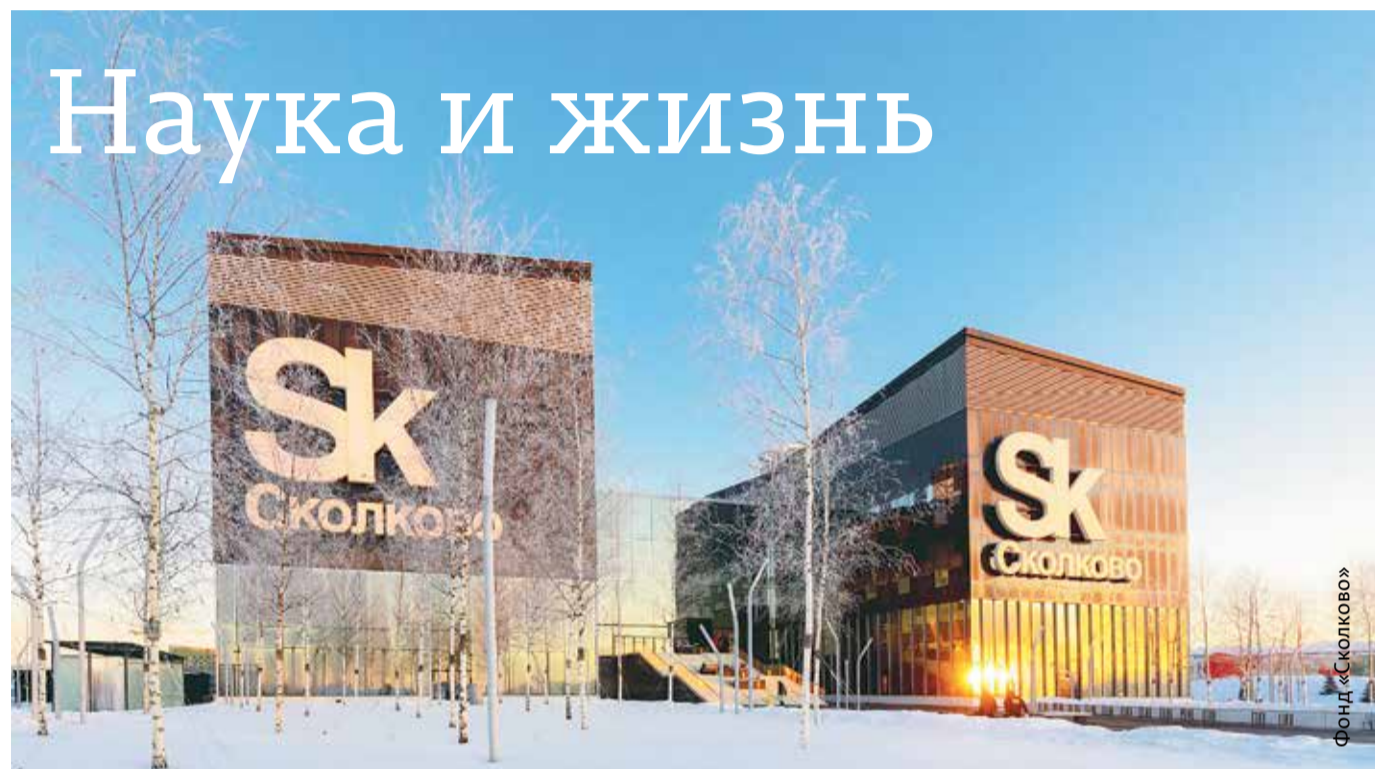


Рекламно-информационное издание

партнер выпуска: Фонд «Сколково»



Наука и жизнь

Суммарная выручка стартапов – резидентов инновационного центра «Сколково» в 2018 г. превысит \$800 млн

Варвара Грошева

Территория «Сколково» – пространство для экспериментов. В тестовом режиме здесь курсирует беспилотная такси «Яндекса». Если будете снимать квартиру в здешних апартаментах – почувствуете на себе технологии умного дома. Да и современного дорогостоящего оборудования для научных исследований на 400 га сконцентрировано немало – в лабораториях технопарка, Сколковского института науки и технологий («Сколтех»), R&D-центрах крупных компаний и у самих резидентов. Что представляет собой экосистема «Сколково»?

Высокие старты

В этом году совокупная выручка 1900 стартапов – резидентов «Сколково» превысит \$800 млн, сказал в интервью изданию «Ведомости&» старший вице-президент по инновациям Фонда «Сколково» Кирилл Каем (подробнее см. стр. 03). «Это не детские цифры, особенно если учесть, что значимый объем выручки генерирует 300–400 компаний, которые уже имеют готовый продукт», – говорит он.

Фонд изначально отбирает научно-технологические разработки, у которых есть потенциал для коммерциализации, объясняет Каем. В фоку-

се четыре направления: IT, биомедицина, энергоэффективность, промышленные технологии.

Отобранные проекты фонд последовательно ведет по стадиям – от инкубации до индустриализации. На каждом этапе команду сопровождают разные трекары, и на каждом «Сколково» обеспечивает необходимую инфраструктуру.

На самой ранней стадии – инкубации – проекту помогают оформиться. Иногда перспективную разработку представляют 2–3 ученых, им нужно сформировать команду с бизнес-компетенциями, зарегистрировать компанию, определить стратегию развития и т. д.

На стадии акселерации компания развивает свой продукт, создает прототип, оформляет права на ноу-хау. Статус резидента «Сколково» открывает доступ ко всему арсеналу инструментов поддержки – как монетарных (налоговые льготы, гранты), так и немонетарных (доступ к инфраструктуре и партнерской сети). Результатом этого этапа должны стать привлечение инвестиций, первые продажи и получение обратной связи от клиентов.

Третья стадия – индустриализация, вывод готового продукта на российский или международный рынок и привлечение внешнего финансирования. Здесь основная помощь от фонда – консалтинг: подготовка презентаций, питчей, меморандума и физический поиск заказчиков и инвесторов.

Стартовый арсенал

В технопарке «Сколково» можно арендовать не только парту или офис. В промышленном хакспейсе есть все, что может понадобиться для быстрого изготовления прототипа: 3D-принтеры, в том числе самый большой и мощный в России, фрезерные станки, паяльные машины и т. д. Испытания и исследования материалов можно провести в центре коллективного пользования (ЦКП). В лабораториях для биомедицинских исследований помимо оборудования предусмотрены индустриальная канализация и вентиляция, наливные антистатические полы, подача осушенного сжатого воздуха и воды, чистые комнаты. 04 →

Интеллект под защитой

Патенты – основа капитализации многих стартапов. Как минимизировать риски по ним?

Римма Ремизова

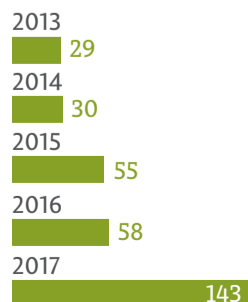
В 2017 г. резидент «Сколково» – компания «Твинс Технологии» из Смоленска привлекла 850 млн руб. инвестиций от группы «Ренова» на разработку автоматизированной информационной системы «Диспетчер». Продукт вписывается в концепцию Индустрии 4.0 – система мониторит работу промышленного оборудования, станков с ЧПУ, автоматических линий, повышая эффективность производства.

Это лишь одна из полусотни сделок, закрытых в том году Центром интеллектуальной собственности Skolkovo Legal (ЦИС «Сколково»). Задача этой части экосистемы «Сколково» – коммерциализация объектов интеллектуальной собственности резидентов через поддержку инвестиционных сделок.

По каким критериям обычно оценивают стартапы? Сильная команда, перспективность идеи, масштаб рынка и т. д. В конкурсе, который осенью

Защитная динамика

Количество патентов, полученных участниками «Сколково» на международных рынках за год



Источник: «Сколково»

2018 г. запустили фармацевтическая компания Bayer, Фонд «Сколково» и ЦИС «Сколково» при поддержке Роспатента, главный критерий отбора – высокий потенциал защиты интеллектуальной собственности. Три победителя получат от Bayer гранты по 700 000 руб., часть которых в обязательном порядке должна быть направлена на защиту патентных прав.

Биотех – одно из самых перспективных с точки зрения патентной силы направлений. В прошлом году больше всего патентов ЦИС оформил для биомедицинского кластера – 76 (против 16, например, у кластера промышленных технологий). Двум проектам – «Инкуруну» (лечение онкологических заболеваний) и «Онтокарту» (борьба со старением) – ЦИС помог заключить сделки на сумму более 500 млн руб.

Впрочем, понимание того, что качественное патентное портфолио, наличие зарубежных патентов и грамотная стратегия защиты интеллектуальной собственности – одни из ключевых критериев привлечения инвестиций и коммерциализации разработки, есть практически у всех резидентов «Сколково».

Защита интеллектуальной собственности важна и для самой компании, и для привлечения инвестиций, говорит Павел Смирнов, генеральный

директор «Оптогарт Нанотеха», резидента «Сколково». Его компания занимается внедрением лазерно-плазменных технологий нанесения сверхтвердых защитных покрытий и модификации поверхностей металлов и сплавов, а также производством лазерно-плазменного оборудования для их применения. Аналогов в мире нет.

Оформлением патентов стартап озадачился еще в 2014 г. Смирнов поясняет, что с развитием компании и технологии появляются все новые решения, поэтому процесс оформления защитных документов на ноу-хау идет постоянно. На сегодня патенты оформлены более чем в 120 странах. Несмотря на сложность технологии и широкую географию, запредельных денег международная защита «Оптогарт Нанотеху» не стоила, говорит Смирнов. Резиденты «Сколково» вправе получать микрогранты на все услуги патентных поверенных и юристов Skolkovo Legal. Оплата регистрации товарных знаков, патентных пошлин, нотариальных сборов и услуг переводчиков тоже включена в программу микрогрантового финансирования.

За пять лет в «Сколково» было подано свыше 4500 патентных заявок, резиденты получили более 350 зарубежных и 1500 российских патентов. 04 →

Дорога в мир

У каждого восьмого резидента «Сколково» уже есть валютная выручка. Как фонд увеличивает число экспортеров?

Варвара Грошева

В ноябре 2018 г. CNN показал сюжет о том, как арабские полицейские проходят тренинги пилотирования хOVERбайков. Аппарат, представляющий собой нечто среднее между квадрокоптером и летающим мотоциклом, весит 115 кг, может развивать скорость до 96 км/ч, как дрон способен летать 40 минут, в пилотируемом режиме – 20–25 минут. Цена – \$150 000. Телеканал представлял изобретение как продукт калифорнийской компании Hoversurf. На самом деле офис в США отвечает за маркетинг и продажи.

Придумал хOVERбайк Александр Атаманов, серийный предприниматель из Санкт-Петербурга. В 2014 г. он одновременно зарегистрировал компанию ОКБ «АТМ Грузовые дроны» в России и Hoversurf – в США. Российская компания – резидент «Сколково», и разработка ведется именно в технопарке инновационного центра. Демонстрация первой модели летающего мотоцикла состоялась здесь же во время проведения Startup Village в июле 2016 г. Это лишь один из примеров международной экспансии стартапов «Сколково».

Вижу цель

Каждый сотрудник международного департамента Фонда «Сколково» отвечает за конкретную группу стран и наработывает в них персональную сеть контактов. В каждой стране своя специфика: где-то есть агентства технологического развития (такими, по сути, являются, например, Enterprise Singapore и EDB), где-то инновациями занимаются государственные венчурные фонды (например, Shenzhen Capital Group, один из крупнейших государственных фондов в Китае), где-то активны внешнеторговые объединения (например, Российско-германская внешнеторговая палата объединяет все немецкие компании, работающие в России), где-то – корпорации.

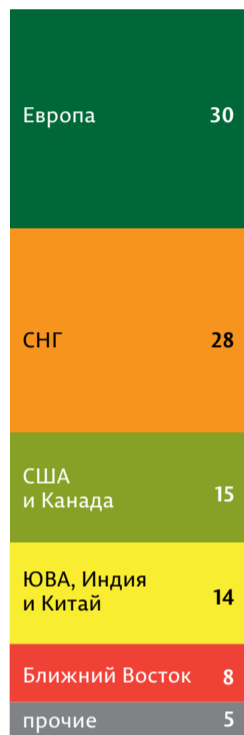
Специалисты «Сколково» прорабатывают весь ландшафт. Это помогает лучше понимать специфику стран, интересы разных сторон и делать их взаимодействие со сколковскими стартапами максимально эффективным. Компанию, имеющую экспортные амбиции, по сути, последовательно ведут по дорожной карте.

«Это системная, рутинная работа, но она дает результат, помогает находить партнеров, заключать договоры. Мы хотим, чтобы разработки, которые есть в «Сколково» и хорошо себя чувствуют в России, внедрялись повсеместно и зарабатывали на новых, зарубежных рынках», – говорит Юрий Сапрыкин, вице-президент Фонда «Сколково» по региональному и международному развитию. В прошлом году валютная выручка сколковских стартапов превысила 2 млрд руб.

По миру

Для молодых компаний полезно бывает поработать в международном акселераторе. Сразу можно протестировать свою идею на зарубежных клиентах, познакомиться с локальным рынком, с инвесторами. «Сколково» дает своим резидентам такую возможность – в партнерской сети фонда более 50 акселераторов по всему миру, в том числе Plug and Play, Venture Out New York, Starta Accelerator и Innopay. Фонд помогает контактами. На акселерационные программы семи специально отобранных бизнес-акселераторов (два в Нью-Йорке, в Питтсбурге и Саннивейле, два в Китае – в Шанхае и Пекине, а также в Риге) можно получить грант. Международные акселераторы работают с компаниями на разных условиях, но, как правило, это инвестиции за долю в компании. Фонд «Сколково» для своих портфельных компаний договаривается с акселераторами о том, что сколковские компании принимаются в программы без отчуждения доли: компании оплачивают программу, а затем могут получить микрогрант на компенсацию до 50% расходов.

Откуда деньги
География экспортных контрактов резидентов «Сколково», %



Источник: «Сколково»

Рубеж преодолели

более 38

компаний

«Сколково»

приняли участие

в программах

международной

акселерации в

разных странах

в 2017 г.

свыше 200

стартапов

работает на

зарубежных

рынках

в 70 странах

мира идут

продажи

5,1 млрд руб.

выручка от

международных

продаж в 2017 г.

60

акселераторов

в 20 странах входят

в партнерскую

сеть «Сколково»

Акселерация помимо сети контактов и знакомства с местными инвесторами помогает компаниям ориентироваться на сложных рынках и понять, стоит ли туда идти в принципе. Даже эксперты с высокой компетенцией в России могут не знать всех нюансов.

Участие в акселерационных программах интересно компаниям на ранних стадиях развития. Для более зрелых, как правило, важнее уже непосредственные контакты с потенциальными заказчиками, замечает он.

Товар лицом

«Сколково» постоянно посещают делегации из разных стран, заинтересованные в развитии инноваций в той или иной сфере. В декабре, например, приезжали технические директора альянса Renault-Nissan-Mitsubishi и ПАО «АВТОВАЗ» из Франции, Японии и России. Им показали проекты компаний-резидентов, разработки которых могли бы быть интересны для автомобильной индустрии: Vist robotics (система управления технологическими процессами на открытых горных работах в полностью автономном режиме), Rightech (решения на основе IoT-платформы собственной разработки), Webgears (создание 3D-моделей техники, зданий) и другие компании.

Поскольку до визита тщательно выявляется запрос, польза таких роуд-шоу для стартапов очевидна. Например, в 2016 г. делегация из Гонконга, которую возглавлял глава казначейства КС Чан, приезжала в «Сколково» смотреть финтех-стартапы. Поскольку в сфере финтеха помимо технологической большую роль играет регулирование, которое заметно различается от страны к стране, в Гонконге создана правительственная организация Invest HK – нечто вроде службы одного окна для иностранных компаний. После чего главным контактом для иностранной финтех-компании становится принадлежащий государству IT-кластер Cyberport. Обо всем этом профессор Чан рассказал в «Сколково». На той же встрече один из резидентов «Сколково» – компания CashOff заручилась поддержкой главы казначейства. «Стартап получил комфортную точку входа», – говорит Сапрыкин. В этом году CashOff открыла в Гонконге центр стратегического развития бизнеса как раз на территории Cyberport.

Показать себя

Лучший способ для стартапов заявить о себе – участие в международных конкурсах и выставках. Здесь «Сколково» тоже помогает своим резидентам. Можно получить мини-грант на эти цели, но для тех компаний, которые уже состоялись в России, это неприципиально – оплатить билет на профильную выставку многие резиденты в состоянии сами. «Проблема – встретиться с нужного уровня людьми, принимающими решения. «Сколково» – известный в мире институт развития, и своим авторитетом мы помогаем компаниям, [с нашей помощью] их готовы выслушать», – объясняет Сапрыкин.

Илья Чех, основатель компании «Моторика», которая производит бионические протезы, планирует сосредоточиться на рынках Европы и Юго-Восточной Азии. В Европе идет сертификация продукции, офис планируется открыть в следующем году. Сейчас решается, в Китае или Индии создавать азиатский офис. Чех говорит, что это будет полноценное представительство, созданное с местными партнерами, которое будет заниматься и производством, и обслуживанием протезов. «Сколково» помогает двумя важными вещами. Это участие в выставках, благодаря которому нас заметили, и партнеры в разных странах, которые занимаются «приземлением» местных компаний к себе в регион,

оказывают маркетинговую и юридическую поддержку», – рассказывает Чех.

Как правило, к крупным выставкам приурочены бизнес-миссии. Организовывать их помогают как раз персональные контакты Фонда «Сколково». За 2018 г. таких миссий было больше десятка. По словам Сапрыкина, все они точечные. «Мы вместе с компаниями определяем тех партнеров, которые им интересны, и стараемся добиться встречи с этими партнерами. Можно просто постоять на выставке, а можно за 3–4 дня встретиться с 5–7 релевантными корпорациями», – говорит он. Насколько выставки и бизнес-миссии продуктивны?

Яркий пример – Group-IB, специализирующаяся на предотвращении кибератак, резидент «Сколково» с 2011 г. Илья Сачков, генеральный директор и основатель Group-IB, рассказывает, что за семь лет сотрудничества компания приняла участие более чем в 20 мероприятиях экосистемы инновационного центра. На стенде России, организованном Фондом «Сколково» на саммите АСЕАН, Group-IB представила первую в мире систему, которая позволяет в одном интерфейсе рассматривать контекст атаки, предотвратить ее на этапе подготовки и в некоторых случаях понять, кто совершает атаку, с точностью до человека. «Для меня было большой честью показать наши решения в сфере кибербезопасности лидерам стран АСЕАН, президенту России и членам правительства», – говорит Сачков.

Саммит оказался для компании продуктивным. «Деятельность финансово мотивированных киберпреступников и проправительственных хакеров носит глобальный характер, поэтому на саммите наши решения для проактивного обнаружения киберугроз вызвали большой интерес у представителей транснациональных компаний и государственных структур, которые инвестируют в развитие умных городов и увеличение количества устройств, подключенных к системе интернета вещей», – добавляет Сачков.

Group-IB планирует открыть глобальную штаб-квартиру в Сингапуре в 2019 г. и до 2022 г. инвестировать до \$30 млн в развитие инфраструктуры для борьбы с киберпреступниками в Сингапуре. Юго-Восточная Азия сейчас является для компании одним из приоритетных регионов для развития.

Таможня дает добро

Найти зарубежных партнеров – большое дело. Не меньшее дело – организовать даже тестовую поставку своего инновационного продукта за границу. На территории инновационного центра есть собственная Таможенно-финансовая компания, которая помогает стартапам экономить на экспортных операциях и при ввозе необходимого оборудования. Резиденты «Сколково» освобождаются от таможенных платежей и уплаты НДС. В 2017 г. льготами воспользовалось больше 250 участников, что сэкономило им более 1 млрд руб.

Не менее важно, как отмечает Сапрыкин, непосредственное сопровождение экспортных операций. Например, для компании «ЭкзоАтлет», производителя экзоскелетов для реабилитации пациентов, потерявших возможность ходить, первым зарубежным рынком стала Южная Корея, где разработкой заинтересовались частные инвесторы и государственный фонд. Для ввоза продукции в Корею есть определенные процедуры, предусматривающие существенные штрафы и неустойки. Если нет опыта, могут быть ошибки. «Мы помогли пройти все процедуры безболезненно», – говорит Сапрыкин.

Продукция резидентов далеко не тривиальная, поэтому помощь при экспорте востребована. Например, Научно-исследовательская лаборатория автоматизации проектирования в 2017 г. вывозила роботов для продажи на Amazon, «Сибур-Инновации» – образцы исследования в Германию, «Амальтея-Сервис» – аппараты мокрого помола для сжигания водоугольного топлива в Австрии.

«Мы заинтересованы в успешных кейсах, – говорит Сапрыкин. – Group-IB помогает странам защищать цифровой суверенитет, «Вокорд» реализовала в Индонезии государственный проект по биометрической идентификации. Все это сложная математика, которой Россия славится. Радуемся, когда у резидентов все получается, в том числе и с нашей помощью. Такие созидательные примеры профилактируют ярлыки, которые на Россию вешают».&



Фонд «Сколково»

Ирина Телицына

В 7 вечера в технопарке «Сколково» оживленно. В атриуме идут занятия по китайскому языку и лекция, в биомедицинской лаборатории – эксперимент, даже в офисе полно людей. Как меняется деятельность Фонда «Сколково» и почему корпорациям интересно сотрудничество с ним? По каким показателям измеряется эффективность работы? Об этом в интервью «Ведомости&» рассказал Кирилл Каем, старший вице-президент Фонда «Сколково».

– Прошла по технопарку и поняла, что про многие проекты даже не знала, что это ваши резиденты.

– Пока мы с вами разговариваем, от 3 млн до 9 млн клиентов Сбербанка воспользуется услугами нашего резидента Group-IB – их защита встроена в систему онлайн-платежей. В электросетях применяются суперпроводниковые ограничители тока нашей компании «СуперОкс». Но большинство потребителей, используя продукты резидентов «Сколково», не подозревают об этом.

Обыватели знают такие технологические компании, как Facebook. Фонд «Сколково» при создании был ориентирован на конверсию наукоемких проектов в технологии, полезные для экономики. Поэтому экспертиза, которая была создана, имеет строгий научно-технический характер. Исходя из своего мандата, мы не берем проекты, основанные только на маркетинговой инновации, проект должен строиться на уникальной подтвержденной научной технологии. В итоге более 90% резидентов «Сколково» занимают технологиями b2b или b2b2c, и конечный потребитель не видит их имен. То, что сделано в «Сколково», продается как часть продукта «Ростелекома», «Россетей», Сбербанка и т. д.

– Считали ли экономический эффект?

– Внедряемая технология зачастую имеет эффект на втором или третьем переделе, иногда даже не в рамках одной компании. Например, сколковская компания благодаря аддитивным технологиям делает из композитных материалов инжекторную форсунку для летательных аппаратов не из 45, а из двух деталей. Отказоустойчивость повысилась в тысячу раз. Компетенция компании – умение работать по этой технологии с десятками изделий, применять ее в авиации, автомобилестроении. Эффект для индустрии значимый, но посчитать его очень сложно. От этого зависит и оценка бизнеса – капитализация компании.

– Рост капитализации резидента является показателем эффективности вашей работы?

– В идеальном мире рост капитализации был бы чрезвычайно полезным KPI для Фонда «Сколково». Но, к сожалению, фондовый рынок ранних технологических компаний, который мог бы подтвердить оценку стартапа, в России ничтожно мал. Рынок венчурных сделок тоже небольшой, так что по ним капитализацию не посчитать. Особенно сложна оценка стартапов ранних стадий с очень высокой рискованной составляющей. А таких много в портфеле фонда.

Конечно, мы оцениваем компании, помогая им общаться с инвесторами. Смотрим на рынок в мире, на аналогичные сделки и выводим оценку как баланс между деньгами, которые необходи-

мы для развития проекта, оценкой мировых аналогов и двумя жадностями – основателя и инвестора. Понятно, что есть еще инструменты – по коэффициентам к выручке (если речь о первых сделках по прототипам, то адекватность такой оценки небольшая), по раундам инвестиций (если таковые случались по оцениваемому проекту), по TRL (уровню готовности технологий). Но в целом объективную оценку российского стартапа как объекта купли-продажи сделать сложно. Даже аналоги часто не подобрать, поскольку речь иногда идет о принципиально новом подходе, а не об очередном мобильном приложении. Поэтому к прямым KPI фонда капитализация не относится.

– Но KPI у фонда есть?

– Да, и они весьма конкретные – и в том числе монетарные. Во-первых, мы про R&D, поэтому смотрим на IP (Intellectual Property – интеллектуальная собственность. – «Ведомости&»), который компания производит, – и патентные заявки, и собственно патенты. Во-вторых, оцениваем количество вовлеченных в экосистему людей. При этом мы следим за тем, на что резиденты тратят деньги: нельзя нанимать рты, которые не производят ценности с точки зрения основных уставных целей – НИОКР. Самый важный KPI в весовой части – выручка стартапов, поскольку мы не только про исследования, но и про их коммерциализацию. В этом году [суммарная] выручка стартапов-резидентов превысит \$800 млн. Это не детские цифры, особенно если учесть, что значимый объем выручки генерируют 300–400 компаний, которые уже имеют готовый продукт. Около 800–900 компаний – это высокорискованные проекты ранних стадий, около 600 компаний – в стадии пилотирования, где основные риски уже сняты.

– На чем зарабатывают научно-технологические компании?

– Выручку резиденты могут получать по трем направлениям: продажа собственного продукта; продажа IP или роялти с него (тут много примеров, связанных с софтом); оказание услуг НИОКР сторонним организациям, которое может быть само по себе продуктом, а может идти параллельно собственной разработке в той же области. Тут много примеров в биомедицинском кластере. «Нацбиосервис», например, делает тканевые чипы – определенные наборы клеток, на которых можно вести разработку лекарственных средств. Делают для себя и для R&D фармацевтических компаний, это продукт b2science. Или «Инсико», у которой второй офис в Балтиморе, в Университете Джона Хопкинса, – биоинформатики, у которых есть собственный план разработок лекарственных средств, и в то же время они оказывают услуги крупным фармацевтическим компаниям: основываясь на биомедицинских данных и правилах, зашитых в искусственный интеллект, могут сделать прогноз, будет ли лекарство работать, серьезно сокращая цикл разработки и снижая процент неудач. Google включил «Инсико» в топ-10 биоинформационных компаний, которые изменят будущее современной медицины.

– Сразу видно, что вы врач по образованию, и в «Сколково» вы долго занимались как раз биомедицинским кластером. На компании в этой сфере за восемь лет выделено больше всего

Кирилл Каем: «Большинство потребителей, используя продукты резидентов «Сколково», не подозревают об этом»

Чем Фонд «Сколково» отличается от других институтов развития

Кирилл Каем

старший вице-президент Фонда «Сколково»

Окончил Государственную медицинскую академию им. Кирова в Нижнем Новгороде и экономический факультет Государственного университета им. Лобачевского (совместная программа MBA с Taylor University). В 1992–1994 гг. владел бизнесом по дистрибуции медицинского оборудования и лекарств, затем работал в Oriflame, Varta, JAFRA International, Hygiene Kinetics. В 2011–2013 гг. возглавлял сеть клиник «Альфа – Центр здоровья». С 2013 г. работает в «Сколково».

финансовой поддержки, на них приходится 32% портфеля фонда. Перспективное направление?

– Биомед – самый трудный с точки зрения привлечения денег сектор. Цикл разработки и преодоления регуляторных барьеров длинный, дорогой, очень высокие риски. Во всем мире эта отрасль значимо поддерживается государством, и в этом смысле «Сколково» выступает как один из институтов господдержки. Социальный интерес к теме очень большой, а инвестиционный – очень осторожный. Кроме финансовой поддержки от Фонда «Сколково» хочется сказать спасибо Минпромторгу – сейчас поставлен вопрос о создании дополнительного инструмента венчурного инвестирования для проектов ранних стадий в биомедицине.

– В чем ваше отличие от других институтов развития?

– Если совсем коротко, то я бы обозначил три основных values нашего фонда: первое – сам pipeline проектов, второе – экспертиза как с точки зрения организации прозрачного и независимого процесса, так и с точки зрения качества (в биомедицинском кластере, например, 40% международных экспертов) и третье – то, что мы стоим на перекрестке между компаниями и стартапами, помогаем им найти друг друга и эффективно взаимодействовать.

– Вы стали плотнее работать с бизнесом в последние годы?

– В 2010–2011 гг., когда «Сколково» затевалось, была попытка капитализировать науку. Задача ставилась так: найдите все лучшее, сделайте из этого компании и внедрите их технологии на практике. Но, научившись это делать, мы поняли, что надо расставить приоритеты и сузить воронку поиска, поскольку разнообразие технологий слишком велико. Сейчас эту приоритизацию мы строим от индустриального запроса: что нужно крупным компаниям сейчас и в пятилетней стратегии. В прошлом году мы затеяли еще и программы по корпоративной акселерации, которые помогают бизнесу лучше сформулировать свой технологический запрос, прокачать своих инновационных менеджеров, познакомиться со стартапами. Мы рассчитывали на 3–4 стратегические сессии в год, но спрос оказался высоким, и сейчас до конца лета 2019 г. все расписано.

– Помните свои первые впечатления от «Сколково»? Что изменилось?

– Я пришел в фонд в 2013 г. На этом месте криво лежали бетонные плиты, по ним ездили грузовики со стройматериалами. Здание офисного центра «Гиперкуб» торчало как одинокий зуб в чистом поле. Сейчас мы это здание еле находим между другими объектами. Скорость роста площадки впечатляющая. При этом доля государственных инвестиций сегодня всего менее 35%, и она снижается. На старте она была близка к 100%.

В январе 2017 г. мы переехали в здание технопарка – кстати, самого большого в Европе. Уже в ноябре 90% офисов было занято стартапами. Мне атриум казался пустым. А сейчас только через него проходит 6000–8000 человек в неделю. С утра встретил группу со спальными мешками – биоинформатики идут на трехсуточный хакатон. Для меня это лучший знак – экосистема живая и правильных людей привлекает. &

Наука и жизнь

→ 01 Всеми этими возможностями стартапы могут пользоваться, оплачивая аренду на льготных условиях.

В «Сколково» работает 23 лаборатории и 16 ЦКП. «Заказной НИОКР иначе пришлось бы делать в лабораториях закрытых НИИ, что сложнее и дороже. Сеть ЦКП будет развиваться как внутри, так и снаружи. Мы запустили программу аккредитации таких центров по стране, договариваемся о скидках для стартапов. Рады, что к ней подключились и другие институты – в Санкт-Петербурге, Самаре», – говорит Каем.

Помимо доступа к финансам, лабораториям и стартапам у стартапов есть возможность поучиться в партнерских акселераторах, в том числе зарубежных, – в 2017 г. ею воспользовались 38 компаний. С проектами работает около 20 директоров по акселерации, около 700 внешних экспертов по разным направлениям.

Компания может подать заявку в Skolkovo Ventures – это инвестиционная платформа в экосистеме «Сколково», которая управляет тремя фондами, созданными совместно с РВК и частными партнерами, и помогает с привлечением внешнего финансирования. По итогам 2017 г. на Skolkovo Ventures пришлось 40% венчурных сделок в России.

Есть в экосистеме и сервисы – от юридической поддержки и ведения бухгалтерии до помощи в таможенном оформлении как ввозимого оборудования, так и продукции, которая поставляется на экспорт.

В ноябре в «Сколково» появился Центр сертификации и стандартизации. По словам ви-

Около 1900 компаний являются участниками проекта «Сколково»

более 700 экспертов по науке, технологиям и бизнесу входит в экспертную панель «Сколково»

3 млрд руб. – целевой объем каждого фонда инвестплатформы Skolkovo Ventures

100–200 млн руб. – средний размер инвестиций в компанию в рамках раундов финансирования А и В

це-президента фонда по грантам, экспертизе и тендерной деятельности Сергея Кржановского, эта услуга очень востребована, особенно если учесть нестандартность многих инновационных продуктов. Центр занимается комплексом работ – от подбора регламентов, под требования которых подпадает стартап (нефтяная промышленность, IT-сфера, медицинские изделия и др.), до поиска аккредитованного органа и сопровождения самих испытаний. Цель на перспективу – проработать возможность получения аккредитации иностранных лабораторий на территории инноцентра и создать собственный орган по сертификации.

Эффект масштаба

Но больше всего стартапы ценят партнерскую сеть фонда. Каем отмечает, что немонетарные механизмы теперь стали основным драйвером для компаний, стремящихся в «Сколково».

Для стартапа NeedBook, технология которого на основе нейронных сетей и машинного обучения помогает компаниям повысить результативность работы фронт-офиса, попадание в IT-кластер «Сколково» стало признанием того, что все делается правильно. «Это как поступление на бюджет в МФТИ или Бауманку, отбор строгий. Грантов мы пока не получаем, но «Сколково» многое дает. Международные связи появились – мы побывали уже на интересных выставках в Италии, Англии, на Ближнем Востоке. Есть менторы, путь к клиентам и партнерам занимает гораздо меньше времени», – говорит Алексей Маслов, основатель NeedBook, офис которого теперь находится на территории «Сколково».

Доступ к экосистеме «Сколково» есть не только у тех, кто готов переехать в Москву. С прошлого года началось активное региональное развитие. Резидентами «Сколково» со всеми преимуществами этого статуса могут стать и региональные стартапы, отбирать которые помогают местные управляющие компании – партнеры Фонда «Сколково».

Юрий Сапрыкин, вице-президент «Сколково» по региональному и международному развитию, проводит в командировках по три недели в месяц. За год, по его словам, эксперты рассмотрели около 400 региональных стартапов и около 70 новых проектов прошло экспертизу «Сколково» и стало резидентами. Они получают доступ к лабораториям и технопаркам региональных партнеров «Сколково» и помощь в выводе проектов на рынки, в том числе международные. Например, сахалинская компания «Визитек», которая занимается технологиями промышленной безопасности, резидент дальневосточного представительства, открыла офис в Москве, здесь помогли доработать технологию и выйти на заказчиков в сталелитейной промышленности. Есть и обратный пример: компания «Бонака», московский резидент, разработавшая технологию очистки отопительных систем, сегодня с помощью партнерской сети фонда внедряет ее в десятке регионов.

«Только за 2018 г. более 50 проектов с нашей помощью нашли себе партнеров в регионах. Когда есть местный оператор, эффективнее получается – это люди, которые находятся с нами в постоянной коммуникации и понимают, как работает экосистема «Сколково», – отмечает Сапрыкин. В планах «Сколково» – увеличить региональную сеть в 1,5 раза. &

Интеллект под защитой

→ 01 По данным «Сколково», на ЦИС приходится больше 20% от всех зарубежных патентных заявок РСТ (по договору о патентной кооперации, Patent Cooperation Treaty) из России. Это не только разработки резидентов – в ЦИС «Сколково» часто обращаются и сторонние компании. Правда, им услуги оказывают уже по рыночной стоимости. За все время работы центр содействовал проведению сделок примерно на 2 млрд руб. (как резидентов, так и нерезидентов).

Пять советов инноваторам

Что важно помнить основателю компании, занимающейся разработкой, которую впоследствии планируется капитализировать? Какие риски чаще всего срываются при оформлении авторского и смежных прав? На что обращать внимание при создании компании? Как выстраивать стратегию по защите интеллектуальной собственности?

Рекомендации от Антона Пушкова, управляющего партнера Skolkovo Legal:

1. Правильное оформление отношений с авторами-работниками

Интеллектуальная собственность проекта создается интеллектом творца-автора, у которого по закону возникают интеллектуальные права. Если такой автор работает по трудовому договору и стороны не договорились об ином, все исключительные права, кроме личных прав автора, по умолчанию принадлежат компании-работодателю. При этом руководителю проекта следует помнить про ограниченный срок, в течение которого работодатель должен пред-

Мировая премьера
Распределение международных патентов, полученных участниками «Сколково» в 2017 г., по странам, %



принять необходимые действия для оформления передачи прав от автора к компании. Для патентоспособных результатов интеллектуальной деятельности это четыре месяца с момента письменного уведомления от работника: в этот срок работодатель должен принять решение либо об оформлении патентной заявки, либо о передаче прав на разработку третьему лицу (например, заказчику по договору НИОКР), либо о сохранении разработки в режиме конфиденциальности (ноу-хау), либо об отказе от прав в пользу работника. Если работодатель пропустил срок, все права на разработку автоматически возвращаются автору.

2. Правильное оформление отношений с соавторами и партнерами

Если в разработке участвует кто-то еще, кроме сотрудников компании, необходимо также озаботиться правильным оформлением прав на интеллектуальную собственность. Особенно это актуально, когда в одной разработке участвуют работники разных организаций. Чтобы избежать в дальнейшем спорных ситуаций, рекомендуется сначала документально определить, как распределяются права и роялти и будет осуществляться совместное владение разработками.

3. Стратегия защиты интеллектуальной собственности

Патентование не единственный возможный способ защиты результатов интеллектуальной деятельности. Например, защита технологии режимом секрета производства (ноу-хау) может быть эффективна, когда обратный инжиниринг (исследование готового устройства или программы, а также документации на него с целью понять принцип его работы. – «Ведомости&») продукта конкурентами затруднен. При этом ноу-хау требует соблюдения режима конфиденциальности. Если содержание ноу-хау раскрыто, все исключительные права теряются.

Многие проекты не проверяют мировую новизну ноу-хау. А зря – возможно, другие разработчики уже опубликовали какие-то исследования, относящиеся к проекту. В таком случае, хоть проект и основан на ноу-хау, все интеллектуальные права на эксклюзив могут быть оспорены.

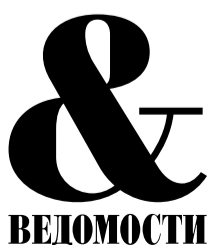
4. Международная патентная заявка по системе РСТ

Не существует единого глобального патента, в каждой стране или регионе нужно получать отдельный. Но есть удобная система международного патентования ВОИС по РСТ: подав одну патентную заявку в Роспатент, заявитель получает дату приоритета и 30 месяцев для перевода РСТ-заявки на национальные языки ключевых рынков сбыта. Это позволяет обеспечить эффективную защиту в общемировом масштабе на 2,5 года – достаточный срок, чтобы определиться более точно с географией патентования и развития дистрибуции.

5. Льгота по новизне при раскрытии изобретения по патентованию

До начала раскрытия технологии третьим лицам на публичной презентации проекта, на выставке, в интернете или научной работе нужно проверить патентоспособность разработки, оформить и подать патентную заявку. Иначе можно столкнуться с незаконным копированием или даже попыткой патентования со стороны конкурентов.

Особенно это актуально для молодых ученых, которые, не уведомив работодателя и не оформив надлежащим образом патентную заявку, публикуют в научных изданиях содержание разработанной технологии. Такие публикации защищены авторским правом как тексты, но сама технология попадает в общественное достояние и может быть использована, если разработчик не успеет после раскрытия подать заявку в Роспатент в течение шести месяцев (так называемая льгота по новизне). &



Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости»

16+

Главный редактор Анфиса Сергеевна Воронина
Генеральный директор Глеб Прозоров
Верстка Анна Ратафьева
Фоторедактор Наташа Шарапова
Корректоры Светлана Борщевская
Менеджер по печати Татьяна Бурнашова
Шрифты: «Пермиан», Илья Рудерман, «Студия Артемия Лебедева»; Orbi, ParaType

Учредитель и издатель АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Адрес учредителя, издателя и редакции:
127018 Москва, ул. Полковая, 3, стр. 1, пом. 1, этаж 2, ком. 21
Тел. 7 (495) 956-34-58
Рекламное СМИ

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС77-66973 от 15 сентября 2016 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Все права защищены ©2018, АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Любое использование материалов издания, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя

Отпечатано в типографии АО «ПК «Экстра М»
143405 Россия, Московская область, Красногорский район, г. Красногорск, автодорога «Балтия», 23-й км, владение 1, дом 1
Тираж 68 550
Цена свободная