

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
ИЮНЬ 21—23, 2012 г.

Реализуя российский потенциал
«СКОЛКОВО»: КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К РАЗВИТИЮ РОССИЙСКИХ
ТАЛАНТОВ, ИССЛЕДОВАНИЯМ И ИННОВАЦИЯМ
Семинар

ИЮНЬ 22, 2012 г. — 8:30—10:30, Павильон 5, Зал 5.3

Санкт-Петербург, Россия
2012 г.

А. Чернов:

Дорогие друзья, приветствую вас в прекрасном Санкт-Петербурге — второй столице нашей страны. Благодарю вас за то, что вы присоединились к нам в столь раннее время: в «Сколково» те, кто встает рано, добиваются наибольшего успеха. Мы поговорим об успехе.

Знаменитый футбольный менеджер из Шотландии сказал, что футбол — это не вопрос жизни и смерти: это намного серьезней. Инновации — это не вопрос жизни и смерти, но сегодня они действительно стали движущей силой прогресса. Вчера многие, включая Президента России, говорили здесь о необходимости сконцентрироваться на инновациях. Да, у нас богатая страна с огромными — возможно, самыми большими в мире, природными ресурсами. Но надежда лишь на это богатство и на наш интеллектуальный капитал вместо внедрения инноваций и агрессивного — не просто динамичного, а именно агрессивного, — подхода к зарабатыванию денег приведет нас в никуда. Поэтому я надеюсь, что на сессии будет задано много вопросов и получено сколько-то ответов.

Итак, мы побеседуем о кратчайшем пути к развитию российских талантов, который пролегает через «Сколково». Говоря о стартапах, мы должны понимать, что «Сколково» само по себе — стартап. Пытаясь объяснить людям, как стать успешными, мы должны показать дороги, ведущие к успеху.

Этот слайд дает примерное представление о том, где мы находимся сегодня — о том, что характеризует наши научно-исследовательские центры: научные дисциплины, студенты, профессора, квадратные метры, гектары, доллары США. Картина объективная, но ее недостаточно, чтобы объяснить воодушевление тех, кто запустил этот проект. Наш проект пользуется поддержкой на высшем государственном уровне, но существуют также и риски, потому что те, кто поддерживает нас, задают главный вопрос — о результатах: где мы находимся? И время от времени отвечать на этот вопрос приходится, меняя структуру управления нашим фондом. Последнее

изменение произошло три дня назад, и я совершенно уверен, что оно пойдет на пользу «Сколково». Правда, это тема не для сегодняшнего разговора.

Участие в панельной дискуссии принимают выдающиеся люди: Конор Ленихан; Сергей Курилов, генеральный директор Технопарка «Сколково»; Алексей Ситников, который отвечает за «СколТех». Здесь вы видите основные элементы экосистемы «Сколково» — «столбы», как говорят испанцы. ««СколТех»» — университет, который гарантирует приток талантов. Технопарк снабжает вас орудиями, помогающими добиться успеха. Обязанность Конора Ленихана — «продавать» «Сколково» за границей, он — «министр иностранных дел» «Сколково».

Начинаем дискуссию о том, каким путем мы пойдем, что мы можем дать нашим участникам с целью гарантировать им успех. Для начала пусть Алексей скажет несколько слов.

А. Ситников:

Спасибо, Саша. Несколько слов о «СколТехе». Многие ли из вас слышали об этом институте?

Он создан шесть месяцев назад и, вероятно, является самым молодым университетом мира. Уже было сказано, что «Сколково» — это стартап: ««СколТех»» — это университет-стартап. Его очень трудно описывать наподобие устоявшегося академического учреждения, потому что он постоянно меняется, прирастая разнообразными структурами. Рассказ о ««СколТехе»» займет все три части нашей сессии.

Поэтому совсем коротко: зачем нужен «СколТех»? Еще до разработки проекта ни у кого не было сомнений, что мы должны иметь университет в центре «Сколково», в его сердце, потому что без университета «Сколково» — это всего лишь проект в сфере недвижимости, куда придут несколько компаний. В нем не будет института, который поддерживает и возглавляет процесс разработки инноваций, как это происходит в известных инновационных

центрах: Стэнфорде, Массачусетском технологическом институте, других центрах, расположенных в США и Европе.

Мы не хотели делать свой вуз чересчур большим. Он должен расти естественным образом, чтобы с годами стать реальным драйвером инноваций. Взгляните на цифры на экране: 1200 выпускников вузов (это университет последипломного образования), работающих в одной из пяти крупных областей — тех самых приоритетных областей, ради которых создано «Сколково». Университет будет иметь ряд особенностей — мы можем себе это позволить, потому что строим его с нуля. Так, например, факультетов не будет: вместо них будут программы по направлениям. Те, кто знаком со структурой высших учебных заведений в Соединенных Штатах, знают, что факультетская система задает жесткие границы, существенно препятствующие междисциплинарным и многодисциплинарным исследованиям. У нас этого не будет.

Университет будет международным. Мы стремимся, к примеру, сделать так, чтобы в идеале у нас было 40% или 50% иностранных преподавателей и студентов. Таким образом, мы сможем решить в масштабах «СколТеха» другую проблему российского высшего образования — закрытость.

Итак, это университет-стартап, в некотором смысле экспериментальный: мы получили возможность создать университет нового типа. Модель «двойной спирали», как вы знаете, подразумевает образование и исследования, но мы делаем «тройную спираль», добавляя инновации. Наша модель университета включает также специальный центр предпринимательства и инноваций — не появившийся со временем, а действующий с самого начала, чтобы помочь реализации идей, выдвигаемых преподавателями и студентами. Эти идеи должны воплотиться в компании, в успешные стартапы.

Внешне «СколТех» выглядит как обычный университет, но в действительности это — стартап, инновационный университет, который станет неотъемлемой частью сколковской экосистемы. Можно назвать «СколТех» краеугольным камнем, центром «Сколково». Он должен сделаться генератором идей для

проекта. Университет призван помочь исследователям, преподавателям, студентам, которые приедут в «Сколково», и стартапам, которые растут сегодня в Технопарке, развиваться во взаимодействии друг с другом, чтобы вся эта экосистема заработала.

«СколТех» еще очень молод, но мы уже набрали первую группу студентов, наняли преподавателей, открыли исследовательские центры. Буквально несколько дней назад было принято решение о том, какие именно исследовательские центры будут существовать внутри «СколТеха». Как только руководство утвердит их, мы объявим о создании трех исследовательских центров — уже в этом году. Всего у нас появится до пятнадцати крупных центров, на каждый из которых ежегодно будет выделяться около 12 миллионов долларов в течение пяти лет. Те, кто сталкивался с этим, понимает, насколько значительны прикладываемые нами усилия.

Предпринято и многое другое. Создается Центр предпринимательства и инноваций, объявлено о первых программах по выдаче грантов для поддержки инновационных стартапов на посевной и допосевной стадии: нужно убедиться, что система работает, что она помогает участникам разрабатывать планы и добиваться успеха в своем деле.

Это моментальный снимок «СколТеха». Трудно рассказать за пять или десять минут о том, что мы называем приключением. Люди работают в «СколТехе», потому что это интересно, это возможность сделать то, чего они не делали прежде. Тем, кто знаком с сериалом «Звездный путь», я описываю это так: «Смело идти туда, где еще никто не бывал, в поисках новой жизни и новых цивилизаций». В «Сколково» мы делаем это каждый день.

Мы приглашаем вас поучаствовать в этом приключении в разных формах — поддерживая наши инновационные программы, проводя исследования, необходимые для промышленности. У нас есть огромное преимущество: мы — одно из тех связующих звеньев между наукой и промышленностью, которых так не хватает в России. Промышленность со своими задачами и нуждами —

полноправный участник нашей деятельности. Мы призываем принять участие в ней представителей российской и зарубежной индустрии, крупнейших промышленников.

А. Чернов:

Удивительно, но когда мы запускали проект «Сколково», то больше всего боялись, что не сможем набрать нужное количество талантливых людей. На первых порах мы буквально бегали за компаниями, пытаясь взять их к себе на борт, и некоторым даже предлагали политические и логистические преимущества. Мы говорили: «Ребята, чтобы ни случилось, приходите и присоединяйтесь к нам».

Сейчас картина иная. У нас более 20 тысяч предложений, из которых десять тысяч получили положительную экспертную оценку: мы очень придирчивы, так как это повышает общий уровень участников. Думаю, то же самое можно сказать про «СколТех». Ожидания очень высоки. Успех Фонда во многом зависит от успехов сколковского университета.

Если вы еще не решили, где будут учиться ваши дети, воспользуйтесь моментом и поговорите после сессии с Алексеем: этим занимается он. А сейчас я приглашаю Сергея Курилова рассказать об услугах и инструментах, которые предлагает Технопарк «Сколково».

С. Курилов:

Я приветствую всех и хочу задать очень простой вопрос: сколько предпринимателей или первых участников проекта «Сколково» находится в этом зале? Можете поднять руки? Хорошо. Во-первых, я вас поздравляю с этим, а во-вторых, я хотел бы попросить задавать как можно больше вопросов именно сегодня, потому что, как сказал Александр, мы хотели бы построить нашу беседу в большей степени на представлении «Сколково» как некоего целостного института, предлагающего наиболее важные услуги — от обучения до предоставления офисов.

Как вы знаете, а многие из вас сами являются резидентами технопарка, технопарк «Сколково» — это один из ключевых элементов. Обычно на этой фразе все улыбаются, но это действительно так. Технопарк предлагает тот самый необходимый набор сервисов, которые помогают компаниям быстро и динамично развиваться. Когда мы начинали этот проект, то последнее, что я хотел сделать — это придумать что-то «с нуля», изобретать велосипед. Мы активно знакомимся с международным опытом, общались с правильными и умными людьми, привлекали консультантов и в итоге пришли к очень простому выводу: нам придется делать проект «с нуля». Тот процесс, который сейчас идет — это процесс определения и анализа (методом проб и ошибок) потребностей тех многочисленных компаний, которые уже стали участниками проекта «Сколково». Мы для них формируем целостное предложение: что мы можем сделать, что можем дать компаниям, чтобы эти замечательные люди чувствовали себя комфортно и показывали выдающиеся результаты, которые измеряются не только количеством денег, которые им удалось привлечь на рынке, но еще и иными параметрами их деятельности.

Александр оговорился — и произнес очень важную фразу: «посмотреть на слайд с целевым содержанием, и сразу же его забыть». Но я не могу забыть о том, что уже через два года мы будем иметь огромный по размеру комплекс зданий технопарка. Это 150 тысяч квадратных метров. Я очень хочу верить и искренне верю в то, что в нем будут жить и работать более восьми тысяч человек. Это, с одной стороны, накладывает на нас огромную ответственность, а с другой — делает нашу задачу очень интересной.

В настоящий момент мы работаем над тем, чтобы выстроить как можно более быстрый, оптимальный процесс работы с участниками, начиная от приема заявок на оформление виз, потому что мы привлекли огромное количество компаний с иностранными работниками, и заканчивая проведением исследований в тех лабораториях, которые уже работают в офисе Технопарка «Сколково». Мне очень интересно получить от присутствующих здесь

компаний сведения о том, что, по вашему мнению, работает хорошо, а что — не очень. Если вы готовы высказаться, поднимайте руки.

А. Чернов:

Задавать вопросы — это моя обязанность как модератора. Хорошо?

С. Курилов:

Простите, босс!

А. Чернов:

Переходим к вопросам и ответам. Конор, присоединяйтесь к нам, будем вместе упражняться в саморекламе.

К. Ленихан:

Не буду говорить долго, поскольку понимаю, что люди хотят задавать вопросы. Меня зовут Конор Ленихан, я — вице-президент по работе с международными партнерами Фонда «Сколково». Моя обязанность — содействовать открытию в «Сколково» научно-исследовательских подразделений крупных международных корпораций. Сегодня я хочу донести до вас несколько очень простых мыслей. Когда я приехал сюда в апреле прошлого года по приглашению Виктора Вексельберга, «Сколково», в общем-то, представляло собой красивую диаграмму, чертеж на стене. В реальности еще ничего не было. Информация же о прошлогодней активности в «Сколково» свидетельствует о том, что сегодня этот проект активно развивается.

Он уже вышел за национальные пределы: мы привлекли двенадцать крупных международных корпораций, которые размещают здесь свои научно-исследовательские подразделения. Некоторые из них уже нанимают персонал и готовятся развернуть свою деятельность в «Сколково» к 2014 году, когда оно будет принимать саммит G8. У нас сейчас много организационной работы:

необходимо успеть к этому сроку, что оказывает большое давление на Технопарк и на моих коллег-строителей.

Хорошая новость состоит в том, что сейчас «Сколково» — это уже не просто инициатива, а во многом действующий проект. Как я уже говорил, здесь расположены подразделения двенадцати компаний, включая такие крупные как IBM, Cisco, Honeywell, EADS, EMC. Каждая из них до 2016 года вложит в «Сколково» 100–150 миллионов долларов. Численность сотрудников этих подразделений — они нанимаются на месте — составляет от 25 до 250 человек.

Есть очень сильные российские компании, резиденты «Сколково», которые интересны расположенным здесь подразделениям международных корпораций. Мы надеемся, что в следующем году к нам придет гораздо больше российских компаний — и государственных, и частных.

Очень интересно посмотреть на то, какую исследовательскую активность ведут эти международные корпорации. Она развивается по пяти приоритетным направлениям работы «Сколково». Это касается всех компаний: стартапов, компаний, набирающих вес, международных корпораций. Объем исследований весьма значителен.

Я был министром науки, технологии и инноваций в Ирландии, и могу сказать по личному опыту, что наша страна испытывала трудности с привлечением научно-исследовательских подразделений. В ряде случаев переговоры и локализация производства занимали до двадцати лет, а еще десять лет спустя эти подразделения начинали эффективно действовать. Затем мы стали проводить собственные исследования.

Здесь ситуация иная. Россия стремится привлекать компании с мощной научно-исследовательской базой, мировые корпорации, чтобы они размещались здесь и проводили полномасштабные исследования. Это нелегко сделать: компании и так имеют подразделения во многих местах. Однако есть факторы, побуждающие их обосноваться в России, осуществлять инвестиции и нанимать людей. Главных факторов три — и, как правило, все

они учитываются при принятии решения: доступ к российскому рынку; большой потенциал и качественная подготовка российских ученых и специалистов в области передовых технологий; возможность участия в крупном, пользующемся активной поддержкой государства проекте «Сколково».

Одна из причин, по которым я в прошлом апреле принял предложение Виктора Вексельберга, состоит в том, что меня глубоко впечатлили масштабность и амбициозность этого проекта: ведь раньше я занимался вопросами науки, технологий и инноваций в маленькой стране. Здесь же речь идет о четырех миллиардах долларов, выделяемых за счет налогоплательщиков, местоположении «Сколково», возможности работать с талантливыми людьми. Я не пытаюсь льстить своим коллегам, но когда я в первую неделю общался с руководством Фонда, меня очень впечатлило то, насколько способные люди собраны в «Сколково».

Еще одна причина заключается в следующем: человек такого уровня, как Виктор Вексельберг, посвящающий 70% своего времени государственному проекту — это очень необычно. Когда я работал в правительстве Ирландии, для нас было большой удачей заполучить для работы над нашим проектом помощника или заместителя по исследовательской деятельности какого-нибудь миллионера. И очень непривычно, когда такой крупный бизнесмен отдает государственному проекту свои знания и умения, как предпринимательские, так и менеджерские.

Год назад проект выглядел, как стартап, только готовящийся к продаже, а теперь это полностью продаваемый стартап. Мы установили динамично развивающиеся партнерские отношения с венчурными компаниями, с лучшими научно-исследовательскими центрами России. В этом мы достигли не меньших успехов, чем в привлечении крупных компаний.

Виктор очень убедительно объяснил, что присутствие больших компаний — доказательство успешности проекта, поскольку их руководство принимает очень взвешенные решения. Эти компании пришли потому, что находят

предложения Фонда «Сколково» привлекательными. Русские — сам я не из России и не являюсь российским гражданином — могут этим заслуженно гордиться.

А. Чернов:

Эту проблему решить легко. Считайте ее уже решенной.

К. Ленихан:

Большое спасибо за предложение! Русские могут справедливо этим гордиться, потому что крупные компании стремятся заполучить лучшие таланты.

Возьмем Cisco, одного из наших ключевых партнеров. Когда я был у них в Силиконовой долине, мне сказали, что только в Силиконовой долине на Cisco работают 700 русских ученых и технических специалистов. Это типичная картина для многих американских компаний, действующих в сфере высоких технологий. Там знают, насколько сильны россияне в научных исследованиях и в области высоких технологий. Это является для них одним из ключевых доводов в пользу того, чтобы прийти в «Сколково» и в Россию в целом.

На этом закончу. Надеюсь, я говорил не слишком долго.

А. Чернов:

Когда я работал в компании Coca-Cola, у меня была возможность поговорить с ее генеральным директором Мухтаром Кентом. Он спросил меня, в чем, на мой взгляд, заключается цель деятельности компании. Я ответил: "Наверное, в продаже "Кока-колы" по всему миру". Он сказал: «Нет, парень, цель — заработать деньги для акционеров».

Конор, я хочу обратиться с вопросом к Вам и ко всем остальным. Но сначала замечу, что к разговорам о необходимости развития страны и мотивации будущих участников я отношусь скептически. На самом деле, все упирается в деньги. Вы предлагаете, например, представителю маленькой ирландской

компании поверить в Россию — а он не хочет, он не должен верить в Россию! Он должен понимать, что это место, где можно делать деньги, где есть благоприятный климат для развития бизнеса, комфортные социальные отношения.

И при этом он знает, что здесь есть коррупция — особая форма демократии, — а температура достигает минус тридцати, начиная с октября. Какие причины должны заставить его идти на восток, а не на запад? Кажется ли вам, что мы сделали достаточно — не в плане политического позиционирования самих себя, а в плане обеспечения повседневных нужд инвесторов?

К. Ленихан:

Недавно я выступал на конференции в Лондоне, где Его Королевское Высочество принц Кентский сказал, что он сбит с толку, искренне озадачен тем, почему иностранные инвесторы предпочитают вкладывать средства в Китай и в Индию, а не в Россию. Это действительно говорит о многом.

Да, перед Россией стоит задача по улучшению своего имиджа. Но этому факту можно противопоставить другой: иностранные инвестиции в Россию выросли в прошлом году на 25%. Аппетит появился, и многие компании здесь уже присутствуют, несмотря на коррупцию, бюрократию или неэффективную защиту интеллектуальной собственности судами. Объем иностранных инвестиций в России растет очень быстро и будет расти дальше. Многолетние исследования показывают: прежде чем какая-либо страна полностью присоединится к ВТО, ее ждет значительный приток инвестиций. Так было, например, в Китае. Поэтому в обозримом будущем — в течение пяти-семи лет — положение с инвестициями в «Сколково» и вообще в России должно быть очень благоприятным.

На днях я присутствовал на интересной презентации, которую проводил один из экономистов, специализирующихся на развивающихся рынках: презентация проходила в Москве, но сам этот человек живет в Лондоне. Я давно подозревал, что СМИ представляют Россию в неблагоприятном свете

—например, в отношении притока и оттока капитала. За ее пределами часто подаются неверно истолкованные цифры.

Посмотрим на данные по инвестициям в Россию. Очевидно, что если русская компания — скажем, «Газпром», — приобретает значительные активы в Европе, то это выглядит оттоком капитала: общий отток получается намного больше, чем в действительности. Эти цифры часто цитируются в отрицательном для России смысле, как свидетельство того, что капитал покидает страну. В действительности же, если понять суть движения капитала, картина окажется совсем иной.

Я согласен с вами, что нелегко объяснять, что именно происходит сейчас в России. Это серьезная задача — не только для людей из «Сколково», но и для всех, кто осуществляет инвестиции в Россию и пропагандирует такие инвестиции. Но, как я уже говорил, для инвестирующих в «Сколково» очень важен тот факт, что это отдельная федеральная территория с особым юридическим статусом и собственными органами правопорядка. Инвесторы понимают, что правила просты и прозрачны, и это облегчает для них принятие решения.

А. Чернов:

Начинается вторая часть сессии, с участием всех присутствующих. Прошу!

Из зала:

Прежде всего, я хотел бы сказать, что очень рад такому подходу к Технопарку и Техническому университету: по-моему, это целостный подход.

Теперь обращусь к Конору. Полагаю, можно найти двадцать больших корпораций, действующих в «Сколково» — таких, как Cisco, Honeywell и так далее. Делаете ли вы нечто подобное тому, что делают в Сингапуре или Чили, где проявляют инициативу в привлечении зарубежных стартапов? При очень небольшом местном рынке Сингапур имеет сегодня три тысячи таких стартапов. В Чили посевные инвестиции предоставлены тысячей стартапов,

чтобы привлечь к деятельности этих компаний местные таланты и тем самым ускорить развитие предпринимательства.

Мой последний вопрос будет своекорыстным: как вы связаны с Силиконовой долиной и ее экосистемой? Ведь у Сингапура и Сантьяго есть связи с Силиконовой долиной, возможность воспринимать ее дух и предпринимательскую культуру. Может быть, Вы первый, Конор?

А. Чернов:

Мы хотим, чтобы вы помогли нам наладить такие связи.

Относительно Сантьяго: я немного знаю испанский, и планирую отправиться туда и поучиться. ¿Está bien? Vamos a hablar en español allá con ellos. Ну как — правильно? Я хорошо говорю по-испански?

К. Ленихан:

Вот очень существенный вопрос: заинтересовано ли «Сколково» в привлечении иностранных стартапов и компаний, набирающих вес? Ответом будет «да». Здесь присутствует руководитель нашей инвестиционной службы Александр Лупачев: по его данным, из всех наших стартапов 80% — российские и 20% — зарубежные. Мы планируем, используя наши связи с венчурным капиталом, как отечественным, так и зарубежным, довести эту пропорцию до 50:50. Мы полагаем, что внесем свой вклад в развитие экосистемы и культуры стартапов, в разработку ими инноваций.

Относительно связей с компаниями Силиконовой долины: уверен, что мои коллеги будут говорить об этом. У нас с ними есть обширные связи практического характера. Например, наш IT-кластер провел там роуд-шоу. Сам Фонд также часто проводит там роуд-шоу. Многие наши венчурные партнеры базируются в Силиконовой долине, и мы очень многому учимся у них.

После моего приезда в «Сколково» меня, как бывшего министра науки, часто приглашали на различные конференции, где собираются так называемые

эксперты по инновациям. Следует внести ясность, поскольку мы все время слышим о Сингапуре, Ирландии, Финляндии, Норвегии, Гонконге, Южной Корее: нельзя сравнивать страны в области внедрения инноваций. Все ценное, даже инновационные кластеры, нельзя просто импортировать из Силиконовой долины. Я знаю, что когда проект «Сколково» начинал осуществляться, его громко рекламировали как «российскую Силиконовую долину». Хочу подчеркнуть, что Силиконовую долину скопировать невозможно.

На последней конференции, где я присутствовал, в одном из самых интересных выступлений прозвучала такая мысль: идея любого крупного проекта должна быть ясной и отчетливо национальной. Чтобы стать успешным, проект должен основываться на культуре соответствующей страны. Вы не можете пересадить Силиконовую долину в Подмосковье и сказать, что раз она не отличается от оригинала, то ее ждет такой же успех. Это будет нечто другое. Между Силиконовой долиной и «Сколково» обязательно возникнут различия, что пойдет на пользу и России в целом, и «Сколково» в частности.

В конце я еще вернусь к этой мысли. Надеюсь, я ответил на вопросы о стартапах и, конечно, о наших связях с Силиконовой долиной. Фонд собрал обширные сведения об инновационных центрах во многих других странах мира, и у нас есть возможность поучиться на ошибках, совершенных там за годы работы. В этом реальная польза связей с такими центрами.

Часто, читая биографии бизнесменов, мы узнаем только об их успехах. Очень редко вы слышите, как предприниматель говорит: «На самом деле я много раз терпел неудачу: вот вам рассказ о моих провалах». Это для меня намного интереснее информации о том, почему компании из Силиконовой долины так успешны. Давайте отыщем историю чьего-нибудь неуспеха в Силиконовой долине и постараемся не допустить повторения этого в «Сколково»!

А. Чернов:

Во второй части нашей сессии мы можем подробнее поговорить о Силиконовой долине, так как здесь находится ее представитель. Алексей, пожалуйста.

А. Ситников:

Хотел бы вкратце ответить на вопросы Конора. Вы знаете, что у нас есть офис по адресу 3000 Sunhill Road: мы находимся в непосредственной связи с Силиконовой долиной и поддерживаем эти контакты вместе с «РОСНАНО», российской венчурной компанией. Мы стараемся совместно устанавливать связи с венчурным капиталом, о чем позже расскажет господин Лупачев. В прошлом году мы организовали три поездки представителей венчурных компаний из Долины в «Сколково».

Отвечая на ваш вопрос об иностранных стартапах, скажу, что мы делаем лучше: приглашаем не только иностранные стартапы, о чем упомянул Конор, но и исследователей на стадии, предшествующей образованию стартапа. Саша говорил о важности инвестиционного климата, и о том, как компании должны обеспечивать доход своим акционерам. Мы же говорим о создании благоприятной среды для исследователей, в которой будут возникать стартапы с участием как российского, так и международного капитала.

«СколТех» финансирует исследования, проводимые в лучших мировых университетах, и налаживает контакты между этими исследователями и их российскими коллегами, у которых есть большой интеллектуальный багаж, но мало опыта в коммерциализации своих разработок. Вот магическая формула, которой мы следуем, чтобы добиться результата, чтобы в «Сколково» появились и российские, и зарубежные стартапы.

Эти усилия вызвали большой интерес со стороны ведущих мировых университетов. Предложив присылать проекты для нашего исследовательского центра, мы вскоре получили более 130 официальных заявок от 360 университетов из 30 стран мира. Среди их авторов — шесть нобелевских лауреатов и один ученый, получивший медаль Филдса. Они хотят

участвовать в создании центров исследований, образования и инноваций внутри «СколТеха». Вот таким образом мы действуем.

А. Чернов:

У нас очень плотный график.

Сейчас я приглашаю на сцену вторую группу выступающих, в том числе Питера Вестербакку — единственного, кто одет подобающим образом. Мы все носим одежду от Armani и Hugo Boss, но нам нечем гордиться: посмотрите на этого джентльмена! Надеюсь, через год здесь будет уже несколько представителей стартапов в таких костюмах. Добро пожаловать, Питер!

Среди выступающих также Александр Лупачев, руководитель инвестиционной службы «Сколково»; Грег Беккер, глава Silicon Valley Bank — ему можно задавать вопросы насчет Силиконовой долины; Мирча Михаеску, директор центра технических исследований Сбербанка; Мохсен Моазами, генеральный партнер Seif Capital.

Питер, вам слово. Мы ждем короткого вступления и быстрых ответов на глупые и умные вопросы.

П. Вестербакка:

Меня зовут Питер. Видимо, я правильно оделся: спасибо за комплимент.

Я представляю компанию Rovio. Мы сделали небольшую игру под названием Angry Birds: уверен, что вы с ней сталкивались. Игру скачали уже миллиард раз, так что с цифрами у нас становится довольно хорошо. Говорят, самый трудный миллиард — первый. Надеюсь, дальше нам будет легче!

А. Чернов:

Приходится забыть обо всех наших цифрах: эти намного больше.

П. Вестербакка:

Конечно. Но, думаю, будет полезней побеседовать о маркетинге и связанных с ним вещах — это то, о чем я всегда говорю людям. Если вы серьезно относитесь к производству игр, к производству развлечений, вы должны серьезно относиться и к маркетингу. Это очень важная тема для России вообще и для «Сколково» в частности.

А. Чернов:

Не стоит быть таким кратким: мы нечасто видим на сцене таких людей, как Вы. Перейдем к Грегу. Может быть, вы продолжите отвечать на вопрос: каковы у «Сколково» шансы стать второй Силиконовой долиной? Лично я думаю, что мы просто должны стать первым «Сколково».

Г. Беккер:

Во-первых, спасибо за приглашение принять участие в дискуссии. Это мое первое путешествие в Россию — и я провел по-настоящему изумительные несколько дней. Наверное, я должен рассказать немного о Silicon Valley Bank, а потом уже ответить на ваш вопрос относительно «Сколково».

Silicon Valley Bank — единственный банк в мире, который финансирует лишь компании, работающие в сфере высоких технологий и инноваций, а также стартапы. В Соединенных Штатах мы обслуживаем примерно 50% всех стартапов, которые когда-либо получали венчурное финансирование в стране, и около 60% фирм с венчурным капиталом, основанных в ней. Мы работаем со стартапами по всему миру.

В России для меня наиболее важно то, что «Сколково» является образцом для подражания в смысле комплексной поддержки экосистемы стартапов: здесь пытаются построить с нуля университеты, систему посевного финансирования, инкубатор. Это действительно комплексный подход. Думаю, всем вам следует воздать должное за это.

Еще одно важное для меня обстоятельство: у вас есть успешные предприниматели, успешные личности, которые служат примером для

подражания и соглашаются учить, наставлять, тренировать и развивать участников проекта. Сделаю предостережение: не надо слишком интенсивного наставничества со стороны университетских профессоров и ученых, не имеющих практического опыта. Вряд ли их наставления будут полезны. Вы нуждаетесь в таких людях, как Питер Вестербакка и Пекка Вильякайнен: они действительно могут рассказать о том, каким путем идти, что работает, а что — нет. Мне кажется, вы хорошо стартовали. Вселяет уверенность то, что в одном месте собралось так много успешных предпринимателей.

Относительно высказывания Конора: не думаю, что вам нужно создавать вторую Силиконовую долину. Следует создавать нечто уникальное. Надо использовать то, что — насколько я могу судить на основе своих ограниченных познаний — Россия делала хорошо. Это наработки в математике, науке, технике, включая сложную технику — в противоположность тому, чем занимаются интернет-стартапы. Хорошие интернет-компании могут стартовать и здесь, но я полагаю, что в вашей стране есть возможность создавать хорошие компании, занимающиеся высокими технологиями: они могут появиться только здесь и нигде больше. Это то, из чего «Сколково» может извлечь выгоду.

А. Чернов:

Спасибо, Грэг.

Слово Вам, Мохсен.

М. Моазами:

Доброе утро! Для меня большое удовольствие присутствовать на столь выдающемся мероприятии. Я в четвертый посещаю Санкт-Петербургский экономический форум, и с каждым годом он становится все лучше и лучше.

Небольшое пояснение: сейчас я присутствую здесь в качестве венчурного капиталиста, но до конца 2011 года я имел удовольствие быть членом руководства компании Cisco, и, в частности, группы, наблюдавшей за

развивающимися рынками. Россия была для нас самым большим из них. Поэтому в течение как минимум последних шести лет я следил за российским рынком информационно-коммуникационных технологий. Мы осуществляли здесь продажи, вели здесь работу, находили различные возможности, сталкивались с различными задачами.

Но важнее всего — пусть мои сколковские коллеги поправят меня, если я ошибаюсь — то, что мы стали первой западной компанией, заключившей меморандум о взаимопонимании с Фондом «Сколково». Фактически разработкой «виртуального «Сколково» занимались две команды— моя и Виктора Вексельберга. Мы основывались на кластерной концепции Майкла Портера, но решили, что наши кластеры будут виртуальными.

Используя широкодоступные сегодня технологии, позволяющие наладить коммуникации и сотрудничество, мы можем соединить Стэнфорд со «Сколково» до того, как Стэнфорд физически двинется в «Сколково». Мы хотим, чтобы весь мир сотрудничал со «Сколково», внутри него или вне его, еще до полного выстраивания физической структуры. Идея «виртуального «Сколково» вызвала много энтузиазма и одобрительных отзывов, оказавшись в итоге весьма успешной.

И последнее. Перед вступлением в должность нового Президента России существовало некоторое беспокойство: сохранит ли этот проект свой долгосрочный характер, продолжится ли его стабильная реализация? Прежняя администрация полагала, что он поможет России снизить зависимость от природных ресурсов и перейти к экономике, основанной на информации и знаниях. Отрадно видеть, что, несмотря на изменения в структурах власти, «Сколково» и развитие информационно-коммуникационных технологий остались для страны приоритетом номер один. Президент Путин вчера подтвердил это.

Сделаю еще одно замечание как венчурный капиталист: на основании наших наблюдений и оценок потенциала российского рынка, мы готовы потратить около 20% средств, предназначенных для российских проектов, на местные

стартапы и компании, занимающиеся высокими технологиями. Иными словами, мы смотрим вперед.

А. Чернов:

Спасибо.

Мирча, прежде всего, примите поздравления с крупнейшим приобретением в истории России: две недели назад Сбербанк купил один турецкий банк. Сбербанк — крупнейший партнер «Сколково», его участие выражается в нескольких сотнях миллионов долларов, выделенных на строительство центра обработки данных.

М. Михаеску:

Спасибо.

Доброе утро всем! Я рад присутствовать здесь.

Сбербанк сегодня — третий по величине банк в Европе и девятый в мире. У нас единственный путь, и это путь роста. Мы купили турецкий банк, мы купили восемь банков в Центральной Европе, и, вероятно, на какое-то время приостановимся, пока не завершим их включение в нашу структуру.

Вы можете подумать: «Зачем Мирча здесь? Сбербанк и стартапы — это разные весовые категории». Сбербанк и инновации: для людей, выросших в Советском Союзе, это оксюморон. Но в действительности Сбербанк активно инвестирует в стартапы и технологические инновации. Мы все знаем, как Интернет и новейшие технологии изменили нашу манеру совершать покупки, средства массовой информации, развлечения, рекламу. Некоторые из этих технологий полностью трансформируют банковское дело и сферу финансовых услуг. Если мы не будем работать с технологическими стартапами, учитывать все происходящие изменения, то останемся позади. Наше желание увеличиваться в размерах и зарабатывать все больше денег для акционеров, включая российское правительство, не осуществится. Поэтому мы тесно сотрудничаем со «Сколково» и с рядом венчурных компаний.

Все стартапы — насколько я понимаю, их представителей много в этом зале, — нуждаются в том, чтобы продать кому-либо свои технологии. Это должен быть сторонний клиент. Вы можете продавать друг другу и наживаться на этом — но это та модель, которая привела к коллапсу рынка недвижимости. Вы можете найти большую корпорацию, подобную Сбербанку, которая нуждается в вас, хочет поэкспериментировать с вашей технологией, увидеть, работает ли она. Более того: полгода назад мы купили уже существующую венчурную компанию «Тройка Диалог» и решили увеличить объем ее инвестиций с 70 до 700 миллионов — помимо инвестиций в Фонд «Сколково», о которых здесь уже говорилось. Все эти деньги будут вложены в технологические стартапы. Мы плохо разбираемся в том, что не связано с банковской деятельностью, и будем инвестировать в компании, создающие технологии, которые могут использовать банки либо другие финансовые институты. Это не только разработки, пригодные для использования в операционном зале или для мобильного банкинга: у большой корпорации есть много потребностей в сфере коммуникаций и инфраструктуры.

Поэтому мы играем на этом поле и очень плотно работаем со «Сколково».

А. Чернов:

Выступление получилось достаточно кратким. Спасибо! Пожалуйста, Александр.

А. Лупачев:

Я тоже постараюсь быть кратким. Начну с короткого вопроса: много ли инвесторов находится в этой аудитории? Пожалуйста, поднимите руки. Немало, но меньше, чем предпринимателей: это отражает соотношение, существующее в России.

Мы постоянно говорим о венчурном сообществе как об одном из важнейших элементов сколковской экосистемы. «Сколково» для венчурных капиталистов

— я согласен с господином Черновым — это место, где можно сделать деньги. Это их бизнес. Здесь они находят три важных компонента успеха.

Первый — качество инвестиционных предложений: инвесторы хотят быть уверены, что правильно вкладывают деньги. Второй — условия для продажи высокотехнологичных продуктов и услуг в России: инвесторам нужна уверенность в том, что продажи и прибыли их компаний будут увеличиваться. И последнее по счету, но не по важности — возможность прибыльно продать свои компании. «Сколково» как агентство развития старается помочь инвесторам в каждом из этих вопросов.

Здесь уже говорилось о преимуществах для компаний, создающих высокие технологии. Мы предоставляем им гранты и налоговые каникулы на десять лет. Но я хотел бы сказать и о поддержке, оказываемой инвесторам. Сегодня мы работаем с 40 венчурными фирмами — 30 российскими и 10 зарубежными. Мы изучили все российское венчурное сообщество и нашли 30 действующих фондов, более-менее готовых инвестировать. Для сравнения: в Силиконовой долине насчитывается более 800 венчурных фирм, заключающих более 10 000 сделок в год. Мы нуждаемся в квантовом скачке.

А. Чернов:

Сколько лет Силиконовой долине?

А. Лупачев:

Примерно 30—40 лет.

А. Чернов:

У нас еще есть время.

А. Лупачев:

Третье поколение венчурных капиталистов продолжает активно вести бизнес: некоторые из них сидят рядом с нашим офисом на 3000, South Kings Road. Мы

стараяемся обеспечить эти фирмы качественными инвест-предложениями. Во-первых, мы приглашаем к себе представителей их портфельных компаний, а во-вторых, предлагаем этим компаниям часть сделок из нашего портфолио: это к вопросу о том, как мы работаем с другими странами.

О возможности продажи компании: вероятно, это самое важное условие для каждой венчурной фирмы. Мы тесно связаны с крупными корпорациями и сотрудничаем с Московской фондовой биржей, понемногу создавая российский эквивалент NASDAQ. Ожидается, что в этом году первый сколковский резидент разместит свои акции на «российском NASDAQ», еще шесть компаний на подходе. Они зарегистрированы в так называемом RE-board: это первый этап совместной работы с Московской фондовой биржей.

Нам представляется, что через несколько лет, благодаря сотрудничеству со «Сколково», мы выстроим всю цепочку создания стоимости. Наша сегодняшняя задача — прислушиваться к венчурному сообществу и воспринимать все, что может улучшить нашу работу.

А. Чернов:

Хочу обратить внимание: когда мы говорим о «Сколково», то называем его «русской Силиконовой долиной», когда мы говорим о продаже российских акций — появляется «русский NASDAQ», Санкт-Петербургский международный экономический форум — это «русский Давос», а квас — «русская "Кока-кола"»

Пора остановиться! Настало время вводить новые понятия. Я буду очень горд, если через некоторое время где-нибудь между Массачусетсом и Оклахомой скажут: «Мы строим американское “Сколково”!» Конечно, потребуется время, но я думаю, что это амбициозная и в то же время — вполне реалистичная идея.

М. Моазами:

Не могу не согласиться с этим утверждением. Леди и джентльмены, я продолжаю учиться: учусь бизнесу и истории бизнеса. Невозможно создать вторую Силиконовую долину. Доверьтесь моему опыту, приобретенному в ходе работы в 132 странах. Каждый мэр, президент, король хотел скопировать Силиконовую долину, но это невозможно.

Многие пытались воспроизвести детройтское или штутгартское чудо в автопромышленности и феномен Голливуда — в киноиндустрии. Но если брать случай с Голливудом, то успех пришел лишь к самостоятельным местным проектам, таким, как Болливуд. Болливуд — не Голливуд, это полностью индийский проект, получивший мировое признание: уровень производства фильмов там сегодня выше, чем в Голливуде.

Поэтому я призываю всех, особенно представителей средств массовой информации, последовать предложению господина Чернова. Хватит говорить «российская Силиконовая долина». У России свой подход к инновациям. Думаю, что такой образ мыслей поможет нам вместе изменить к лучшему эту великую страну с огромным потенциалом.

А. Чернов:

Питер, когда у нас появятся Very Angry Russian Birds?

П. Вестербакка:

Я полностью согласен со сказанным. В мире полно полных и в то же время неудачных копий Силиконовой долины. Да, Силиконовая долина — прекрасное место, я провожу там много времени, но ее невозможно скопировать.

Хочу добавить, что жизнь есть и за пределами Силиконовой долины. Сам я из Хельсинки, из Финляндии: это маленькая страна по соседству с Россией. Мы дали миру такие вещи, как Linux, о котором вы, наверное, слышали, My SQL, и, конечно, Angry Birds. Мы также неплохо делаем мобильные телефоны. И все это — в Финляндии, похожей на здешние места: там холодно, темно, слякотно.

Полагаю, очень важно делать что-то свое. «Сколково» отлично стартовало, но оно должно иметь собственную идентичность.

Вы слишком скромны: зачем стремиться быть Силиконовой долиной? Попробуйте стать намного лучше! А для этого надо сделаться чем-то отличным от нее.

А. Чернов:

Дискуссия открыта. Используйте возможность высказаться.

Когда мы говорим о том, что сделано, то слишком скромничаем. С гордостью заявляю, что менее чем за два года у нас появились университет и действующий технопарк с 500 резидентами — вчера мы вручили 500-й сертификат. Продолжается строительство города, часть его будет готова к концу следующего года. Первое здание планируется сдать 1 сентября.

Если бы кто-нибудь сказал мне год назад, что за год мы получим такие результаты, я бы не поверил этому человеку. Но теперь мы считаем, что сделанного недостаточно. Да, мы амбициозны, и с вашей помощью продолжаем идти вперед. Проект «русской долины «Сколково», скорее всего, будет признан успешным и послужит примером для других стран.

П. Вильякайнен:

Думаю, основной вопрос уже был поднят раньше. Накануне этого Экономического форума прошел молодежный форум: на нем сто талантливых молодых людей из разных стран в возрасте до 30 лет спорили с нами. Я сказал во вступлении: «Не говорите о том, что у нас хорошо, скажите, где полный отстой». И они так и сделали!

Мне кажется, вопрос стоит так: как добиться, чтобы предпринимательство пользовалось уважением в России? Ведь это страна, где все большое, за исключением девушек.

А. Чернов:

И наша панель тоже.

П. Вильякайнен:

Итак, что вы посоветуете? Как добиться, чтобы родители в России советовали детям стать предпринимателями — а не работать в крупной нефтяной компании, которая выглядит надежной? Есть много признаков того, что ситуация быстро меняется. Но как нам создать предпринимательское сообщество? Основная проблема в этом, а не в зданиях и не в инфраструктуре.

М. Михаеску:

Есть один важнейший элемент, который имеется в Силиконовой долине, в Западной Европе, в Сингапуре и которого нет в России: это предоставление сотрудникам компании права покупать акции по твердой цене. От размещения акций Facebook на бирже глава компании выручил 10 миллиардов долларов. Есть еще три тысячи людей, составивших себе состояния в 5–10 миллионов долларов. Многие из них затем создадут собственные компании.

Пока что мы сосредоточили свое внимание на том, что делается в «Сколково»: это пусковой механизм всех процессов. В долгосрочной перспективе возникнет другой механизм, связанный с успешным размещением акций на бирже: он позволит создать больше компаний. Это существует и работает во всем мире, но у нас этого пока нет. Как на это смотрит Грег?

А. Чернов:

Скажу Вексельбергу, что мы очень хотим приобретать акции по твердой цене. Полагаю, это его не очень обрадует.

Г. Беккер:

В связи с вопросом, который задал Пекка Вильякайнен, я сделаю пару замечаний. Возвращусь к тому, что я сказал в начале: нужен пример для

подражания. Чем больше примеров для подражания, тем лучше. Речь идет не о крупных традиционных предприятиях, а о малых компаниях: посмотрите на Питера и его команду. Уже есть истории успеха. Важно, чтобы такие люди становились примерами для подражания. Это первое.

Второе — поощрение со стороны общества. Я живу в Силиконовой долине, в городе Менло-Парк, недалеко от Стэнфорда. Мой сын учится в восьмом классе. Я разговаривал с отцом другого школьника— там каждый или предприниматель, или венчурный капиталист, вкладывающийся в высокие технологии, — о его двенадцатилетнем сыне, семикласснике. Сын этим летом работает в лагере, где учат разработке приложений: он обучает ребятшек и берет по 500 долларов с каждого.

Примеры успешного предпринимательства в области разработки приложений встречаются буквально всюду. Чем больше вы поощряете детей заниматься подобными вещами — а детям нравится делать то, что «круто», — тем лучше для всех. Одноклассник моего сына уже разработал два приложения для телефонной платформы Android. Такие вещи буквально заложены у них в ДНК. Чем больше предпринимательство поощряется со стороны общества, тем большего успеха вы добьетесь в выращивании предпринимателей. Такое поощрение и наличие примеров для подражания помогут, как я считаю, добиться успеха.

М. Моазами:

Теперь я понимаю, в чем разница между Америкой и Россией. Мой сын, будучи в Нью-Джерси в летнем лагере, решил начать свой бизнес — продавать лимонад. Он попросил меня купить лимонада на доллар, добавил орехов и стал продавать его на улице за 50 центов. Мы должны многому научиться!

А. Лупачев:

Я бы добавил, что речь идет не только о детях, но и обо всем предпринимательском сообществе в России. В стране насчитывается более трех миллионов предпринимателей, и 99% из них занято не в области высоких технологий. Основные сферы их деятельности— розничная торговля, услуги, здравоохранение, продажа, строительство. Нужны хорошие примеры для подражания.

Можно выбрать не только Алишера Усманова — богатейшего человека в стране, который вкладывал деньги в Facebook и зарабатывал на высоких технологиях. Можно взять несколько тысяч менее крупных бизнесменов — некоторые из них присутствуют здесь, — которые за последние десять лет сделали неплохие деньги. Есть известные истории двух российских интернет-компаний, ставших публичными — Mail.ru и «Яндекс». Но нам нужны десятки и сотни правильно рассказанных историй. Поэтому я возвращаю мяч господину Чернову, который занимается у нас связями с общественностью.

А. Чернов:

Пасую направо.

М. Моазами:

Главное — уважать провалы и с пониманием относиться к достойным неудачам. Приведу один пример. В этом зале находится знаменитый в Силиконовой долине венчурный капиталист и предприниматель Камран Элахьян. Лишь краткое перечисление его успешных дел и проектов займет два дня. Но много лет назад, в самом начале своей деятельности, этот молодой человек пережил громадный провал. Он был пионером в разработке портативных компьютеров, для ввода информации в которые используется стило. Эта компания называлась Momenta—Камран, поправьте меня, если я ошибаюсь.

Камран получил 40 миллионов долларов венчурных инвестиций — и ему не удалось решить задачу. Он провалился у всех на виду, о нем писали на

первых страницах журналов и так далее. Он был пионером. Только сейчас мы делаем что-то похожее на наших наладонниках и планшетах. Камран попытался сделать это 15–20 лет назад и потерпел неудачу. Однако до и после этого у него было много успехов. В Силиконовой долине Камрана уважают, ему дали второй шанс, затем третий и четвертый.

В Западной Европе и в России — говорю как человек, работавший на этих рынках в течение шести или семи лет, — в неудаче не обязательно видят героическую попытку. Это основная проблема, которую я хотел затронуть. Извините, Камран, что привел вас в качестве примера, но следовало подчеркнуть эту важную мысль.

П. Вестербакка:

Наша Rovio до Angry Birds сделала 51 игру. Вряд ли вы слышали о них. Очень важно принимать неудачу как должное и иметь мужество, чтобы делать новые попытки.

Финские студенты-предприниматели придумали прекрасную вещь — учредили Национальный день фиаско. В этот день они отмечают различные провалы, приглашают успешных людей рассказывать о своих неудачах. Иногда история неуспеха может научить большему, чем история успеха. Давайте учредим Национальный день фиаско и в России.

К. Элахьян:

Спасибо, Мохсен, за добрые слова.

Я полностью согласен с Питером. Однажды правительство Сингапура попросило меня помочь им создать нечто похожее на Силиконовую долину. Одной из первых вещей, которые я обсуждал с ними, была необходимость не просто терпимо относиться к неудачам, но и прославлять их.

Никто не понимал, как такое возможно. В Азии, не справившись с важным делом, вы совершаете самоубийство. Неудача неприемлема. Поэтому я попросил их поразмыслить над случаями, когда предпринимателям что-то не

удавалось сразу, но удалось позже. Мы учредили премию «Феникс» для предпринимателей. Феникс — птица, которая, как я думаю, потерпела неудачу. Она сгорела и восстала из пепла. Мы сделали очень красивого феникса в стиле хай-тек. В течение пяти лет я приезжал в Сингапур для участия в церемонии, на которой «отец страны», Ли Куан Ю, лично вручал эту награду.

А. Чернов:

В следующий раз я еду с вами, хорошо?

К. Элахьян:

Это было в 1999–2004 годах. Мы делали это, чтобы изменить бизнес-культуру. Я полностью согласен с тем, что физические составляющие Силиконовой долины невозможно перенести ни в Россию, ни в любую другую страну. Но мы можем перенести сюда культуру Силиконовой долины и действующую там систему ценностей, которая включает в себя, среди прочего, прославление неудач и меритократию. Необходимо одинаковое отношение ко всем. Необходимо, чтобы тот, кто умнее и работает больше, продвигался вверх: не следует нанимать родственников — брата, зятя, сестру или жену. Необходима долевая собственность, когда каждый получает акции компании. Необходимо мыслить глобально с первого дня. Все это жизненно важно.

Не замыкайтесь в границах России, идите путем создателей Angry Birds, думайте о завоевании всего мира. Осмыслите культуру Силиконовой долины, основанную на коллективном управлении, а не на самодержавной, диктаторской власти: сотрудники компании участвуют в постановке ее целей. Это очень ценно, это — путь в будущее для любой страны.

И последнее: посмотрите на население Долины. Это сообщество людей, прибывших из разных стран. Я основал десять компаний. В каждой из них работали люди из Китая, Индии, Кореи, Израиля, других стран мира: они были соучредителями компаний, моими партнерами, и мы все имели равные права.

Все эти ценности нужно не только уважать, но и распространять по всему миру. В этом — будущее предпринимательства в области высоких технологий.

А. Чернов:

Превосходно! Вексельберг просил меня приходить с масштабными идеями. Хочу, чтобы мы вместе понаблюдали за выражением его лица, когда я скажу, что моя масштабная идея — День фиаско в России! Так и вижу заголовки: «Сколково» — большой праздник неудачи!» Прошу вас, держите эту идею при себе еще пару недель.

М. Михаеску:

Позвольте задать моим коллегам небольшой вопрос. Сколько в «Сколково» резидентов — 500? Сколько из них, по вашим ожиданиям, потерпят неудачу? Когда я задавал этот вопрос раньше, мне говорили, что все получится. Итак, каковы ваши ожидания?

А. Чернов:

Нет, мы ожидаем, что около 70% проектов потерпят неудачу — это соотношение, о котором говорил Вексельберг. По нашим оценкам, 20-30% проектов будут успешными, что равнозначно общему успеху. Мы не можем надеяться, что 100% наших компаний достигнут такого же успеха, как создатели Angry Birds. Но уже 30% будут прекрасным результатом, а 25% — наш целевой показатель.

Из зала:

Учитывая, что здесь прозвучало много пропагандистских заявлений от людей из «Сколково», я хочу спросить у Питера: Вам нравится «Сколково» как место, куда можно прийти? Что эти люди должны сделать, если желают привлечь вас туда?

Как поклонник созданной Вами игры, хочу спросить: что последует за Angry Birds?

П. Вестербакка:

Начнем со второй части: это самое простое. После Angry Birds будет совершенно новая игра под названием Amazing Alex: она выходит в июле. Мы не почиваем на лаврах, у нас много планов.

Что касается «Сколково», я думаю, что проект стартовал очень хорошо. Это же произошло и с Angry Birds — мы тоже взяли хороший старт. Но у нас все только начинается. «Сколково» прошло уже долгий путь, появились резиденты и так далее. Я считаю очень важным, чтобы культура выросла на месте: как уже говорилось, еще многое предстоит сделать. Важно также научиться принимать неудачи как должное.

Мои коллеги правы: не стоит копировать Силиконовую долину, попробуем сделать что-нибудь другое. Культурная сторона также должна быть иной. Если вы спросите моих коллег по Rovio о «Сколково», они заговорят о российском рынке в целом. И здесь мы затрагиваем очень важную тему: Россия сама по себе является огромным рынком. Это один из крупнейших рынков интернет-услуг в мире. Конечно, есть и Китай, но Россия для нас очень важна, и мы должны здесь присутствовать. В этом отношении «Сколково» — потенциально очень хорошее место для нас, потому что создать компанию в России за пределами «Сколково» довольно проблематично.

А. Чернов:

Нет ничего плохого в пропаганде. Пропаганда — это , в сущности, пиар, который двигает нас вперед.

М. Моазами:

Не надо ожидать, что Анджелина Джоли приедет из Голливуда и станет играть в Бомбее. Вам нужна местная версия Анджелины Джоли.

А. Чернов:

У нас много таких, поверьте: выйдите на Невский проспект и сами все увидите. Анджелина Джоли просто ревнует к этим девушкам. Она не показывается здесь по одной причине: в этом нет никакого смысла.

П. Вестербакка:

Да, суть именно в этом. Надо создать нечто свое, чтобы показать, что вы успешны: тогда люди поедут сюда, а не в Силиконовую долину. Привлекать таланты и поддерживать их нелегко. Но в России есть множество талантов, и это хорошо.

А. Чернов:

Кстати, а кто такая Анджелина Джоли?

Из зала:

Простите, что вмешиваюсь в столь интересную дискуссию. Вы сказали, что, согласно ожиданиям, 25-30% ваших компаний будут успешными. Каковы критерии успеха и неудачи для резидентов «Сколково»?

А. Чернов:

Много денег. Много денег — вот единственный ответ.

Из зала:

В какие сроки?

А. Чернов:

Чем быстрее, тем лучше. Есть ли другие критерии успеха? Большое количество персонала? Но если люди, работающие на вас, недовольны, это провал. Большой офис и отличный автомобиль? Нет.

Суть в делании денег, и Фонд был создан для коммерциализации инновационных продуктов. Вот и все. Смело и просто. Суть в деньгах. Успех означает, что компания заработала много денег.

Следующий вопрос.

Из зала:

Я хотел бы добавить еще один критерий успеха — по крайней мере, в Силиконовой долине: это создание инновационных продуктов большой ценности. Когда компания PayPal изобрела новый способ осуществления платежей в глобальном масштабе, бросив вызов Visa и MasterCard, это стало большим успехом. В последнее время, контактируя с впечатляющими стартапами, я посещал наиболее успешные компании, базирующиеся в районе залива Сан-Франциско. Я создал систему поиска и выдачи рекомендаций, наподобие Yelp. Компания Eventbrite разработала сайт для организации мероприятий через Интернет.

Нам нужны истории успеха. Примером может служить компания MySQL, когда она управлялась Мортеном Микосом из Финляндии. Nokia пока также успешна. Вам нужны — об этом говорят все — продукты и услуги, которые будут пользоваться успехом не только в России, но и во всем мире. Вы должны не следовать за остальными, а шествовать впереди.

У вас, несомненно, есть таланты. Такой проект, как «Сколково», снабдит вас необходимыми механизмами и инфраструктурой, что очень важно. Я хотел бы участвовать в этом.

А. Чернов:

Есть еще вопросы? Пожалуйста, убедитесь, что микрофон включен.

Из зала:

Здравствуйте. Я только что создал очередную компанию в Силиконовой долине, где прожил большую часть жизни. За последние два года мы

сконцентрировали все разработки здесь, в Санкт-Петербурге. Мы были первыми резидентами городского инкубатора — еще до «Сколково». Команда там прекрасная, в ней собраны поразительные таланты. Но именно здесь, в Санкт-Петербурге, наши ребята живут и хотят работать.

Разговоры о «виртуальном «Сколково» ведутся давно. Это хорошая идея. Я слышал, что «Сколково» будет работать по упрощенным процедурам, что налоговые органы там будет под контролем, и так далее.

Постараюсь быть кратким: стартапу в области высоких технологий работать невероятно сложно. Я набил много шишек и продолжаю их набивать: такова правда жизни. Накладные расходы высоки, к вам приходят с налоговыми проверками и бог знает с чем еще. Эти люди не понимают, что вы делаете и как работаете. Вы не можете получить прибыль в течение первых 12 месяцев деятельности стартапа или научно-исследовательского центра.

Как это сочетается с тем, что вы делаете в «Сколково»? И можно ли делать то же самое в другом месте?

А. Чернов:

Вы говорите, что в течение долгого времени слышали разговоры о «виртуальном «Сколково». Но проекту «Сколково» всего лишь два года, а эту идею мы начали прорабатывать год назад. Мы действительно добились значительных успехов и, возможно, к концу этого года выведем на рынок реальный продукт под названием «Виртуальное «Сколково». Вот ответ на Ваш первый вопрос.

Относительно второго вопроса: я постараюсь сделать все возможное и пригласить господина Путина на третью часть панели, чтобы он помог нам найти решение этих проблем. «Сколково» как феномен появилось на свет лишь для того, чтобы подать пример. Если мы добьемся успеха, нам будут нужны десятки и сотни таких центров по всей стране. Одно «Сколково» не решит проблемы, о которых Вы упомянули. Как можно решать проблемы, связанные с политической и деловой средой, опираясь только на один —

пусть даже успешный — инновационный центр? Должны появиться процедуры, примеры и правила — для этого и строилось «Сколково». Не знаю, смог ли я ответить на ваш вопрос, но иногда просто надо идти вместе и находить ответы.

Мы завершаем разговор об Angry Birds и вторую часть сессии. Приглашаю участников третьего раунда дискуссии: Василия Белова, исполнительного директора кластера энергоэффективных технологий «Сколково» и Пекку Вильякайнена — человека, благодаря которому мы собрались здесь. Возможно, позднее к нам присоединится Виктор Вексельберг. В последний раз обращаюсь к Исмо Ранта, который опоздал на первую часть мероприятия. Садитесь, пожалуйста. Пекка, Вам слово.

П. Вильякайнен:

Я хочу быстро ответить на вопросы, которые прозвучали во второй части. Россия — я могу сказать это как гражданин Финляндии, сторонний наблюдатель — очень москвоцентрична, и «Сколково» не является исключением. Правда, уже сегодня в «Сколково» действует много механизмов и процедур, способных помочь компаниям, находящимся не в Москве.

Когда я стал резидентом «Сколково» — всего пять месяцев назад, — было ясно, что мы собираемся делать общероссийский проект. Это не значит, что вся Россия будет иметь те же налоговые льготы или юридические преимущества. Это значит, что мы будем оказывать поддержку компаниям на территории всей России путем менторства, коучинга, привлечения венчурного капитала и так далее.

И. Ранта:

Еще раз доброе утро. Я руковожу Финской ассоциацией мобильной связи, которая объединяет финские стартапы в этой области: таких на сегодня около 600. У нас, как и во многих малых странах, почти нет внутреннего рынка,

поэтому большинство этих компаний рождаются сразу как глобальные. Для помощи им я разработал проект под названием Nest New York.

То, что наблюдается в Финляндии с ее небольшим рынком и ограниченной по размерам инфраструктурой, происходит и здесь, только в большем масштабе — те же потребности, та же динамика. Я вижу, что происходит в России и сколько здесь талантов, вижу, как они могут обеспечить мировые потребности в технологиях. Можно говорить уже не о Силиконовой долине, но о создаваемых в Китае и России инновационных технологиях, которые могут стать самыми передовыми в мире. Однако чтобы это произошло, необходимы определенные инструменты, необходима помощь.

После такого вступления я могу перейти к проекту Nest New York.

А. Чернов:

Василий?

В. Белов:

Я думаю, что в этой части дискуссии мы должны поговорить о проблемах, связанных с нашим проектом, и определить дальнейшие шаги Фонда и приоритеты его развития.

Я хотел бы констатировать, что мы тоже являемся стартапом и поэтому не можем предсказать и спланировать свои шаги на много лет вперед. Что мы в состоянии сделать? Можно попытаться узнать о создании подобных экосистем по всему миру, усвоить опыт других подобных центров. У нас уже достаточно много участников, проектов и претендентов, налажены прочные связи с российскими университетами и научными кругами, а также с зарубежными университетами. Настало время сосредоточиться на результатах. Следует изучать истории успеха, чтобы помочь нашим стартапам стать успешными, оказать им содействие в коммерциализации идей. На этом мы сосредоточим свои основные усилия в ближайшие год-два.

На предыдущих сессиях говорилось о том, как следует поощрять предпринимательство, повышать престижность этого занятия, обучать людей рискованному поведению. Главное, что мы можем сделать в этом направлении, — это приводить примеры.

А. Чернов:

К нам присоединился еще один менеджер «Сколково». Его зовут Виктор. Это я на тот случай, если его вдруг не все знают.

Виктор, нам пришла в голову идея учредить Национальный День фиаско— праздник для предпринимателей: прежде чем стать успешным, вы должны несколько раз потерпеть неудачу. Мой вопрос таков: сколько раз вы оступались, прежде чем стали успешным? Кстати, Вы считаете себя успешным?

В. Вексельберг:

Этот вопрос задают часто, и, отвечая на него, я должен расстроить вопрошающего, потому что в его вопросе уже содержится ответ.

Чтобы достичь успеха, надо несколько раз сильно упасть. Если измерять успех результатами тех или иных бизнес-проектов, то мой личный опыт делится на две части: первая значительная часть связана с достаточно длительным периодом поступательного роста и не содержит в себе существенных неудач. Ошибки стали появляться тогда, когда был достигнут определенный уровень. Анализируя эту ситуацию, я бы сказал, что на начальной стадии ты максимально сконцентрирован, ты не принимаешь на себя никаких дополнительных рисков, ты очень тщательно анализируешь партнерские отношения, риски, связанные с вложением капитала, очень тщательно занимаешься анализом среды, в которой оперируешь. Как только ты достигаешь какого-то уровня, то начинаешь расслабляться. Ты реструктурируешь свой портфель, 20% которого по принципу Парето

оставляешь на всевозможные риски, делегируешь полномочия — и тут начинаются ошибки.

Если говорить об успехе, то, обращаясь в первую очередь к создателям стартапов, я бы сказал, что бизнес, и особенно венчурный бизнес — это люди, человеческие отношения. Бизнес — это умение создать вокруг себя команду единомышленников, которые на 150% думают так же, как ты. Когда ваши коллективы только начинают формироваться, когда вокруг вас узкий круг партнеров и коллег, умение сформировать команду, создать коллектив и правильно сформулировать цели — это практически залог успеха. Наверное, на начальном этапе это главное.

А. Чернов:

Виктор, я рискнул ответить на один из задававшихся вопросов. Кто-то спросил, какой процент успешных стартапов необходим в «Сколково» — 10%, 20%, 50% или 100%? На что мы рассчитываем? Я сказал, что 30% будут неслыханным успехом. Что думаете Вы?

В. Вексельберг:

Это зависит от того, что называть успехом. Если мы говорим о том, что успех связан с реализацией конкретной бизнес-идеи или, в данном случае, скорее, инновационной технологической идеи, лежащей в основе бизнеса, то, наверное, тридцать процентов успеха будет замечательным результатом.

Но я бы подходил к этому немного иначе, в контексте своего первого ответа. Если на данном этапе вы сформировали команду и у вас выстроен бизнес, который не реализовал какой-то конкретный проект, то эта ошибка для вас не страшна, потому что на ней вы научились, извлекли уроки, и вторая или третья попытка обязательно будет успешной. Я бы считал, что «Сколково» должно стать той средой, в которой мы будем измерять наш успех не только и не столько по результатам конкретных достижений в рамках конкретных проектов, но и, в первую очередь, по формированию новой и очень нужной

категории предпринимателей в инновационном поле. Таких людей в современной России очень мало, а те, что есть — растекаются от нас по всему миру.

Нам бы хотелось, чтобы круг предпринимателей в этом очень сложном инновационном секторе, в области высоких технологий, был как можно шире, чтобы сформировалась новая предпринимательская культура в инновационном секторе бизнеса. Вот почему, с точки зрения проектного успеха, 30% можно считать нормальным уровнем, а с точки зрения воспитания нового поколения успешных предпринимателей у нас должен быть стопроцентный результат.

А. Чернов:

Звучит очень вызывающе и в то же время ободряюще. Пекка, у Вас был вопрос к Виктору, но, возможно, мы вместе получим ответ на наши вопросы.

Что такое второй этап «Сколково»? Предполагается, что первый этап подходит к концу. Он еще не закончился, но надо смотреть в будущее и понять, где мы хотим оказаться в ближайшие два года.

Да, мы знаем, что в «Сколково» пройдет саммит G8, это большое событие, — но всего лишь отдельное событие. Мы не строим «Сколково» для саммита G8, и саммит G8 состоится в России не потому, что у нас есть «Сколково». Он может пройти в Кремле или где-нибудь еще.

Что будет после G8? Каким окажется второй этап? Чего мы хотим добиться в течение ближайших двух-трех лет?

В. Вексельберг:

Наверное, отвечать на этот вопрос было бы проще не с горизонта в два-три года, а с горизонта в восемь-десять лет. Все-таки Фонд сегодня выполняет функции управляющей компании по построению этой среды. При этом достаточно часто проводят неуместные параллели между Силиконовой долиной и проектом «Сколково». Я хотел бы сейчас подчеркнуть, что

сравнение все же уместно, хотя все понимают, что в Силиконовой долине нет никакой управляющей компании. Это регион, который сформировался за счет рыночных механизмов спроса и предложения при участии государства в размещении определенных заказов.

В конечном счете, если через восемь-десять лет (чем раньше, тем лучше) нам удастся сформировать такую среду, которая будет самостоятельно существовать в рамках рыночных механизмов, если эта среда будет реагировать на потребности российской и глобальной экономики в поддержке и развитии университетов, инновационных компаний, технопарков и научно-исследовательских работ, если у Фонда исчезнет функция управляющей компании, тогда я скажу, что мы добились поставленного результата: мы построили среду, которая может жить самостоятельно по сформированным нами правилам.

А. Чернов:

Значит, если я потеряю работу через несколько лет — это свидетельство успеха!

Пожалуйста.

Из зала:

Виктор, мне очень приятно видеть Вас здесь. Не могу не согласиться с Вами. Вы говорили об отношениях между различными участниками проекта, особенно между предпринимателями, инвесторами и корпорациями. У нас раньше был в России банк, а первый клиент для предпринимателя, пожалуй, более важен, чем первые деньги.

Мой вопрос будет связан с тем, что мы собираемся усваивать культуру Силиконовой долины. Многие китайцы, ранее работавшие в США, затем возвратились в Китай: они помогли сделать его экономику самой быстрорастущей в мире. А что вы делаете в этом направлении? Здесь говорилось, что только на Cisco работают 700 россиян. Существуют ли связи

между этими успешными русскими людьми: могут ли они вернуться и придать дополнительный толчок процессам, которые вы запускаете в России?

В. Вексельберг:

Спасибо за вопрос. Мы начали с понимания того, что у нас есть большой потенциал среди наших соотечественников, которые в силу самых разных обстоятельств уехали за рубеж, работают в крупных корпорациях, добились большого успеха. Я хотел бы с вами поделиться первым впечатлением: реакция на наш рассказ о Фонде «Сколково» была значительно более негативно воспринята нашими соотечественниками, чем просто иностранными коллегами. Этому есть определенное объяснение. Эмоционально я их понимаю. Человек, уехавший за границу, как правило, пережил непростую ситуацию. Если говорить о людях, уехавших двадцать лет назад, то это была волна эмиграции, у них были большие сложности, и они долго шли к своему успеху. Если говорить о людях, уехавших совсем недавно, это тоже непростые человеческие решения, и все это, безусловно, проходило на фоне, скажем так, недоверия к тому, что происходит в нашей стране.

Мы говорим о том, что у нас в стране нет нормального инвестиционного климата. На самом деле у нас не сформировалось то, что можно назвать комфортной предпринимательской средой, инновационной, в частности. Поэтому, отвечая на заданный вопрос, я могу сказать, что готов спеть или станцевать перед аудиторией наших соотечественников, но все это не будет иметь смысла, если человек не увидит и не поверит в то, о чем мы говорим. Мы должны доказать, что все это реально существует, что есть первые конкретные примеры успеха, что мы создали то, что может дать человеку комфорт. А у него есть две потребности. Во-первых, нужно, чтобы люди, которые его окружают, были такими же, как он сам. Во-вторых— чтобы семья, которая приедет вместе с ним, получила разумный уровень комфорта для нормальной человеческой жизни. Обеспечить что-то из этого в наших силах, но есть и такие вещи, которые от нас не зависят. Поэтому я хотел бы

подчеркнуть, что успех «Сколково» невозможен без общих позитивных изменений, которые должны происходить в нашей стране. Наверное, если все увидят, что это происходит, нам будет значительно проще агитировать наших соотечественников вернуться и вместе с нами реализовывать тот накопленный опыт и потенциал, который у них есть.

А. Чернов:

Позволим Виктору покинуть нас. Спасибо, что пришли и прояснили мое будущее.

Есть один вопрос.

Из зала:

Я участник «Сколково». Вы хорошо объяснили, что такое успех с точки зрения стартапа. Но что это означает для больших компаний, участвующих в проекте — таких, как Boeing или Siemens? Как вы определите меру нашего удовлетворения и нашего успеха?

В. Вексельберг:

Я думаю, здесь совсем простой ответ, потому что успех крупных корпораций в партнерстве с нами измеряется традиционными вещами. Крупные корпорации агрессивны и рациональны. Я не верю в какую-либо благотворительность со стороны Boeing или Cisco. Они будут здесь, если поверят в то, что им это выгодно, других вариантов нет. У них должна появиться уверенность, что Россия — это хороший, интересный рынок, что у них есть доступ к профессиональным образованным кадрам, которых вполне устраивает среда работы. Они прагматичны и будут выбирать между существующими возможностями. Сумеет их заинтересовать и дать им возможность получить здесь условия более интересные и конкурентные — значит, мы успешны вместе с ними.

А. Чернов:

Спасибо, Виктор. Продолжаем работу.

Пожалуйста.

И. Рантала:

Я хочу вернуться к вопросу о том, что будет в «Сколково» через два-три года. Мне кажется, что бизнес всегда локален. Как сказал Виктор, все дело во взаимоотношениях людей. Покупка и продажа — абсолютно одно и то же, просто в каждом случае вы сидите с другой стороны стола.

Когда дело доходит до стартапов из России, много говорят о доверии и о «новых парнях в капюшонах». Тут многое решает время. На меня произвел сильное впечатление уровень развития технологий и услуг в России и, в частности, в сколковских компаниях. Для меня ясно, что многое придет со временем. Когда вы идете в предприниматели, начинаете заниматься бизнесом в различных регионах, постепенно адаптируетесь, даете обещания и выполняете их, — вы создаете новые ценности. Неважно, российская это компания или нет, стартап из Санкт-Петербурга или из Дели, Хельсинки, Силиконовой долины, — везде будет то же самое.

Я хотел бы поговорить о выученных уроках. Финнам потребовалось 15–20 лет, чтобы заняться бизнесом с людьми из других стран, потому что мы интроверты, у нас холодно, и мы привыкли зимой жить за закрытыми дверями. Нам нравится заниматься техникой. Когда мы начали ее продавать, это было сущее наказание: мы никому не нравились, потому что не умели общаться. После успеха Nokia мы обнаружили, что другие — такие же люди, как мы, и с ними можно делать бизнес. Мы поняли, что можем делать бизнес, как все остальные, и к нам всюду начали нормально относиться.

«Сколково» — стартап с двухлетним стажем, хорошо финансируемый. Его развитие займет некоторое время, но у «Сколково» есть возможность усвоить чужие уроки. Так, концепция Nest New York была разработана для финнов-интровертов, но мы помогаем также нескольким компаниям из России и стран

Балтии. Все происходит одинаково: сначала — плохой язык и блестящая технология, дальше появляются клиенты, налаживается бизнес, но потом нужно начинать работу в новых странах. Мы находим лучших бизнес-партнеров в данном регионе, получаем идеи с новых рынков, доводим свою продукцию до полной готовности вместе с пилотными клиентами. Когда бизнес налажен, мы можем понять, что он дает по сравнению с бизнесом в других местах.

А. Чернов:

Прежде чем предоставить слово Пекке Вильякайнену, выступление которого завершит дискуссию, я хочу спросить: почему здесь так много финнов? Из-за того, что вы любите Санкт-Петербург, или из-за Пекки?

П. Вильякайнен:

Я видел тебя в деле, поэтому попросил больших парней присматривать за тобой. Вот единственная причина.

Мы должны заканчивать, потому что здесь вот-вот начнется другая сессия. Спасибо всем, кто был с нами.

Думаю, что для стартапов существует только один критерий: об этом я говорил в телеинтервью, об этом говорят Виктор Вексельберг, Станислав Наумов, господин Чернов. Единственный критерий, позволяющий оценить, состоялся проект «Сколково» или нет — это характер работающих у нас компаний, больших и малых. Если вы пойдете направо, то увидите, что здесь нами представлены 22 компании, созданные настоящими предпринимателями. Они несовершенны, они не самые красивые и не самые большие, — но мы выбрали их, чтобы показать, какого рода компании работают в «Сколково». Думаю, что в следующем году их будет гораздо больше. Всего в программе «Сколково» участвует 500 компаний.

Поэтому, если кто-нибудь поинтересуется у вас тем, что такое «Сколково», хорошо это или нет, кто заправляет там делами— американцы, китайцы или

русские, предложите ему взглянуть, какие компании там работают. Если компании не очень хороши, то и мы не очень хороши. Это единственный критерий.

Я сейчас говорю от имени господина Вексельберга: мы запустили версию 2.0 «Сколково», мы хотим расширять наши международные связи, и во всех случаях мы прежде всего представляем наши компании — наши достижения.

Скажу теперь уже от себя: спасибо всем!

Господин Наумов хочет сделать небольшое сообщение.

С. Наумов:

Большое спасибо. Я экстраверт: вчера я ходил, раздавал всем пригласительные билеты на наш Супермаркет стартапов новых проектов и предлагал купить парочку стартапов. У меня было несколько десятков таких контактов, и в половине из них мне, наоборот, предлагали что-то купить, то есть предлагали прийти и показать что-то свое. Это говорит о том, что у нас действительно очень хороший потенциал.

Вспоминая вопрос, который Александр задал Виктору Феликсовичу о перспективах ближайших двух лет, могу сказать, что мы готовы в самое ближайшее время объявить новый конкурс для тех, кто еще не является участником «Сколково». Это в том числе те команды, которые подавали свои заявки, но с первого раза не прошли. То, что сейчас происходит у нас на стендах, напоминает хорошую коммунальную квартиру или туристический лагерь в лесу. Я так понимаю, что ребята, представляющие стартапы, уже передают друг другу зажигалки, делятся сигаретами.

Смысл нового конкурса, промежуточные итоги которого мы подведем на Московском форуме 31 октября, состоит в том, чтобы привлечь не отдельные команды с отдельными проектами, а, используя полученный опыт, перемешать их — чтобы были люди из разных кластеров, разных регионов. И мы хотим привлечь представителей инвестиционных структур, которые здесь

присутствуют —например, Александра Лупачева, отвечающего за работу с венчурными фондами.

В любом конкурсе важен призовой фонд, он стимулирует. Было бы целесообразно из тех мягких обязательств, которые есть у венчурных фондов перед «Сколково» — это примерно двенадцать миллиардов, из которых на один миллиард уже подписаны договоры — чтобы венчурные фонды выделили еще один миллиард на призовой фонд. Спасибо.

Из зала:

Господин Чернов, я хотел пригласить всех на торжественное открытие Технологического центра Plug and Play в понедельник, в Москве. Мероприятие пройдет при помощи Мурада и Магомеда. Будет очень приятно видеть всех вас. Спасибо!

А. Чернов:

Вы опередили меня. Я как раз собирался пригласить всех на вашу вечеринку. Большое спасибо!