели — планшетный компьютер. За 5 секунд авто может сократиться в длине в 1,5 раза

2 МЕСТО (600 000 РУБЛЕЙ)

— компания InsidErPharm с технологией введения химиотерапевтических препаратов в эритроциты при лечении онкозаболеваний



3 МЕСТО (300 000 РУБЛЕЙ)

— компания «Т8», которая разработала и вывела на рынок оборудование на базе технологий спектрального уплотнения каналов (WDM), обеспечивающее скорость передачи информации 100 Гбит/с и пропускную способность до 8,8 Тбит/с



Партнеры Фонда «Сколково»

