

РЕЙТИНГ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИИ

Анализ результатов первого в России рейтинга инновационных предпринимателей приводит к двойственным выводам. С одной стороны, 17 бизнесменов из 14 компаний – на страну с населением, превышающим 140 млн человек, – это ничтожно мало. Однако на это можно взглянуть и с другой стороны: еще в прошлом году на Ярославском мировом политическом форуме мы считали задачей будущего с помощью государства вырастить хотя бы десяток компаний до годового оборота 100 млн долларов с тем, чтобы вывести их на следующий уровень, где объемы бизнеса исчисляются уже в миллиардах, – такие компании вполне могут претендовать на место среди мировых инновационных грандов.

И что же, наш рейтинг показал, что без всякой помощи государства возник целый ряд компаний, преодолевших указанный стомиллионный рубеж и уверенно наращивающих обороты. Это компании, бизнес которых основан на извлечении прибыли не из сырьевых ресурсов или использовании производственных мощностей в традиционных отраслях, а на собственных и при этом уникальных научных разработках. Поэтому мы склонны трактовать результаты первого рейтинга инновационных предпринимателей России в том духе, что «стакан наполовину полон», а не «наполовину пуст». Надеемся, что результаты следующих рейтингов подкрепят нынешнюю оптимистическую трактовку.

Пока государство и крупный бизнес выясняют, кто, кого и как должен стимулировать либо принуждать к внедрению инноваций, в России самотеком начинает зарождаться новый класс предпринимателей, для которых инновации – это основной источник прибыли.

Как мы составляли список

Основная трудность на первом этапе работы над рейтингом была в поиске инновационных компаний и предпринимателей. Отбор производился из числа номинантов Конкурса русских инноваций (с момента основания в 2001 году), участников различных международных выставок (в том числе Всемирной выставки ЭКСПО-2010 в Шанхае), площадки «Рынок инноваций и инвестиций» ММВБ, по материалам СМИ – словом, по всем возможным открытым источникам.

Хотя в настоящий момент в России сформировалась целая прослойка предприятий, так или иначе позиционирующих себя как «инновационные», состоявшихся из них единицы. Подавляющее большинство проектов, упоминающихся в СМИ и различных презентациях, либо еще не вышли из различных стадий стартапа, то есть не подлежат объективной оценке, либо, наоборот, не имеют в основе принципиально новой разработки – то есть, по сути, являются продолжением развития уже существующего бизнеса (своего или аналога чужого).

Основным критерием отбора мы сделали **наличие в основе бизнеса собственной уникальной наукоемкой идеи, превращенной в источник прибыли**. Также ключевыми критериями были непосредственное участие предпринимателя в управлении проектом, наличие у него доли в капитале или финансового результата от ее продажи привлеченному инвестору, наличие у проекта значительных выручки и операционной прибыли. Все эти показатели должны были быть получены прежде всего благодаря инновационной составляющей бизнеса.

На основании этого, скажем честно, весьма немудреного списка критериев мы составили лонг-лист, куда вошли более 70 компаний. И затем стали их обследовать более подробно.

Прежде всего были отсеяны компании, не имеющие значительной выручки (нижняя граница отсечения – 60 млн рублей в год, при достижении этого уровня компании начинают рассматриваться



хотя бы как субъекты малого предпринимательства). Предварительный расчет выручки компании и ее динамики за последние 2-3 года проводился по данным «СПАРК-Интерфакс». В некоторых случаях (например, при необходимости рассматривать консолидированную отчетность по группе предприятий) использовалась уточненная собственная информация компаний, а также оценка выручки, исходя из емкости рынка и его доли, принадлежащей компании. Кроме того, учитывались факт наличия операционной прибыли и капитал компании либо ее признанная капитализация. В результате в рейтинг, например, не попал создатель компании «Финпром-Ресурс» **Игорь Аблаев**, хотя у компании уже есть контракт с PSA Peugeot Citroen, но поставка комплектующих еще не начата. В то же время в рейтинг включены основатели компании «Оптоган» **Владислав Бугров, Максим Одноблюдов** и **Алексей Ковш**: хотя выручка у компании пока незначительна, но ее создатели уже получили прибыль от продажи части принадлежащих им акций стратегическим инвесторам.

Также в рейтинг не вошли владельцы, для компаний которых инновационный бизнес не является основным. Например, очевидно, что большинство крупнейших промышленных предприятий сейчас вкладывают значительные средства в развитие наукоемких технологий, однако говорить о том, что именно эти направления определяют успешность их владельцев как предпринимателей, наверное, не приходится. По этой же причине в рейтинг не были включены высокотехнологичные производства, не имеющие в своей основе уникальных разработок. Например, контролируемый **Владимиром Поляковым** концерн «Энергомера» является мировым лидером производства корунда, используемого в изготовлении светодиодов и солнечных панелей, однако завод создавался лишь как поставщик сырья для производства электросчетчиков и щитового оборудования. И пока спрос на данные материалы резко не вырос, это не являлось основой бизнеса компании.

Поскольку рейтинг касается персонально предпринимателей, из него был исключен ряд компаний, преобразованных из уже работавших советских институтов и предприятий, то есть в которых роль предпринимателя сводилась к развитию уже существующего научного и делового потенциала.

И, разумеется, важно было, чтобы бизнес предпринимателя активно развивался в России. Соответственно, в рейтинг не вошли такие предприниматели, как создатель компаний Acronis, Parallels и Acumatica **Сергей Белоусов** – он уже 10 лет является гражданином Сингапура, а Россия для его компаний не является основным рынком сбыта. Также вне нашего рейтинга оказался владелец ART Photonics **Вячеслав Артюшенко**, поскольку недавно он решил закрыть российское предприятие «ФлексиСпек», и теперь его бизнес сосредоточен в Германии и Шотландии. «Смысл работы нашей команды в том, чтобы поддерживать имидж России как технологического лидера по разработке и производству уникальной волоконно-оптической продукции на международном уровне, компенсируя (хоть и в малой степени) обратный поток импорта высокотехнологичной продукции и оборудования, опускающий Россию на уровень сырьевого прироста, – прокомментировал Артюшенко свое решение. – За все прошедшие годы я имею честь не иметь никакого отношения к экспорту углеводородов и утечке мозгов, чтобы не было уж слишком обидно за нашу великую державу».

Поскольку это первая попытка создания подобного рейтинга, мы решили не идти по «классическому» пути – подсчету по перечню критериев с присвоением каждому из них определенного веса и суммированием полученных результатов. Для этого нам прежде всего попросту не хватило информации: многие предприниматели-инноваторы, как ни странно, не склонны к информационной открытости. Поэтому распределение мест участников шорт-листа произведено по годовой выручке принадлежащих им компаний – может быть, и не самому бесспорному критерию, однако наглядно показывающему масштаб того или иного бизнеса (см. таблицу 1).

Таблица 1. Рейтинг инновационных предпринимателей России

Персона	Компания	Объем бизнеса (выручка за последний отчетный период), млн рублей
Евгений Касперский	«Лаборатория Касперского»	16 400
Аркадий Волож	«Яндекс»	12 500
Валентин Гапонцев	IPG Photonics	9 143
Давид Ян	АВВУУ	4 100*
Виктор Быков	НТ-МДТ	1 750
Моисей Элинсон	НИПК «Электрон»	1 180**
Александр Шереметьев, Валерий Дьяконов	«Нева-металл посуда»	1 053
Игорь Данилов	«Доктор Веб»	600*
Иван Житенёв	НПО «Стример»	379
Юрий Трофимов	«ДНК-Технология»	322**
Артур Исаев	ИСКЧ	199
Вадим Куликов	«Эковэйв»	180*
Владислав Бугров, Максим Одноблюдов, Алексей Ковш	«Оптоган»	150*
Александр Тимофеев	«Микробор Нанотех»	50

* Оценка.

** Данные за 2009 год.

Для непубличных компаний данные приводятся по РСБУ, для публичных – по отчетности страны обращения бумаг и курсу ЦБ на отчетную дату.

Источники: «СПАРК-Интерфакс», данные компаний, открытые источники

Некоторые закономерности

Полученный срез рынка выявил несколько закономерностей. Альма-матер значительного числа нашего списка – МФТИ, который с большим отрывом опережает МГТУ имени Баумана. Обнаружилась и другая интересная закономерность: если инновационный предприниматель пришел в бизнес из науки, то у него, скорее всего, будет только один проект (хотя он может состоять из нескольких компаний). Если же бизнесмен начинал как «обычный», а потом столкнулся с наукоемким предприятием, то высока вероятность, что инновационный проект у него не последний.

Выводя бизнес за рубеж, российские инновационные предприниматели предпочитают ориентироваться прежде всего на Германию и Китай и лишь затем – на США.

Выручка большинства состоявшихся инновационных компаний находится в пределах 100-250 млн рублей в год. Если у компании оборот менее 100 млн рублей, то, вероятно, найдется причина, по которой она не попадет в рейтинг: либо проблемы с прибылью, либо еще что-то, что не позволит декларировать успешность предпринимателя. Дальнейшее развитие компании неожиданным образом оказывается привязанным к степеням числа 3. Если компания преодолевает барьер выручки 250-300 млн рублей, то она довольно быстро выходит на рубеж 1 млрд рублей, где образовывается еще одна достаточно плотная группа. Далее можно отметить «порог» 3 млрд рублей (100 млн долларов), и затем из рассмотренных компаний не нашлось никого до очередного «утроения» – а на уровне 8-12 млрд рублей (300 млн долларов оборота и выше) опять обнаружилось сразу несколько игроков.



Характерно, что основатели компаний не так уж часто удерживают у себя контрольный пакет, а нередко даже не имеют блокирующего. Видимо, это связано с очень высокой зависимостью бизнеса от персоны его создателя. С одной стороны, это плюс – инновационный предприниматель легко может предоставить инвестору контрольный пакет, и при этом не бояться, что лишится бизнеса. С другой стороны, в этой ситуации даже наличие контрольного пакета не всегда гарантирует инвестору стабильность. В результате компаниям, ориентированным на привлечение инвесторов, приходится искать гарантии, что создатель не покинет компанию – например, прибегать к механизмам, ограничивающим оборот акций.

Участники рейтинга: истории успеха

Евгений Валентинович Касперский

Сооснователь и генеральный директор «Лаборатории Касперского»

Учеба в физико-математической школе-интернате имени Колмогорова привела Касперского на технический факультет Высшей школы КГБ (сейчас Институт криптографии, связи и информатики Академии ФСБ). Работал в НИИ при Минобороны, в 1989 году написал первый собственный антивирус. В 1991 году ушел в частный бизнес, разрабатывал Antiviral Toolkit Pro (AVP). В 1997 году вместе с женой **Натальей** основал «Лабораторию Касперского», где продолжил развитие AVP. В 1999 году компания первой в мире выпустила антивирус для операционных систем Linux и FreeBSD.

По данным на начало 2011 года, Евгению Касперскому принадлежит контрольный пакет «Лаборатории», Наталье Касперской – блокирующий.

В 2009 году оборот компании вырос на 42%, до 391 млн долларов. В 2010 году она оценивалась в 430-450 млн долларов. В начале 2011 года сообщалось о возможной продаже 20% акций «Лаборатории» американской General Atlantic, при этом компания оценивалась на уровне 1 млрд долларов.

Компания входит в четверку крупнейших мировых производителей антивирусов, ее продуктами пользуется более 300 млн клиентов в 100 с лишним странах. В феврале 2011 года «Лаборатория Касперского» заняла 26-е место в рейтинге «50 инновационных компаний мира» журнала Fast Company, опередив Microsoft, Cisco и Samsung.

Евгений Касперский – лауреат Государственной премии России в области науки и технологий 2009 года.

Аркадий Юрьевич Волож

Основатель и генеральный директор компании «Яндекс»

Поисковая машина «Яндекс» была создана Аркадием Воложем, **Ильей Сегаловичем, Еленой Колмановской** и **Михаилом Фадеевым** в 1996 году. В 1997 году запущен сайт Yandex.ru, на тот момент ставший всего лишь «одним из» поисковиков Рунета. В 2000 году проект был выделен в отдельную компанию, нераспределенные между основателями 35,72% акций были проданы за 5,28 млн долларов Baring Vostok Capital Partners.

На тот момент в Интернете уже существовал целый ряд мощных поисковиков: начиная от MSN, Lycos и Yahoo! и заканчивая набравшим силу Google. Были у компании достаточно сильные конкуренты и в Рунете: Rambler, Aport и ряд других проектов. Претендовали на долю российского рынка и порталы, такие как Mail.ru (использовавшая поисковик от Google). Но главным критерием для посетителей была эффективность поиска – и уже в 2001 году Yandex.ru занял первое место в Рунете по аудитории. В 2002 году проект вышел на самоокупаемость.

В 2008 году оборот компании превысил 300 млн долларов. На следующий год среди акционеров появился контролируемый государством Сбербанк: ему была выдана 1 «золотая» акция, позволяющая блокировать продажу более 25% акций компании. К 2010 году доля «Яндекса» среди поисковых запросов в Рунете достигла 64%.

В мае 2011 компания провела IPO на NASDAQ, в результате которого ее оценили в 8 млрд долларов. Аркадий Волож – крупнейший акционер среди основателей компании, ему принадлежит 19,77% голосов, еще 4,15% принадлежат его бывшему однокласснику Илье Сегаловичу, а в сумме менеджмент компании контролирует 57,77% голосов.

Валентин Павлович Гапонцев

Основатель и генеральный директор IPG Photonics и НТО «ИРЭ-Полюс»

Сейчас основной бизнес Валентина Гапонцева находится за пределами России, что, однако, не помешало ему не только войти в рейтинг российских инновационных предпринимателей 2011 года, но и буквально одновременно с этим получить Государственную премию России в области науки и технологий за 2010 год. Также в 2010 году Валентин Гапонцев, единственный из россиян, был включен в список 28 мировых ученых, больше всего внесших вклад в области лазерной физики, техники и технологии.

В 2006 году Валентин Гапонцев вывел на IPO первую высокотехнологичную компанию российского происхождения – IPG Photonics. Началом бизнеса стало основанное во Фрязине еще в 1991 году НТО «ИРЭ-Полюс». Сейчас головной офис IPG находится в США, однако Валентин Гапонцев продолжает считать компанию российской, поскольку большую часть сотрудников в ней составляют выходцы из России и контролируется она российским менеджментом. Впрочем, и фрязинская компания не утратила самостоятельной ценности: в прошлом году за 12,5% ее акций корпорация «Роснано» заплатила 25 млн долларов, а всего запланировано выкупить 25,1% за 50 млн долларов.

IPG Photonics контролирует большую часть мирового рынка средних и мощных волоконных лазеров. В 2010 году оборот достиг 300 млн долларов, операционная прибыль – 80,4 млн долларов. За последние 5 лет компания сохранила среднегодовой темп роста бизнеса – 25%. Капитализация с 2006 года выросла втрое, до 2,94 млрд долларов. Валентин Гапонцев напрямую и через трасты контролирует около 42% – таким образом, его доля оценивается рынком более чем в 1,2 млрд долларов.

Давид Евгеньевич Ян

Основатель и председатель совета директоров компаний ABBYY и iiko

В 1989 году на четвертом курсе МФТИ вместе с **Александром Москалевым** создал компанию Bit Software, в 1998 году переименованную в ABBYY. Ее продукты – система распознавания FineReader и электронный словарь Lingvo – общеизвестны. Сейчас компания имеет более 30 млн клиентов и 11 офисов по всему миру.

Не все проекты были успешны: Давид Ян «вторично прославился» в конце 1990-х созданием абсолютно инновационного «социального молодежного» наладонника Subiko. Этот проект явно опередил время – и к 2003 году история Subiko как продукта практически закончилась. Фирма-разработчик прожила чуть дольше. Однако неудача была весьма относительная. Ведь речь идет о продукте, буквально взорвавшем рынок США: за 4 месяца там было продано более четверти миллиона экземпляров. И сейчас мы наблюдаем расцвет практически той же идеологии, только реализуемой с помощью мобильных телефонов и социальных веб-сервисов. Наконец, каков бы ни был финал,



Sybiko – это бизнес, созданный буквально из ничего, привлечший не одного серьезного инвестора (включая AOL Time Warner) и даже к моменту «финальной» покупки его французской In-Fusio оценивавшийся в 10-15 млн долларов.

В 2004 году Давид Ян несколько неожиданно для человека с имиджем айтишника открыл кафе. Что привело к созданию в 2005 году iiko – разработчика и поставщика систем автоматизации для ресторанов и гостиниц. По его словам, в России и за рубежом систему уже использует более чем 1 300 ресторанов.

Виктор Александрович Быков

Основатель и генеральный директор компании НТ-МДТ

Решение создать в 1989 году в России собственную фирму по производству ни много ни мало, как сканирующих зондовых микроскопов (СЗМ) Виктор Быков объясняет просто: была нужда и была возможность. «Я до этого не спичками торговал, а руководил отделом молекулярной физики и электроники НИИ физических проблем и прекрасно понимал, что наступает время, которое позволит делать конкурентоспособные машины, – говорит он. – Инвестиции очень длинные, рискованные – ну и что? Новая работа – это просто попытка заинтересовать государство, которое до сих пор не знало, что такое оборудование можно делать у нас, что такой заказ можно разместить в России». Государство заинтересовалось, первый сбыт удалось наладить. Затем была выстроена международная система поставок, а личная репутация и хорошая цена помогли привлечь заказчиков по всему миру.

В 2010 году оборот компания достиг 57,2 млн долларов и даже в последнее время продолжает стабильно расти на 12-13% в год. НТ-МДТ ведет поставки в 52 страны. С 2009 по 2011 год, по данным Future Markets Inc., компания увеличила долю на мировом рынке зондовых микроскопов с 14 до 16%, став вторым по величине игроком. В то же году НТ-МДТ вышла на новый для себя рынок – создание на основе СЗМ промышленного дефектоскопа. Запущен проект по созданию комплекса для разработки технологий наноэлектроники – отрасли, которой в России еще практически не существовало. Наконец, в этом году запущен в серию малобюджетный научный прибор – учебный СЗМ Nanoeducator II.

Сам же Виктор Быков в марте 2011 года удостоен медали и диплома ЮНЕСКО «За вклад в развитие нанонауки и нанотехнологий».

Моисей Борисович Элинсон

Основатель и генеральный директор НИПК «Электрон»

История НИПК «Электрон» проста, прозрачна и даже немного скучна: в 1988 году была разработана первая в Советском Союзе эндоскопическая видеокамера, и ее создатель решил, что разработки могут стать основой для бизнеса. И открыл кооператив. С тех пор развитие было сугубо поступательным: в 1993 году разработан первый в России передвижной рентгенохирургический аппарат, в 1999 году – цифровая флюорографическая камера. Годом позже появился первый в России цифровой телеуправляемый рентгенодиагностический комплекс. К 2007 году компания стала лидером по объемам продаж в России. В 2009 году создала первый отечественный цифровой ангиограф. Ее продукция поставляется в 25 стран, в том числе США и Японию.

Каждый четвертый рентгеновский аппарат в российских больницах разработан и произведен в НИПК «Электрон». В 2010 году совместно с Philips был запущен проект по производству компьютерных томографов, комплексов для магнитно-резонансной томографии, ангио- и коронарографических сканеров, а также современных аппаратов ультразвуковой диагностики. Как обычно для «Электрона»,

в подавляющем большинстве эти аппараты станут первыми в России. Комментируя это событие, вице-президент Philips **Рональд де Йонг** назвал «Электрон» лидером рынка, а партнерство с ним – «уникальным». Инвестиции в начальный этап проекта оцениваются в 600 млн рублей, а объем продаж к концу 2012 года должен составить не менее 3 млрд рублей по сравнению с 1,18 млрд рублей, вырученных «Электроном» за 2009 год.

Валерий Александрович Дьяконов

Совладелец и генеральный директор компании «Нева-металл посуда»

Александр Паисович Шереметьев

Совладелец и исполнительный директор компании «Нева-металл посуда»

Изобретение политетрафторэтилена (запатентован компанией DuPont под маркой «тефлон») здорово встряхнуло не одну отрасль промышленности. Однако согласно базовой технологии при его производстве используется токсичная перфтороктановая кислота, а по российским стандартам ее остатки в веществе недопустимы. Один из рецептов суспензии, которую можно использовать как покрытие для различных поверхностей, разработала руководимая **Алевтиной Ладовской** компания «Сталафлон» из Кирово-Чепецка. Однако когда материалом заинтересовались в Санкт-Петербурге, оказалось, что покрытие из него на алюминии практически не держалось.

Эту проблему решили к 2002 году технологи «Нева-металл посуды» (НМП). Затем было разработано собственное комбинированное полимеркерамическое покрытие «ТитанПК», отличающееся повышенной прочностью. Далее была внедрена технология плазменного напыления, позволившая освоить производство посуды из нержавеющей стали и разработать новое многослойное покрытие «АлмазНЕО». Для этих работ НМП привлекала специалистов из петербургских Центрального НИИ материалов и Политехнического университета.

С 2007-го по 2010 год выручка компании выросла с 306,8 млн до 1,05 млрд рублей. Сейчас НМП позиционируется не только как крупнейший в России производитель антипригарной посуды, но и технологический лидер в области сложных комбинированных покрытий на основе фторполимеров. В августе 2011 года компания намерена запустить литейное производство, что позволит ей выйти на рынок высокоточных отливок из спецсплавов, пока полностью контролируемый зарубежными поставщиками.

Игорь Анатольевич Данилов

Основатель и технический директор компании «Доктор Веб»

Начинал разработку своего антивируса в компании «Диалог-Наука» в 1992 году. В 2003 году основал собственную компанию, куда вскоре привлек другую «икону» российской компьютерной безопасности – создателя программы AIDStest **Дмитрия Лозинского**, ранее возглавлявшего совет директоров той самой «Диалог-Науки».

Игоря Данилова долгое время упрекали в недостаточном внимании к организациям продаж, из-за чего его продукт многократно отставал по рыночной доле от основного конкурента. К концу 2009 года разница была огромной – 7% российского рынка у Dr. Web против 47% у антивируса Касперского. Тем не менее даже этот показатель означает годовую выручку на уровне 15 млн долларов.

В последнее время компания усилила маркетинговую составляющую, и, по собственным данным «Доктора Веба», в 2009 году выручка выросла почти на треть, что для кризисного времени совсем неплохо, а в предыдущие годы рост был вообще двукратным. Рентабельность по EBITDA составляет порядка 30%, что позволяет компании не беспокоиться по поводу нехватки средств на развитие.



Компания Игоря Данилова имеет, кроме России, офисы на Украине, в Казахстане, во Франции, Германии и Японии.

Иван Вячеславович Житенев

Генеральный директор и совладелец НПО «Стример»

Иван Житенев становится инновационным предпринимателем вовсе не собиравшись, но пришлось: в 1998 году предприятие досталось группе «Объединенные финансы» за долги, где Житенев был совладельцем. «Это был случай, но, оценив ситуацию, мы поняли, что есть возможность поддерживать и развивать проект, а следовательно, стоит просчитать перспективы на 15 лет вперед», — говорит он. В результате поделили зоны ответственности с партнером **Дмитрием Терехиным**: тот «обеспечивал ликвидность», управляя другими бизнесами, а Житенев занялся развитием «Стримера».

Петербургское НПО «Стример» разрабатывает и производит системы защиты линий электропередачи от молний. Создатель технологии — научный руководитель НПО, профессор **Георгий Подпоркин**. Отличие системы, предлагаемой «Стримером», — в гораздо большей надежности и резком снижении затрат по сравнению с существующими. Благодаря этому в прошлом году компания стала победителем IX Конкурса русских инноваций в номинации «Умные сети будущего».

Сейчас «Стример» лидирует на российском рынке подобных систем, и запас для роста еще остался. «Мы выпускаем продукт, конкурирующий сразу на нескольких рынках, — это одновременно и молниезащита, и изоляция, — поясняет Житенев. — По молниезащите мы первые в России, в сумме — пока нет».

В 2010 году выручка компании выросла в 3,6 раза, до 378,8 млн рублей. «Нам удалось многого добиться после открытия офиса продаж в Москве, — говорит Иван Житенев. — Сейчас мы работаем над проектом международного офиса в Швейцарии: идут переговоры, швейцарские власти изучили наш годовой отчет и зовут к себе».

Юрий Геннадьевич Трофимов

Основной акционер и генеральный директор компании «ДНК-Технология»

Компания возникла в 1993 году как неожиданный синтез двух научных коллективов: Юрий Трофимов руководил одной из групп Института физики высоких энергий (ИФВЭ), а его сын **Дмитрий** работал биологом в Институте иммунологии. Сочетание биологических знаний и квалификации инженеров физиков позволило найти свободную нишу — производство оборудования для ДНК-диагностики. Оригинальная методика оказалась безопаснее традиционной, и при этом оборудование стоило буквально на два порядка дешевле иностранных аналогов.

Вскоре компания стала обладателем целой линейки высокоэффективного и недорогого оборудования, которое при этом еще и весило гораздо меньше, чем приборы конкурентов. Так появилось уникальное предложение — лаборатория для полевых, а не стационарных исследований, и примерно по той же цене.

Сейчас разрыв в ценах между импортными образцами и продукцией «ДНК-Технологии» ощутимо сократился, тем не менее она продолжает пользоваться спросом. В 2009 году выручка компании выросла на 36,8%, до 322,4 млн рублей (более поздней отчетности пока нет). В марте 2011 года оборудование от «ДНК-Технологии» было включено Минпромторгом в Перечень отечественного медицинского оборудования.

Артур Александрович Исаев

Основатель и генеральный директор Института стволовых клеток человека (ИСКЧ)

Компания Артура Исаева получила известность, когда стала пионером «инновационных» IPO в России и визитной карточкой площадки «Рынок инноваций и инвестиций» на ММВБ. Реально размещение прошло в декабре 2009 года, но официально было закрыто в начале 2010 года. Разместив 20% акций, компания привлекла 142,5 млн рублей.

Выручка компании за 2010 год составила 200 млн рублей, увеличившись по сравнению с 2009 годом на 36,5%. Это не так уж много, но, по крайней мере, компания уверенно стоит на ногах и работает с прибылью. Банк образцов стволовых клеток растет, в феврале компания купила фирму «Крионикс», ранее представлявшую ее услуги в Северо-Западном регионе и имеющую собственные научные разработки.

Основу бизнеса ИСКЧ составляет хранение стволовых клеток. «Таких проектов в мире десятки», — признает Исаев. Однако всю технологию сбора и хранения компания разрабатывала сама.

В этом году ИСКЧ запустил новый, полностью оригинальный сервис — SPRS-терапию, применяемую для восстановления стареющей или поврежденной кожи. Также в активе у компании есть «Неоваскулген» — генотерапевтический препарат для лечения ишемии нижних конечностей. ИСКЧ второму в мире удалось вывести такой препарат на третью стадию клинических испытаний, и в ближайшее время он должен пройти регистрацию в Минздраве.

В ближайшее время планируется объявить о запуске заявленного ИСКЧ в «Роснано» проекта по производству и внедрению новых лекарственных препаратов. В проекте будут участвовать и другие российские фармацевтические компании, в том числе «Фармсинтез», всего он пока рассчитан на 9 препаратов. Общая оценка проекта — порядка 3 млрд рублей.

«Обычно в США и Европе доводят препарат до второй стадии испытаний, а потом продают технологию, — говорит Исаев. — Мы же решили развивать свои продукты сами — это путь более длительный, но и отдача будет больше».

Вадим Геннадьевич Куликов

Руководитель Центра инноваций Куликова, основной акционер и председатель совета директоров «Эковэйв Технологии»

К 8-му классу Куликов имел несколько публикаций в центральных научно-популярных журналах. В 19 лет еще в СССР заработал первые серьезные деньги — участвовал в разработке компьютерного обеспечения для автоматизированной системы разводки кустов нефтепровода. Этот заработок помог ему с партнерами обзавестись собственной лабораторией на энергофакультете Бауманки — там стояли едва ли не самые мощные на тот момент в Москве компьютеры. Затем было создание первой в России системы электронных торгов. Потом — рекламная компания «Витрина А», к концу 1990-х ставшая безусловным лидером рынка маркетинговых коммуникаций на местах продаж в России и СНГ.

Помимо этого было еще множество проектов — Куликов изначально сделал ставку на венчурное предпринимательство. К 2005 году это вылилось в создание Центра инноваций — бэк-офиса для предварительного анализа перспектив проектов.

Всего Центром рассмотрено около 300 проектов. Сейчас 7 из них находятся в «посевной» стадии. У Куликова есть доли в большинстве этих компаний, однако основным проектом для него сейчас стала компания «Эковэйв», занимающаяся разработкой и внедрением технологий волновой стаби-



лизации давления в трубопроводах. Технология предполагает установку на протяжении трубопровода камер расширения, оборудованных специальными мембранами, пропускающими жидкость только при резком росте давления. За последний год «Эковэйв» смогла запатентовать свою технологию в США и получить от правительства грант на сумму 2 млн долларов на исследования совместно с Florida Atlantic University.

Сейчас Куликов и его команда разрабатывают новую генеральную идею – построить в России полноценный инжиниринговый центр. «В фундаментальной науке у нас по-прежнему есть позиции, а полноценный технологический инжиниринг, за редким исключением, утрачен. Западные же компании берут за это до 90% стоимости проекта, – говорит он. – Образовывается замкнутый круг: платежеспособный российский заказчик разумно требует готовых технологических решений и не готов ждать. Инжиниринг и сами инженеры в этой ситуации занимаются лишь локализацией, развивая свои переводческие навыки. Это, безусловно, тоже необходимо, но без прорыва в технологических инженерных компетенциях мы по-прежнему будем покупать наши же идеи у зарубежных коллег».

Владислав Евгеньевич Бугров, Алексей Русланович Ковш, Максим Анатольевич Одноблюдов

Сооснователи компании «Оптоган»

«Это классический хайтек-стартап, начатый на кухне», – описывает свое детище Алексей Ковш.

Все трое окончили в 1996 году ЛЭТИ, учились у самого **Жореса Алферова**. Потом защищали кандидатские в Институте имени Иоффе. Работали в разных солидных компаниях, наращивали счет публикаций и патентов. У Алексея Ковша больше публикаций – счет идет за четыре сотни. Есть у него и опыт стартапа – участвовал в создании компании Innolume, ставшей ведущим мировым производителем полупроводниковых лазеров на основе квантовых точек. У Владислава Бугрова зато наберется с полсотни патентов. А Максим Одноблюдов – просто генеральный директор компании.

Компания была создана в 2004 году в Хельсинки. «До 2004 года мы думали, что научимся на Западе девелопменту, а потом настанет пора начинать свое дело», – рассказывает Алексей Ковш. Первая привлеченная инвестиция оказалась небольшой – 300 тыс. евро, но ее хватило для серьезного результата. С 2006 года в Дортмундском технопарке было запущено собственное производство светодиодов на основе нитрида галлия. В 2008 году компания продана группе ОНЭКСИМ **Михаила Прохорова**, а вскоре в России создается совместное предприятие, учредителями которого также стали «Роснано» и якутская Республиканская инвестиционная компания (трое основателей сохранили за собой порядка 10% акций проекта). «Компания была продана за 1 млрд рублей, что несравнимо с начальными вложениями, при этом мы реализовали часть своих акций», – говорит Алексей Ковш.

Сделка с «Оптоганом» совпала по времени с государственной кампанией по переходу от ламп накаливания к энергосберегающим технологиям, что дало повод некоторым источникам называть этот проект «назначенным монополистом». Однако Алексей Ковш считает иначе: «Конкуренция очень жесткая – стали делать очень много светотехники на импортных светодиодах, но мы предугадали развитие рынка в 2004 году, и наши прогнозы оправдались, также и сейчас мы видим тенденции дальнейшего роста», – говорит он. При этом он отмечает, что «Оптоган», несмотря на впечатляющие планы, остается достаточно скромным, по мировым меркам, проектом. «Мы – самая маленькая в мире вертикально интегрированная компания, ведь у одного Samsung инвестиции в светодиодные проекты оцениваются в миллиард долларов», – говорит Алексей Ковш.

Хотя сейчас оборот компании составляет единицы миллионов долларов в год, предполагается, что к 2013 году он вырастет до 200 млн, и «Оптоган» станет крупнейшим производителем светодиодов в Европе. Общий бюджет проекта оценивается в 3,5 млрд рублей.

Александр Иванович Тимофеев

Соучредитель и генеральный директор компании «Микробор Нанотех»

К 2000 году у Тимофеева было вполне достаточно дел – от импорта и производства профессиональной аудиотехники до девелопмента. Но диплом МФТИ дал себя знать: когда ему принесли пакет желтого порошка, он понял, что продукт сгодится для нового бизнеса. Этим порошком был кубический нитрид бора, причем созданный по уникальной технологии, разработанной в Минском НИИ физики твердого тела. Кубический нитрид бора уступает по твердости алмазу, зато инертен по отношению к углероду. А значит, его в отличие от алмаза можно использовать для обработки чугуна и стали. Однако из-за хрупкости его использовали только в конечной, высокоточной обработке. Минская же технология позволяла надеяться на прочность, достаточную и для высокопроизводительной черновой работы.

На разработку готового продукта ушли 3 года и 3,5 млн долларов. С 2004 года инструмент пошел в серию, с 2005 года – на экспорт, открыто представительство в Китае. К 2008 году компания осуществила новую уникальную разработку – композитные режущие вставки. Инструмент с такими насадками отличается не только высокой твердостью, но и высокой прочностью, то есть позволяет многократно увеличить скорость обработки деталей. В 2009 году благодаря применению нанотехнологий кубическому нитриду бора удалось придать твердость большую, чем у синтетического алмаза. В 2010 году компания открыла представительство в США.

Выручка компании пока невелика – в 2007–2009 годах она оставалась на уровне порядка 50 млн рублей. Тем не менее в 2009 году «Роснано» оценила 49% компании в 233,4 млн рублей. Общий объем инвестиций во вторую очередь производства превысит 900 млн рублей. Запуск планируется в этом году.