



Когда лет пять назад физтеховские курсовые проверял преподаватель - бывший эксперт Роспатента, выяснилось, что в восьми случаях из десяти студенческие опусы содержат ноу-хау, готовы воплотиться в бизнес-проекты и приносить реальные доходы смекалистым авторам. Вопрос только - как? Как извлечь идею из тетрадки и довести до продукта? С граблями, на которые еще вчера натыкались потенциальные биллы гейтсы, призван разобраться бизнес-инкубатор, открытый властями подмосковного Долгопрудного совместно с МФТИ. Эдакий теплый на-сест, откуда завтра вылетят первые ласточки малого high-tech-бизнеса.

Инкубатор для гейтсов

КЛОВ НА ЗАПАД

Физтех - пока единственный среди вузов, кто не испугался лишних затрат и долгих лет ожидания. И взял на прицел инновационные инкубаторы Запада. Что-то вроде массачусетского бизнес-центра, куда наклонившиеся фирмы рвутся уже ради галочки. Потому как одно попадание в престижный «птичник» сулит нужные связи и золотые корма. Или той же стенфордской «коммуны», в считанные годы обросшей Силиконовой долиной.

В идеале, считает директор муниципального фонда поддержки предпринимательства и инновационной деятельности Жанна Курятникова, городу, помимо инкубатора, не мешало бы пополниться технопарком. Но максимум, чем обещают помочь подросшим «птенцам» в администрациях вуза и города, - отдельным бизнес-центром, с офисами и гостиничными номерами, чье строительство под боком МФТИ финансируют уже состоявшиеся физтехи.

Обещанного, правда, три года ждут. Из того, что уже предоставлено начинающим бизнесменам, - офисы инкубатора на семнадцать компаний по четыре-шесть человек с полным комплектом оргтехники, бесплатными телефонами и Интернетом. Плюс «тихие» комнаты для научных бдений, общие переговорная, «семинарная» и конференц-зал. Не считая коллективного пакета услуг для так называемого старт-апа, в котором все - от дешевых услуг бухгалтера и юриста до консультаций по налогам, авторским правам, доведению идеи до опытного образца и помощи в продвижении товара. И выставками, и деньгами. В виде льготных ставок на аренду или содействия в получении субсидий и грантов - неважно. Тот, кто пробовал открыть что-



то свое и хлебнул на вольных хлебах, уже знает - каково оно, без казенных помощей и «костылей».

Теперьшним 20-25-летним бизнесменам уже не ночевать на рабочем коврике. Новой поросли в фонде Курятниковой не то что бонусы, но и переговоры с инвесторами обещали взять на себя. Мало того, пригласили в «соседи» по инкубатору венчурный фонд Газпромбанка (прямые инвестиции в хай-тек-компании с целью получить потом долю с прибыли).

Глава фонда американка Джоан Уолтер, дока в продвижении инноваций и сама автор одиннадцати патентов, семь из которых уже «работают», грозилась «птенцам» забугорными стажировками

по американско-французским программам управления инновациями. И это помимо командных и прочих тренингов по менеджменту, маркетингу и продаже всяческих ноу-хау, которые инкубатор намерен проводить для стартующих контор вместе со Школой бизнеса МФТИ и Московской академией менеджмента и рынка.

ПЕРЛЫ ОРЛОВ

Бонусы бонусами, но рулевой инкубатора Жанна Курятникова далека от «наседки»: «Мы не беремся научить каждую команду всему. Смогли развить бизнес - молодцы. Нет - попросаемся и заселим инкубатор другими».



Еще месяц мозгового штурма - и придумано ноу-хау, готовое заткнуть за пояс Гарвард и, кстати, похожий проект инкубатора «Вышки». Удобный поисковик типа «Яндекса», способный копаться внутри материала и извлекать конкретные теоремы и их решения по ключевым словам

- Три года - вполне разумный срок, чтобы расправить крылья и вылететь в джунгли капитализма без боязни, что тебя выпотрошат на первой же ветке, - дополняет коллегу. Игорь Почернин, член совета Инновационной палаты города. - Тем более когда все в инкубаторе, кроме идеи бизнеса, - коллективное, и молодняк варится в совместном бульоне, по старой общажной привычке делясь контактами и опытом.

Но и студиезов далеко не всех назовешь «птенцами». Проект четверокурсника Тараса Пустового «Видеолекции Физтеха» вылупился, не дождавшись откряпья инкубатора. Давно, три года назад, когда будущий молекулярный биолог наткнулся на видеобазу университетов Беркли, Гарварда и Массачусетса. Ничего подобного родным пенатам не снилось. Слабые попытки МГУ сохранить «живые» шедевры преподавательских изречений в памяти поколений благополучно загнулись. Хотелось свое - физику и математику в полном ассортименте, с жестами и мимикой любимых профессоров.

Выбил из декана первую тысячу долларов на закупку камеры и прочих киноаксессуаров. Дальше как по накатанной - эксперименты, личная практика съемок и чтение в альма-матер монтажно-операторских курсов. В параллель доставал ректорат на предмет гонораров - и вот уже сколотилась команда, готовая писать на камеру лекции и семинары. Еще год - и студия Пустового оснащена по последнему слову, Физтех смотрит лекции по сети вместе с сюжетами новостного журнала «Пульсар». Заказчики прибывают - деканаты, клуб выпускников...

- Стало ясно, что мы выросли из штампешек универских летописцев и репортеров. И если хотим добиться чего-то серьезного, пора выходить из тени. Инкубатор помог с регистрацией, и появился еще один бренд «Новые образовательные инициативы» (nobigroup.ru), - вспоминает Тарас.

Еще месяц мозгового штурма - и придумано ноу-хау, готовое заткнуть за пояс Гарвард и, кстати, похожий проект инкубатора «Вышки». Удобный поисковик типа «Яндекса», способный копаться внутри материала и извлекать конкретные теоремы и их решения по ключевым словам. Ничем подобным западные видеобазы похвастать не могут. А тут на тебе - полная выкладка для студентов, школьников и тех, кто хотел бы коснуться элитного образования хотя бы краешком глаза.

Еще один способ дистанционного образования, на который тут же клюнул «свой» покупатель. Минобрнауки нужен пакет для учителей из регионов и материалы для детей с ограниченными возможностями. А фонду «Династия» - полный видеокурс по фундаментальным наукам для школьников, в том числе и нацеленным на олимпиады. Госзаказов, уверяет Тарас, фирме хватает, но уже сейчас наклюнулись мысли о коммерческих видеоконференциях:

- Научно-популярные съемки - удовольствие дорогое. Мы же снимаем и обрабатываем материал всемером, что сокращает стоимость услуг.

На вопрос, зачем уже оперенным орлам инкубатор, отвечает новой идеей - отнять кусок пирога у консалтинговых служб. Выпустить видеоликбез по бизнесу и юриспруденции. Чтобы советы, как начать свое дело, любой получил, не снимая домашних тапочек.

ДЕЛА АГЕНТУРНЫЕ

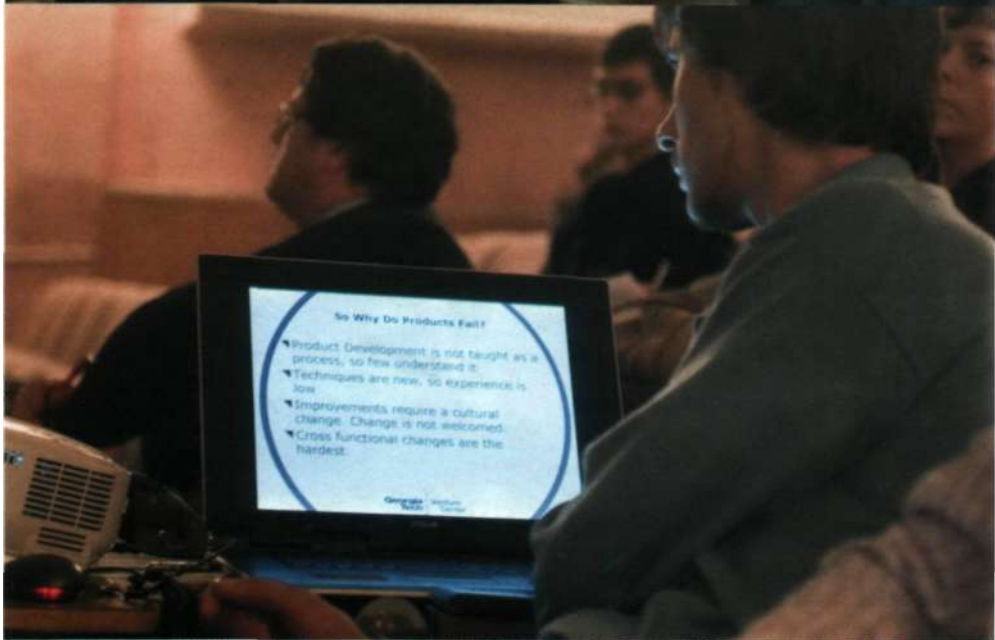
Жизнеспособная идея - половина успеха, считают в инкубаторе МФТИ. Во всем остальном - методике ведения дела, переговоров, поиска клиентов, механизме продаж и прочих деловых нюансах - цыплят «подкуют». А вот бизнес-планы студентов... Их, признается эксперт фонда и директор «Партнерства по управлению авторскими и смежными правами», приходится править.

Иным, правда, даже зерна от плевел отделять не надо. Недавний выпускник Физтеха Иван Русанов уже год как владеет рекрутинговым агентством «Майндэксперт» (mindexpert.ru) и сам готов помочь соседям по «наседу» кадрами. В собственной фишке - персональной агентуре активистов студкомов и профкомов - уверен более чем. Его шах кадровым службам и вузовским отделам трудоустройства - поиск сотрудников не вслепую, по банку вакансий всеобщего пользования, а по личным контактам и под конкретного работодателя.

Профиль, кстати, узкий: пока только сферы менеджмента и консалтинга - для бывших математиков и физиков. Ни слова о химиках, филологах и программистах. Но все впереди, ободряет Иван и по ходу выясняет мои анкетные данные, авось пригодятся.

МЕНТЫ СБЫВАЮТСЯ

Кому, как не физтехам? - излучает оптимизм Джоан Уолтер. И с места в карьер,

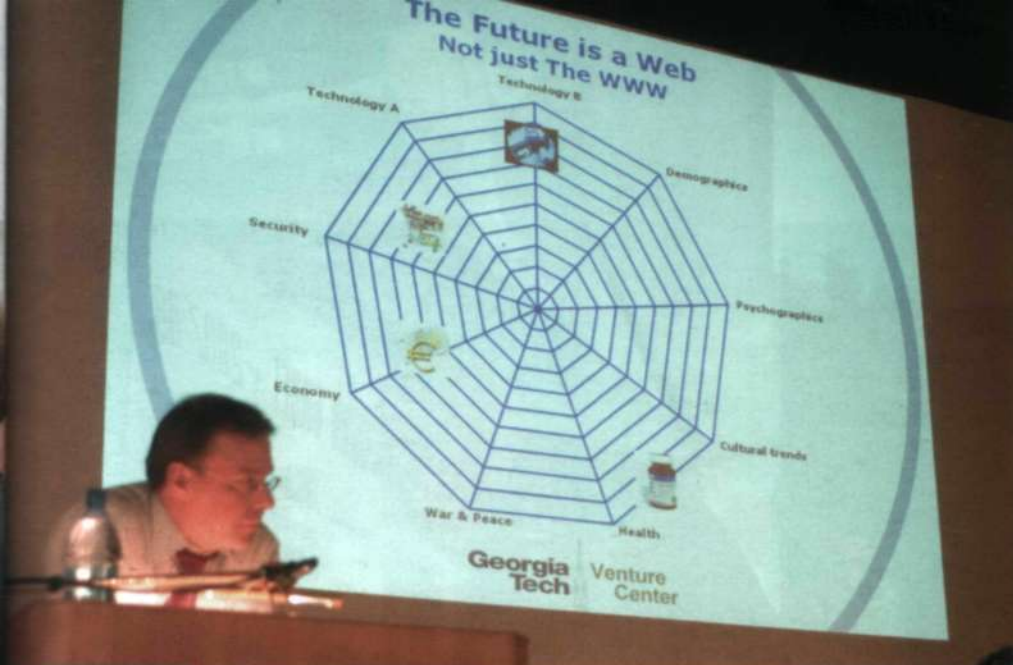


прямо со сцены концертного зала МФТИ предлагает «инкубированным» венчурную помощь - несколько тысяч «зеленых» на проект. С тем условием, что «птенцы» наострят когти на международный рынок и оставят мысли об уютном домашнем болотце. Иначе нет смысла вкладывать в дело, заключает Джоан и тут же очерчивает сферы «мировых» интересов - информационные услуги, каталоги, программное обеспечение и оборудование, системы контроля в энергетике, новые материалы.

- Нанотехнологии - технологии маленького размера, и я не понимаю, как можно инвестировать во что-то мизер-

ное, - каламбурит леди. - Но если вы напишете в проекте, что готовы использовать наноматериалы, - пожалуйста, мы с большим интересом рассмотрим.

По скромному списку Джоан, в «американские мечты» пока метят два инкубаторных проекта из четырех. Сервис физтеховской компании «Софт-Мета» (www.soft-meta.ru), где пользователям предлагают хранить персональные файлы в открытом доступе и за «спасибо» получать ключ к инфо с чужого компанон-стопом в онлайн-режиме. И проект «БизБосс», придуманный тандемом вчерашних выпускников Максимом Азаровым и Анастасом Сафаровым. Уникаль-



нии в своей простоте до того, что думаешь - как же раньше никто до него не доехал? Интернет-портал (www.bizboss.ru), ориентированный на поиск бизнес-партнеров, поставщиков, контрагентов, инвесторов, дистрибьюторов, моментальную связь и обмен информацией между ними. Нечто опять вроде поисковика, но с элементами социальных сетей, рассчитанных на поддержку малого и среднего бизнеса. Извлекает информацию из бизнес-среды, организует, выдает в виде результатов поиска и тут же налаживает контакты:

- Мало кто из мелких предпринимателей умеет использовать Интернет для личного роста. Мы поможем продвинуть себя в сети и расшевелить клиентов. Плюс предложим набор удобных и интуитивных сервисов для предварительной оценки партнеров и поддержания бизнес-контактов, - разжевывает Макс, в недавнем прошлом программист, а сейчас и директор, и сисадмин, и пиарщик компании в одном лице.

Он и сам, пока работал с сетями, лбом упирался в проблему нехватки нужных

контактов. Два года после Физтеха оттрубил на американского босса в Штатах, понял, что все достигнутое - его потолок «там». И вернулся назад - со своей идеей. Уже близкой и Анастасу, тоже спецу по инету. Разными путями, ощупью и ошибками бывшие однокурсники приехали к общему знаменателю: предпринимателям нужны свои поиски и каталоги.

- Оборот экономики от бизнеса к бизнесу, как правило, выше в разы, чем от бизнеса к потребителю. Наметили клиентуру: все малые и средние предприятия страны - порядка миллиона. Сейчас запустили сайт: если все заработает без осечек, через месяц получим первую тысячу пользователей. Но это только шагоч, дальше рассчитываем на сотни тысяч обычных клиентов и как минимум на десятки тысяч подписанных на дополнительные услуги, - производит нехитрый расчет Анастас Сафаров.

Он знает, о чем говорит. Помимо «инкубированного» проекта, в арсенале Анастаса уже собственная дизайн-студия, созданная после окончания сразу двух вузов - МФТИ и Академии печати (бывшего Полиграфа).

Уже не хватает шести рук (помимо инициаторов в проекте еще один программист) - срочно нужны активные и мысленные кадры студентов-сетевиков. Чтобы живым умом освоили и в жизнь воплотили все тонкости плана «бизбоссов». Максим делится секретом: многие до них уже брались за это же дело, но фрагментарно, и потому терпели фиаско.

- Тогда как всего-то и нужен обычный научный подход: смотришь на частности и обобщаешь их.

Они и их «инкубированные» соседи по жердочке, без всяких сомнений, ушли бы в рост из кресла наемного работника крупной компании. Но предпочли не ждать и выстроить Вселенную под себя. Потому как промедление в бизнесе смерти подобно: замешкаешься - и в оцип пойдешь, как петух. И пусть яйца курицу не учат, но пример удачных стартапов физтехов - повод другим вузам и муниципалитетам раскинуть свои силки инкубаторов по стране. А зреющим где-то в золотых полушариях студийных проектах и планам - вылупиться наконец из скорлупы. Тем более, когда уже состоявшиеся крупные игроки готовы раскошелиться на помощь, и рядом инкубаторы - с мягкой подстилкой и подкормом от государства.

Наталья ЕМЕЛЬЯНОВА

Зачем уже оперенным орлам инкубатор? Затем, чтобы отнять кусок пирога у консалтинговых служб. Выпустить видеоликбез по бизнесу и юриспруденции, чтобы советы, как начать свое дело, любой получил, не снимая домашних тапочек