

КТО ВЫВЕДЕТ ЭКОНОМИКУ РОССИИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ?

Этот вопрос Президента РФ стал предметом обсуждения научно-практической конференции «Кадровое обеспечение российской индустрии венчурного инвестирования», которая прошла в Москве 31 января — 1 февраля 2008 года в Международной высшей школе бизнеса «МИРБИС».

Конференция позволила собрать на одной площадке идеологов концепции построения инновационной экономики России, представителей структур отечественной индустрии венчурных и прямых инвестиций, руководителей отечественных программ подготовки менеджеров инновационных проектов, представителей рекрутинговых агентств для оценки объема и структуры спроса на инновационных менеджеров в России и идентификации реальных бизнес-процессов инновационной сферы, на которые должна быть ориентирована подготовка таких специалистов.

Конференция организована Центром Венчурного предпринимательства Московской Международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» и НП «Агентство по развитию инновационного предпринимательства». В ее работе приняли участие руководители Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы, представители Российской венчурной компании, Национальной Ассоциации инноваций и развития информационных технологий, Независимого содружества бизнес-ангелов «СБАР», Финансовой группы Maxwell Capital, Венчурного фонда АВРТ, Венчурных Фондов Альтернативные Инвестиции Альянс РОСНО, Национальной гильдии инновационных менеджеров, а также руководители программ подготовки инновационных менеджеров МФТИ, МИФИ, АНХ при Правительстве РФ, научного парка МГУ, бизнес-школы МИРБИС, Государственного Университета Управления, Российского Нового университета, специалисты отечественных компаний-разработчиков высокотехнологичных продуктов и эксперты консалтинговых компаний.

В своем приветствии участникам конференции Ректор Международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» **Станислав Леонидович Савин** отметил, что сегодня все мы являемся свидетелями коренного изменения концепции российской экономики: от сырьевой ориентации, отечественная экономика переходит к инновационной модели развития. Доказательством этого является готовность государства разделить риски инвестирования высокотехнологичных ее секторов с частными инвесторами, для чего созданы Российская венчурная компания и Венчурный фонд для поддержки компаний сферы информационных технологий.

Кадровое обеспечение любого начинания имеет определяющее значение для его результативности, а для области венчурного инвестирования значение этого фактора возрастает многократно. Ректор Московской Международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» высказал уверенность в том, что рекомендации и решения этой конференции будут иметь большое методологическое значение для всех образовательных организаций, занимающихся подготовкой специалистов для инновационной сферы.



Свое выступление на конференции **первый заместитель руководителя Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Александр Карпов** начал с утверждения, что время низкой арендной платы, дешевой земли, электроэнергии и низких зарплат в Москве закончилось. И в этой связи единственным механизмом развития экономики, предусматривающим высокую добавленную стоимость, становится увеличение числа инновационных компаний.

Поэтому в конце 2006 года Правительством Москвы было создано Агентство инновационного предпринимательства, подготовлена концепция поддержки инноваций. В 2007 году открыли бизнес-инкубатор «Строгино», создали первый венчурный фонд в РФ. «Идей много, проектов мало, поэтому основное значение приобретает обучение. Стадии посевного финансирования — наш объект. Начинаем процесс переговоров с РВК о механизмах посевного финансирования».

Следующая стадия развития инновационной экономики в мегаполисе — строительство технопарков. Свободных площадок в Москве мало. Как один из вариантов, рассматриваем возможность строительства технопарков в регионах с участием московского бизнеса, поскольку в Москве производственные помещения стоят запредельно дорого. Мелкосерийное производство будет создаваться там, где дешевле ресурсы.

Карпов процитировал недавнее заявление мэра Москвы Юрия Лужкова о том, что пришло время формирования в столице инновационно-производственных кластеров. Крупный бизнес должен развиваться по кластерным технологиям. Из Москвы должно выноситься все, что связано с серийным производством. Таким образом, будет сформирован пул малых технологических компаний вокруг крупных предприятий.

«Задача инновационной экономики — отвечая на потребности будущего создавать новые продукты уже сейчас».



Выступление **генерального директора НП «Агентство по развитию инновационного предпринимательства» Алексея Кострова** было посвящено обзору системы поддержки малого инновационного предпринимательства в Москве и основных задачах Агентства по ее реализации.

Созданное в декабре 2006 года по инициативе Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства Москвы Агентство в настоящее время объединяет ведущие московские технопарки, консалтинговые организации, образовательные учреждения. Любое малое предприятие или коллектив разработчиков, обратившиеся в Агентство, могут получить в нем высококвалифицированную консультацию по сути вопроса или рекомендацию, куда обратиться по этим вопросам. Спектр предоставляемых Агентством услуг очень широк: от решения вопросов с регистрацией предприятий до привлечения инвестиций в работающий бизнес.

Как пояснил Алексей Костров, в основу деятельности НП «АРИП» положен новый подход к поддержке инновационной деятельности малых предприятий — комплексный адаптивный консалтинг, всесторонне учитывающий основные проблемные вопросы развития инновационной деятельности малых предприятий на всех стадиях жизненного цикла инновационных проектов: от «идеи», «ноу-хау» и результатов НИОКР до стадии привлечения сторонних инвесторов, производства и продаж.

Все виды предоставляемых малым инновационным предприятиям услуг адаптированы как по реальному экономическому опыту заявителей, так и по степени готовности инновационных предложений к реализации на рынке. Костров подчеркнул, что значительная часть услуг, оказываемых Агентством малым инновационным предприятиям, оказывается на безвозмездной основе. На сегодняшний день у Агентства имеются партнерские отношения более чем с 10 консалтинговыми организациями, 13 инвестиционными структурами и управляющими компаниями, специализирующимися на венчурных инвестициях, бизнес-инкубаторах и образовательными учреждениями.

Главным направлением финансовой поддержки малого инновационного предпринимательства является предоставление субсидий. В настоящее время малое инновационное предприятие может получить три вида субсидий. Это во-первых, субсидии на компенсацию затрат на патентно-лицензионную работу, брендинг и защиту интеллектуальной собственности (до 500 000,00 руб. — субсидия на компенсацию затрат на патентно-лицензионные работы в Российской Федерации; до 1 000 000,00 руб. — субсидия на компенсацию затрат на патентно-лицензионные работы за рубежом). Во-вторых, субсидии для оплаты затрат на финансовое обеспечение инно-

вационных проектов начинающих субъектов малого предпринимательства, создающих и реализующих инновационную продукцию в научно-технической сфере (до 250 000,00 руб. — субсидия с привлечением внебюджетных средств (включая собственные) в размере не менее половины от запрашиваемой суммы: 500 000,00 руб. — субсидия с привлечением внебюджетных средств (включая собственные) в размере, не менее чем в 2 раза превышающем размер бюджетного финансирования). И, наконец, субсидии для оплаты затрат малого инновационного предприятия на участие в специализированных мероприятиях по продвижению продукции (выставка, ярмарка, конференция) (до 100 000,00 руб. — субсидия на финансирование затрат заявителя на участие в специализированном мероприятии по продвижению продукции (выставка, ярмарке, конференции).

Костров отметил, что при предоставлении субсидий Агентство в первую очередь смотрит на квалификацию команды проекта. Для балльной оценки этой квалификации разработана специальная система.

Агентством были разработаны и практические рекомендации по системе имущественной поддержки малых инновационных предприятий, без которой невозможно развитие инновационного предпринимательства. Каждое малое предприятие сталкивается с проблемой своего размещения, поиска производственных площадей. Опыт ведущих стран лидеров мирового рынка высоких технологий показывает, что наиболее эффективным методом имущественной поддержки инновационного предпринимательства является система технопарков и технико-внедренческих зон. Действующие в настоящее время технопарки лишь в небольшой степени реализуют комплекс мер по имущественной и организационной поддержке малого инновационного предпринимательства, предоставляемый в развитых странах. Отсутствует единая политика предоставления технопарками услуг малым инновационным предприятиям, поскольку, в большинстве случаев, они действуют как самостоятельные субъекты и имеют свои программы развития, правила привлечения и работы с малыми инновационными предприятиями. В то же время отсутствует система контроля деятельности технопарков: не определены ключевые параметры оценки их деятельности, а сама информация о результатах работы технопарков сильно рассредоточена и не подвергается системной централизованной обработке.

Таким образом, одной из ключевых задач развития инновационной инфраструктуры является развитие и формирование эффективно действующей сети Московских технопарков и технико-внедренческих зон.

В этом году Агентство сделало важный шаг — провело совещание с ведущими учебными заведениями, чтобы выяснить, какие лоты конкурса программ подготовки малых предпринимателей нужно датировать. Согласно экспертному заключению участников обсуждения, такими программами являются «Привлечение инвестиций в работающие проекты», «Стратегии защиты объектов интеллектуальной собственности». Форматы программ должны быть самыми вариативными: от 500 часовых программ до 20-часовых тренингов. Задачей Агентства является сопряжение представления денег на инновационный проект с обучением и тренингом его команды. Только так можно достичь результата.

В заключении Алексей Костров подчеркнул, что конференция является хорошим примером интеграции различных элементов национальной инновационной системы, позволяющей выработать координированные шаги.

Александр Каширин, Председатель правления Независимого содружества бизнес-ангелов «СБАР», напомнил участникам конференции, что еще пять лет назад разговоры о венчурном инвестировании в России были гласом вопиющего в пустыни. Поэтому сегодня, когда венчурное инвестирование стало явью, особенно важно, чтобы все участники этого процесса четко понимали, что именно происходит и что такое венчурное финансирование.

«Мы многократно возвращаемся к одним и тем же вопросам и ошибкам, и такие конференции полезны именно потому, что позволяют унифицировать все ключевые понятия. Что же такое иннова-



ционная экономика? Мы часто слышим: «Дайте деньги науке — будет инновационная экономика, дайте деньги технопаркам — будет инновационная экономика». Вместе с тем, нужна система взаимодействия всех групп субъектов инновационной экономики. Главным объектом инвестиций должны стать инновационные компании. Именно здесь появляются новые продукты. Компания Yahooo начиналась с 3 человек, Microsoft — с 5, но они стали гигантами за короткий срок.

Исходя из этого, в индустриально развитых странах выделяют два сектора: большой корпоративный и новый сектор, которого не было до 60-х годов прошлого столетия — сектор малых инновационных компаний. Именно он становится крупной головной болью для компаний-гигантов. Инновационной экономики не было до тех пор, пока не появились механизмы финансирования малых инновационных компаний.

По мнению Каширина, в России до сих пор не сформирована инновационная сфера, поэтому ряд важных субъектов и объектов национальной инновационной системы вообще отсутствуют или не учитываются. «Наша классификация субъектов и объектов инновационной деятельности составлена исходя из мирового опыта и практической деятельности в инновационной области и включает следующие группы субъектов инновационной деятельности: главный субъект — инновационная компания по стадиям развития, субъекты сферы генерации знаний, субъекты управления инновационной сферой, субъекты финансирования инновационной деятельности, субъекты инновационной инфраструктуры, субъекты государственного и общественного регулирования, субъекты потребления инновационной продукции».

Отвечая на вопрос, кто такие бизнес-ангелы, Каширин дал следующее определение: «Это — венчурные инвесторы, которые финансируют (довенчурное и венчурное финансирование в размере до 1 млн. USD) малые высокотехнологичные компании на ранних стадиях (посевная и начальная) их развития в целях коммерциализации инновационных технологий и продуктов, которые эти компании продвигают на рынок». Сущностью бизнес-ангельского и венчурного инвестирования как бизнеса является принципиально новый инвестиционный механизм, позволяющий разрешить противоречие, связанное с привлечением значительных инвестиций при высоком уровне риска и длинных сроках вложений (5–7 лет); а также новые производственные, экономические и управленческие отношения и процессы между субъектами инновационной деятельности.

Каширин отметил явно недостаточный объем средств в секторе посевного финансирования в целом (госпрограмма дает около 2 млрд. рублей в год) и бизнес-ангельского инвестирования в частности (0,5 млрд. рублей в год), и оценил дефицит ресурсов на посевной стадии в России в 100 млрд. рублей. «Согласно данным официальной статистики, количество долларовых миллионеров в России сегодня составляет 88 тысяч, но по неофициальным данным, их как минимум 100 тысяч и, как максимум, 400 тысяч человек. Если даже потенциально бизнес-ангелами могут стать 10 тысяч из числа миллионеров России (10% от минимума) со средним объемом вложений одного бизнес-ангела в инновационный бизнес, равным 100 тыс. USD, то потенциальный объем инвестиционных ресурсов составит 1,0 млрд. USD или 25 млрд. рублей», — полагает Каширин.

Основные задачи Независимого содружества бизнес-ангелов «СБАР» состоят в создании и развитии механизма по подготовке и инвестированию инновационных компаний, организации подготовки компаний к инвестированию и проведение на регулярной основе презентационных сессий СБАР — презентаций инновационных компаний ранних стадий развития для бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, в том числе в сотрудничестве с деловыми партнерами, на форумах, ярмарках и других мероприятиях.

Сегодня сети бизнес-ангелов в России обеспечивают поиск, квалифицированный отбор, оценку, подготовку и представление инновационных компаний инвесторам — членам сетей, объединяют инвесторов, их капиталы (фонды посевного финансирования, соинвестирования), создают возможность для обмена опытом поиска партнеров, соинвесторов, осуществляют взаимодействие с органами власти и бизнес-сообществом на региональном, федеральном и международном уровнях в целях создания благоприятных условий для деятельности инвесторов и компаний, а также осуществляют обучение инвесторов и инновационных менеджеров.

Ольга Ускова, президент Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий,

посвятила свое выступление вопросам работы с творческой молодежью в возрасте до 25 лет. Она напомнила участникам конференции, что сама Национальная ассоциация инноваций является детищем Президента РФ, который помог в создании этого общественного образования. Сейчас Ассоциация объединяет более 40 тысяч компаний. Ежегодно из официальных государственных источников на инновации выделяется 4 млрд. евро. «Пора обеспечить встречу инноваторов с деньгами». По мнению Усковой, особые надежды на кадровое обновление инновационного сектора российской экономики вселяет тот факт, что 65% проектов, предлагаемых на инвестиции в РВК и в международные фонды подано коллективами со средним возрастом членов команды до 25 лет. Поэтому в Ассоциации создана молодежная секция.

В психологии молодежи, по наблюдениям Президента Ассоциации, наметился переход от установки «хочу иметь деньги, на которые куплю все остальное» и «хочу быть чиновником» к установке «хочу быть владельцем Google».

«Я не согласна с утверждением «деньги есть, проектов нет». В этом году мы объявили конкурс молодежных инноваций со скромным призовым фондом в 2, 5 млн. рублей. На рассмотрение были поданы 12 тыс. проектов. Нам следует создать систему общественных движений, которая позволит организационно оформить потоки заинтересованных людей к стадиям посевных исследований. Следующий конкурс уже будет иметь призовой фонд в 1 млн. долларов США. Компании-победители получают инвестиции от «Росинфокоминвеста».

«До недавнего времени благотворительная активность в России сосредотачивалась на детях-инвалидах и сиротах. Мы упустили работу с одаренными детьми. Между тем 35% одаренных детей сразу же по окончании школы покидают страну. Поэтому Ассоциацией будет создан фонд с объявлением именных стипендий, задача которого — подготовка талантливых детей для поступления в ведущие ВУЗы страны».

Ускова отметила важность подготовки кадров для инновационной деятельности, чтобы исключить возможность ситуации, когда «полководец уже в стане врага, а авангард отстал».

Анатолий Ракилов, экс-советник Президента РФ по научно-технологической политике и информатике,

убежден, что инновационная экономика России начнется с ответа на главный вопрос, кому она выгодна в нашей стране? В США и Японии инновационная экономика выгодна представителям промышленным корпорациям. «Мы можем создать инновационную экономику, если Россия превратится в общество высоких технологий. Современная типология всех обществ на планете достаточно проста: к первой категории относятся страны, которые сами проводят все научные исследования по всему фронту науки. Такая страна пока одна — это США. Ко второй категории относятся страны, которые активно используют собственные и (или) чужие технологии — это Япония, Германия, Англия. Третья категория стран, частично используя рецессивную, ослабленную науку, создают продукцию, иногда даже наукоёмкую, но живут за счет сырьевых ресурсов. Наконец, к четвертой категории относятся страны, живущие за счет аграрного сектора — это государства Тихоокеанского региона и Азии. Россия находится в третьей категории, а ей нужно перейти в первую.

Экономика, основанная на знаниях, предполагает, что 90% поступлений в бюджет проистекают через налоги от производства, основанного на технологиях. В странах ЕЭС этот показатель колеблется от 71 до 76%, а в России он составляет около 5% на внутреннем рынке и 0,5% на внешнем. На наукоёмкие товары в США приходится 95% экспорта, в России — около 5%. Еще в 2001 году все малые предприятия, созданные выпускниками Массачусетского университета, имели бюджет больший, чем бюджет РФ.



По заключению Анатолия Ракитова, инновационный бизнес в России активизируется лишь при наличии общегосударственной стратегии его развития.



Максим Шеховцов, директор Венчурных Фондов Альтернативные Инвестиции Альянс РОСНО Управление активами, (Московский венчурный фонд — 800 млн. руб. Пермский венчурный фонд — 200 млн. руб., Мордовский венчурный фонд — 880 млн. руб. с марта 2008г.), напротив, оптимистично оценил перспективы венчурного предпринимательства в России, поскольку венчурный капитал всегда тяготеет к высококвалифицированным кадрам. Все лишь три страны ведут весь спектр научных исследований — это США, Россия, Китай.

Не случайно все высокотехнологичные компании мира имеют представительства в России. Например, Интел в России разрабатывает свой самый сложный софт, а Майкрософт и Боинг основные дизайнерские работы ведут в Москве.

Наконец, и государство повернулось лицом к нашим инноваторам. Ни в одной стране мира не было ситуации, чтобы сразу несколько федеральных министерств запустили процесс создания государственных и частно-государственных венчурных фондов: МЭРиТ развивает частно-государственное партнерство в сфере венчурных инвестиций, создает бизнес инкубаторы и инвестиционный фонд, Мининформсвязи создал «Росинфокоминвест» и ряд технопарков, Минобрнауки расширяет систему грантов. Активно работают региональные программы инновационного стимулирования. Бурный рост начался два года назад, темпы роста составляют 300% в год. Капитализация программ превысила \$0,5 млрд. В регионах появляются профессиональные команды по управлению венчурными проектами. Это — добрый знак для инвесторов. «Сегодня мы отбиваемся от желающих проинвестировать наши фонды».

В России начали появляться истории успехов. Сегодня их можно насчитать около сотни таких историй. Это **Arbidol** — оригинальный фармацевтический препарата, продажи превысили \$ 1-млрд., **Mail.ru** — развлекательный и поисковый Интернет портал. (30% продано за \$165 млн), **TViGO** — продюсерская компания нового поколения, вещающая профессиональный контент через Интернет (за полгода с момента инвестирования капитализация превысила \$30 млн.), **Rambler.ru** (поисковый Интернет портал продан за \$360 млн.), **A4Vision** — start-up в области мультимедийных технологий продан с капитализацией в \$40 млн., **Odnoklassniki.ru** — первая социальная сеть (продажа миноритарного пакета показала капитализацию всего проекта ~ \$200 млн.), **Hardide** — start-up в области новых материалов разместился AIM в Лондоне (капитализация превысила \$50 млн.). «Значит, в России можно зарабатывать на инновациях». Максим Шеховцов перечислил формальные критерии, по которым Фонд входит в проект: ориентация на высокие технологии в научно-технической сфере малое предприятие в научно-технической сфере, регистрация в Москве, Перми или Мордовии, либо готовность перенести компанию в этот регион, правовая форма — ООО или ЗАО, ограничение по минимальным долям вхождения в капитал компаний для ЗПИФ (ВИ) составляет: 25%+1 акция для ЗАО, 50%+1 доля для ООО.

Как правило, компании ориентированы на общероссийский рынок.

Критерии отбора инвестиционных проектов включают: доказательство уникальности технологии, востребованности продукта на внутреннем и/или внешнем рынке, наличие защищенных прав интеллектуальной собственности, возможность внедрения (коммерциализации) и начало производства в относительно короткие сроки — не более 3 лет, важно разбить финансирование проекта на этапы с определением всех, в которых принимаются решения о последующем финансировании, потенциальный объем рынка не менее 1 млрд. руб. в год, возможность выхода из проекта (продажа компании) в течение жизни фонда (не позднее 2012–2013 г.), объем инвестиций от 5 до 40 млн. рублей.

В качестве типовых ошибок бизнес-планов, приносимых в Фонд, Шеховцов отметил следующие: неясная бизнес модель, Излишне детальное описание разработки, отсутствует или невнятен маркетинговый план (кто и почему будет покупать товар, каковы объемы рынка, какова стра-

тегия продвижения). Не описана позиция или предположения соискателя о том, как будет выходить из проекта венчурный инвестор, не рассматриваются пессимистические сценарии развития событий и отсутствует анализ рисков. «Отсутствуют описания управленческой команды или предложения по ее формированию, денежные потоки «загрубляются» из-за выбора в качестве расчетного периода года, забывают про НДС, приукрашивается действительность. «Скелет в шкафу» обнаруженный на стадии аудита — это потеря доверия к партнеру»...

«К сожалению, венчурное инвестирование является у инноваторов синонимом научных исследований. Мы не занимаемся выдачей грантов. Мы можем ждать R&D полгода, но не дольше». По мнению Шевцова, в фонды приносят много проектов с хорошим ноу-хау, но они ориентированы на очень маленький и сегментированный рынок. Всем проектам свойственна невысокая дисциплина при оформлении документов, низкая культура оформления и защиты интеллектуальной собственности. Много «сырых» проектов: либо сильная команда, но слабая идея и невнятная бизнес-модель, либо сильная идея или технология, но слабая команда либо сильная команда и идея, но непрофессионально подготовленное предложение для фонда.

«К сожалению, мы больше сталкиваемся с разработчиками, а не с предпринимателями, поэтому предпочитаем работать с бизнес-ангелами, которые приходят с профессионально подготовленными предложениями.

ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами» дает предпринимателю построение бизнес модели, Business development в проектах, приглашает ключевых людей (стратегов, маркетологов, людей, которые обеспечат профессиональный финансовый менеджмент), осуществляет поиск стратегических партнеров: потенциальных покупателей, заказчиков, компаний, которые обеспечат стратегическое развитие бизнеса, обеспечивает максимальное наращивание капитализации компании в во время работы на деньги Фонда и в момент продажи доли.

Проблемой российского малого инновационного бизнеса, по мнению Шевцова, является низкий уровень предпринимательской активности: год от года количество зарегистрированных компаний падает. А венчурный бизнес развиваем там, где есть спрос на новые технологии, который исходит от среднего и крупного бизнеса, а сегодня в России нет процесс роста числа отечественных компаний.

Еще один тревожный фактор — падает уровень научных исследований и уровень подготовки инженерных кадров. Может возникнуть момент прекращения генерации научных знаний. Наши научные кластеры плохо интегрированы в международные научные центры. Хорошо, что появились деньги: инвестиционные предложения стимулируют создание высокотехнологичной индустрии. На «свободные» деньги можно покупать дорогих управленцев, обучать за рубежом, покупать технологии, инвестировать в инфраструктуру. Быстро формируется отрасль высокотехнологичного инвестирования: то, что в других странах делалось за десятки лет, у нас происходит на глазах. Есть возможность заимствовать лучшее, привлекать и развивать самые эффективные модели. Некоторое затишье на рынках США и ЕС способствует привлечению опытных предпринимателей в Россию. IP портфель возможно перенести в российские компании. «Сегодня необходимо привлечение международных компаний имеющих опыт успешной коммерциализации НИОКР, подготовка предпринимателей через бизнес-инкубаторы, технопарки, университеты, льготная оплата бизнес образования. Предпринимателям (соискателям инвестиций) нужно четко понимать, что венчурные инвестиции — это бизнес, а не раздача безвозвратных грантов, что инвесторы ждут отдачи от вложений. Поэтому целесообразно привлечь профессионального консультанта, который поможет подготовить бизнес план. Это существенно упростит процесс общения с инвестором».

В заключение Максим Шеховцов призвал инновационные компании обращаться в венчурный фонд, поскольку «половина средств фонда все еще не проинвестированы».

Николай Митюшин, директор по инвестициям Венчурного фонда ABRT, на вопрос об особенностях формирования команды венчурного фонда, дал простой и лаконичный ответ —



«команда должна уметь быстро и результативно выполнять основные задачи фонда, а именно: поиск и отбор проектов (Фонд ежегодно из 1000 компаний-соискателей инвестиций отбирает 3–5 компаний), определение структуры сделки: объем инвестиций, доля, которую получает фонд, проверка операционной деятельности компании, инвестиция и совместная работа.

Фонд должен зарекомендовать себя как надежный, то есть уметь себя правильно продать, а для этого нужен грамотный PR и демонстрация убедительных историй успеха.

Для отбора хороших проектов для инвестиций в венчурном фонде АВРТ создана специальная команда менеджеров, которая обзванивает компании по всему миру, оценивает их сайты, отслеживает, посещает ли компания конференции... Фонд общается одновременно с двумя тысячами компаний, потому что в венчурном бизнесе самое важное — иметь сто друзей.

Чтобы выполнить оценку проекта, нужны профессиональные эксперты. Важнейшим требованием к менеджеру проекта является владение мастерством переговоров, умение выполнить анализ маркетинговой информации, выявить конкурентные преимущества перед аналогами.



Евгений Васильченко, руководитель группы инновационных менеджеров ЗПИФ венчурных инвестиций Maxwell Capital, рассказал о процессе формирования Управляющей компанией Максвелл Эссет Менеджмент фонда венчурных инвестиций, сфокусированного в области медицинских инноваций и биотехнологий.

Приоритетными направлениями исследований, финансируемых фондом, являются молекулярное моделирование биологически активных субстанций; синтез пептидов, обладающих биологически активными свойствами; методы клеточной терапии поврежденных органов и тканей; технологии выделения и криоконсервирования стволовых клеток; разработка систем жизнеобеспечения человека; медицинские технологии экстремальных состояний; разработка и производство рекомбинантных белков трансгенными клеточными структурами; технологии вирусных и невирусных систем переноса генно-инженерных конструкций; технология высокопроизводительного параллельного анализа экспрессии генов на основе программно-аппаратного комплекса считывания и анализа биологических микрочипов и др.

Создаваемый фонд планирует иметь в инвестиционном портфеле проекты различных стадий развития: фонд интересуют перспективные проекты находящихся как на этапе исследований, так и компании, выпускающие готовую продукцию на открытый рынок.

Основными критериями отбора проектов являются наличие сильной команды ученых-разработчиков; наличие исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности; возможность генерирования продаж через 2–3 года и обеспечение успешного выхода для фонда через 5–7 лет; объем потенциального рынка для данной продукции не менее \$50 млн. и темпы его роста не менее 20% в год.

Объем инвестиций, осуществляемых фондом на первоначальном этапе, составляют не более \$500 тыс., совокупный объем инвестиций не должен превышать \$5 млн.

С точки зрения управления проектами предполагается «активное» или «пассивное» участие специалистов фонда в оперативном управлении компаниями, в зависимости от уровня развития менеджмента у реципиентов. «Пассивное» управление подразумевает оказание помощи в стратегическом консалтинговых услуг компаниям, получившим финансирование от фонда, а при «активном» управлении, компании вправе рассчитывать на получение и нематериальных активов: помощь в бизнес-планировании, маркетинговом консалтинге, организации дополнительного финансирования (банковские кредиты, займы и т.д.), юридическом обеспечении и патентно-правовой защите, помощи в организации производственного процесса и т.д.

Основной задачей фонда является развитие инвестируемых компаний и получение прибыли путем повышения их капитализации.

Докладчик подчеркнул, что венчурные фонды не любят требования денег без гарантий. Нужно подходить дискретно к процессу инвестирования.

В качестве основных проблем формирования сбалансированного портфеля инновационных проектов Евгений Васильченко отметил крайне малое количество биотехнологических компаний, пригодных для финансирования, несовершенство законодательства в отношении трансферта технологий (Spin-out), отсутствие оценок интеллектуальной собственности и «know-how» с позиции их рыночного применения и потенциала коммерциализации, законодательные ограничения на формирования портфеля в рамках ЗПИФов, неразвитость института бизнес-ангелов и центров коммерциализации технологий. «Не дело венчурных фондов проводить ликбез для авторов и владельцев разработок», — заметил Васильченко.

Характеризуя основные проблемы кадрового обеспечения инновационной деятельности **Владимир Зинов, декан факультета инновационно-технологического бизнеса АНХ при Правительстве РФ** подчеркнул, что инновационная деятельность предметной не является, а потому учить ей нельзя. «Это — не экономическое образование, которое дает ВУЗ. Очарованный народ покупает ожидания. Все стандарты, которыми руководствуются ВУЗы, написаны преподавателями этих вузов, не имеющими представления об инновационных бизнес-процессах». Поэтому, по мнению Зинова, нужно дорабатывать профессиональные стандарты, разрабатывать отраслевые программы, а в регионах создавать губернаторские программы подготовки инновационных менеджеров.

«Кадры для инновационной деятельности — двоякая проблема: всех предметников надо учить тому, как делаются инновации в их сфере, а специалистов надо учить управлять инновационным проектом. В разных предметных областях по-разному складываются даже алгоритмы защиты объектов интеллектуальной собственности. Поэтому во всех вузах должны быть такие специализации, а универсальные программы никому не нужны».

Подготовка по дисциплине «Инновационный менеджмент» без привязки к конкретной предметной сфере выхолащивает содержание и не приносит обучающего эффекта. У специалистов, имеющих образование в области менеджмента, нет системных знаний в области управления интеллектуальной собственностью и коммерциализацией технологий, ограничены представления о специфике выведения на рынок нового высокотехнологичного продукта, интеграции новых технологий в общую деятельность компании, технологическом аудите, управлении инновационными проектами. Вследствие этого качественный уровень работников российских организаций и предприятий в области менеджмента инноваций существенно уступает требованиям, предъявляемым на международном рынке труда.

Потому получили распространение различные краткосрочные курсы, которые проводят не только учебные заведения, но и многие консультационные и инжиниринговые фирмы, сеть которых расширяется.

Главная особенность программ подготовки менеджеров инновационной деятельности, по мнению Зинова, должна заключаться в значительном объеме самостоятельной работы слушателей, основанной на продвижении на рынок конкретных технологий и новых продуктов, которые непосредственно связаны с задачами, стоящими перед обучающимся. Тогда и приобретаются практические навыки.

Второй принципиальной особенностью успешных программ является подбор преподавателей из числа профессионалов-практиков, тех, кто работает в сфере реального инновационного бизнеса в качестве руководителей или консультантов. Слушатели доводят свои конкретные проекты, используя профессиональные консультации преподавателей-практиков.

Новая сфера управления уже обеспечена новым профессиональным стандартом — «Менеджер инновационной деятельности научно-технической и производственной сферах», который утвержден постановлением Минтруда России от 05.03.2004 № 34. Профессиональный стандарт стал основой разработки должностных инструкций, программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов, создания системы их сертификации.

Зинов представил результаты выполненного в 2005–2006 годах Факультетом инновационно-



технологического бизнеса Академии народного хозяйства при Правительстве РФ по контракту с Роснаукой проекта «Научно-методическое обеспечение создания национального информационно-аналитического центра по мониторингу подготовки кадров для научно-инновационной деятельности и обеспечению их мобильности».

Осознаваемый спрос оценивался на основе исследований в г. Санкт-Петербурге, в Кемеровской, Пензенской, Томской областях, Ставропольском крае. На основе полученных оценок потребностей в кадрах по управлению в сфере инновационной деятельности была рассчитана усредненная оценка для всех регионов РФ с учетом численности населения и показателей их инновационного развития, а также в целом для Российской Федерации. **В рамках принятых допущений спрос на специалистов по управлению в сфере инновационной деятельности в настоящее время в целом по стране составляет более 80 тысяч человек.**

«Я считаю, что переход к инновационной экономике возможен, нужна лишь воля, а воли я не вижу. Происходит административная реформа, возникает новая концепция инновационной экономики, и я все жду, какой регион этим займется созданием региональной инновационной системы».



Вступая в полемику с приведенными в докладе Владимира Зинова оценками потребности в инновационных менеджерах, **Ольга Gladkova, аналитик онлайн-рекрутинговой системы «Headhunter»**, продемонстрировала результаты анализа спроса на менеджеров инновационной деятельности на рынке труда Москвы и Санкт-Петербурга.

Полученные в результате проведенного системой «Headhunter» исследования данные свидетельствуют о невысоком уровне спроса на управленцев в инновационных областях (табл. 1).

Таблица 1

Количество вакансий инновационных менеджеров в базе вакансий сайта hh.ru по Москве и Санкт-Петербургу.

Позиция	2006 г.	2007 г.
Инновационный менеджер	80	61
Топ-менеджмент	21	6
всего:	101	67

По мнению эксперта, одна из причин расхождения состоит в том, что специальность «Инновационный менеджер» или «менеджер инновационной деятельности» достаточно новая и не все работодатели четко формулируют запрос на инновационных менеджеров. В результате часть информации о спросе теряется.

Тем не менее, полученная выборка позволяет сделать некоторые выводы о структуре спроса на инновационных менеджеров и о предлагаемых заработных платах. Наибольшее количество вакансий на должность инновационного менеджера было размещено промышленными компаниями, а также компаниями, занимающимися разработкой программного обеспечения и компаниями телекоммуникационной сферы (табл. 2).

Среди отраслей промышленности инновационные менеджеры наиболее востребованы в пищевой и химической отраслях (рис. 1), 58% запросов поступают из отечественных компаний (рис. 2).

Уровень заработных плат инновационных менеджеров выше, чем средние заработные платы менеджеров среднего звена и специалистов в Москве в 2007 г. (рис. 3 и табл. 4).

Количество вакансий инновационных менеджеров по отраслям

Отрасль	2006 г.	2007 г.
Промышленность	32	17
Разработка ПО/Интернет/Телеком	14	15
Банки	6	1
Консалтинг	6	1
Финансы	2	2
Венчурные фонды и компании	1	3
Строительство	4	—
Страхование	3	—
Транспорт	—	1
Общественное питание	—	1

Примечание: 40% вакансий инновационных менеджеров размещенных за 2006–2007 гг. на сайте hh.ru кадровыми агентствами.



Рисунок 1. Распределение вакансий инновационных менеджеров по отраслям промышленности, 2007 г.



Рисунок 2. Спрос на инновационных менеджеров в иностранных и российских компаниях

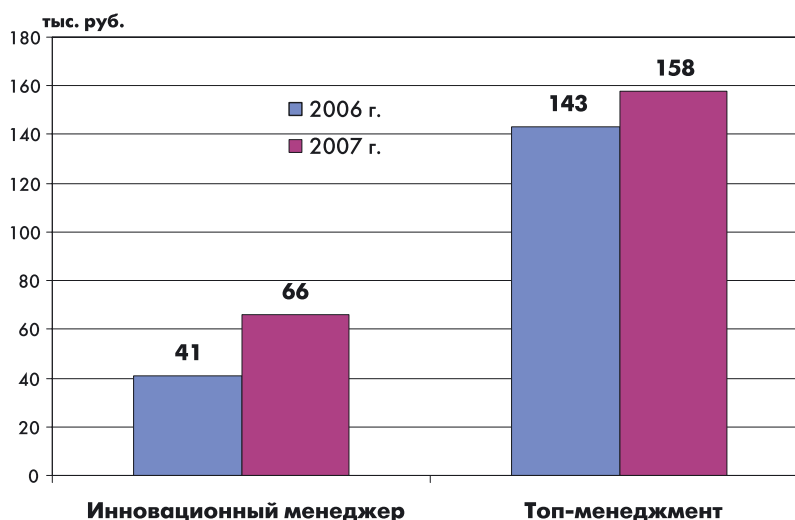


Рисунок 3. Средние заработные платы инновационных менеджеров

Наиболее высокооплачиваемые специальности, Москва, 2007 г.

Профессиональная область/специализация	Предлагаемая средняя заработная плата, руб./мес.
Брэнд-менеджер	55 000
Главный бухгалтер	52 500
Аналитик в IT-сфере	50 000
Адвокат	48 100
Архитектор	47 500
Аудитор	47 200
Инженер в строительстве	43 800
Финансовый менеджер	43 100
Менеджер по продажам	41 300
Программист/разработчик	40 400

Основными требованиями работодателей к менеджерам инновационной деятельности, являются: высшее профильное образование в производственных сферах деятельности компании или глубокие знания производственной сферы; высшее экономическое образование, либо хорошие знания в экономике. Инновационный менеджер должен владеть навыками организации научных исследований, моделировать различные процессы и управлять ими, основами финансового планирования и бухгалтерского учета. Главные качества инновационного менеджера — обширный кругозор и восприимчивость. Он должен обладать компетенцией по достаточно широкому кругу вопросов, а также навыками работы на различных позициях, уметь быстро усваивать новые знания и полезный опыт, разбираться в вопросах управления правами на интеллектуальную собственность, а также защиты указанных прав, знать особенности российского и зарубежного законодательства в этой сфере.

Функциональными обязанностями, наиболее часто указываемые в вакансиях, являются следующие: изучение рынка, выявление потребностей в новых материалах, продуктах, услугах технологиях, расчет потенциальной емкости рынка, генерация, поиск и предварительная оценка идей, мониторинг и своевременное усовершенствование технологических процессов, правовая защита инновационного проекта, разработка концепции проекта, маркетинговой стратегии и анализа бизнеса, поиск оборудования для производства материалов, ведение переговоров с поставщиками, заключение контрактов на поставку, работа с предприятием-изготовителем по выработке технологии производства новой продукции.



Комментируя прозвучавшие в двух докладах противоречивые оценки потребностей в инновационных менеджерах (80 000 специалистов в год, по данным исследования Факультета инновационно-технологического бизнеса Академии народного хозяйства при Правительстве РФ и 61 запрос за 2007 год на рынке труда Москвы и Санкт-Петербурга, по данным системы «Headhunter»), **Наталья Куракова, директор Центра венчурного предпринимательства Московской Международной Высшей школы бизнеса МИРБИС**, руководитель группы экспертов ЗПИФ венчурных инвестиций Maxwell Capital Group, отметила, что главной иллюзией, кадровым обеспечением которой занимаются вузы, создавшие специализированные программы, является якобы существующий спрос на инновационных менеджеров со стороны промышленного сектора отечественной экономики.

Действительно, в индустриально развитых странах к началу XXI века именно корпорации предпринимательского сектора сложились как важнейшие структуры национальных инновационных систем. На их долю приходится большая часть финансирования научных разработок. Одновременно финансируя исследования и воплощая в реальные продукты и технологии научные результаты и изобретения, они берут на себя все риски за ими же выбранные основные направления научно-технического развития.

Если бы в модели отечественной экономики угадывалась инновационная ориентированность, то принятая за 100% потребность в кадрах по управлению в сфере инновационной деятельности, имела бы следующую структуру: предприятия промышленного сектора — 75%; научно-исследовательские организации и вузы — 5%; организации инновационной инфраструктуры — 5%; венчурные и инвестиционные фонды — 5%.

«Казалось бы, что данные, приведенные аналитиком онлайн-рекрутинговой системы «Headhunter», такую пропорцию и демонстрируют, но факт всего лишь 17 обращений за 2007 год по подбору инновационных менеджеров со стороны промышленного сектора двух крупнейших городов России, является ярким подтверждением корректности отраслевой конъюнктурно-экономической информации и экспертных заключений, согласно которым на исходе 2007 года лишь 4% отечественных предприятий демонстрируют инновационную активность», — подчеркнула Куракова.

«Между тем, инновационная экономика создается совокупной деятельностью инновационно активных предприятий, а не политическим решением. Забывая это, все мы попадаем в плен второй иллюзией, утверждая, что инновационные менеджеры необходимы, в первую очередь, для управления высокотехнологичными проектами». Выбор индустриальными странами государственных приоритетов в научных исследованиях и тщательное определение механизмов их реализации являются одной из основных тенденций последних десятилетий в научной сфере. Тем не менее, эти приоритеты никак не соотносятся с мировыми рейтингами наиболее инновационных компаний мира, что является ярким показателем того, что инновационная экономика живет по своим законам. Так, по данным журнала BusinessWeek, в 2007 года в топ-20 вошли следующие компании: APPLE, GOOGLE, TOYOTA MOTOR, GENERAL ELECTRIC, MICROSOFT, PROCTER & GAMBLE, 3M, WALT DISNEY CO, IBM, SONY, WAL-MART, HONDA MOTOR, NOKIA, STARBUCKS, TARGET, BMW, SAMSUNG ELECTRO-NICS, VIRGIN GROUP, INTEL, AMAZON.COM.

Как явно демонстрирует рейтинг, в первую десятку наряду с ИТ-компаниями попали и компании, которые трудно отнести к высокотехнологичным. Так американская компания 3M всю свою линейку продуктов построила на двух функциях — клеить и скоблить — и создала огромное количество «невысоких», но очень востребованных рынком технологий и продуктов. Бюджеты таких компаний, сделанные на скотчах и абразивных материалах в случае 3M и на прокладках и шампунях от перхоти в случае с P&G, сопоставимы с бюджетом Российской Федерации. И в основе инновационной активности этих компаний лежит не жажда новых знаний, высокое сознание топ-менеджмента, не исключительный уровень дерзновенности и пылливости умов персонал, а боязнь потери отраслевого или рыночного лидерства — ведь новую рецептуру шампуня от перхоти и улучшенную конструкцию памперса завтра может предложить JOHNSON & JOHNSON. Никогда прежде компания MICROSOFT не покупала старт-апы, предлагающие новые принципы лингвистического поиска, а теперь покупает, потому что появилась Google.

Ожидание спроса на выпускников программ, по мнению Кураковой, следует связывать с третьей иллюзией, а именно с предположением, что в России уже существует некий пул инновационных проектов, которые могут стать объектами венчурного инвестирования государства и негосударственных управляющих компаний, готовых разделить свои инвестиционные риски. «Если в ближайшее время с участием Российской венчурной компании планируется создание более 100 высокотехнологичных компаний, это значит, что экспертизу и отбор должны пройти не менее 1000 проектов, которых, как уже показала практика, нет, а стало быть, частно-государственным венчурным фондам придется рассматривать проекты посевной и даже предпосевной стадии, для экспертизы и управления которыми понадобятся профессиональные команды инновационных менеджеров. Именно на эти реальные бизнес-процессы в отечественной инновационной сфере последнего года мы и затачиваем свою программу, рассматривая в качестве ее основного стратегического партнера фонд венчурных инвестиций Maxwell Capital Group, в котором уже в этом году начнут работать слушатели программы МИРБИС «МВА — Управление высокотехнологичными проектами».



Александр Комаров, начальник отдела ин-вестирования Национального содружества бизнес-ангелов СБАР,

рассказал собравшимся, как бизнес-ангелы формируют команду проекта и каковы критерии отбора этих людей. «Я занимаюсь отбором и экспертизой проектов и выработал некоторую методику оценки личностных характеристик автора-инноватора. На раннем этапе экспертизы проекта выполнить его техническую и маркетинговую экспертизу Вы не можете, а вот личностные качества разработчика оценить достаточно просто. Главное — готовность к сотрудничеству и манифестация этой готовности. Если человек не хочет прислушиваться к чужому мнению, если неискренен, будет тяжело. Вместе с тем лидерские качества разработчика являются «палкой о двух концах». С одной стороны он должен поднять компанию, с другой — быть готовым в нужный момент уйти в тень».

Вторым важным условием отбора проектов является ясное представление автора о том, чего не хватает для коммерциализации его проекта. Деньги — лишь один важный элемент, но далеко не единственный. Говоря о форме представления проектов, Комаров отметил, что скептически относиться к приносимым разработчиком бизнес-планам. Привлечение консалтинговых компаний к их написанию стоит 15–20 тыс. долл., что не доступно большинству разработчиков. Поэтому он рекомендовал внимательнее изучить требования СБАР к бизнес-планам, выложенные на сайте Содружества.

Олег Мовсесян, генеральный директор Научного парка МГУ им. М.В. Ломоносова,

отвечая на вопрос, чего не хватает отечественному венчурному бизнесу, подчеркнул, что любой технологический бизнес начинается с фундаментальных исследований. «Сегодня мы чувствуем, что деньги вернулись в Университет. Люди уходят из технологических компаний и приходят к нам, потому что финансирование фундаментальных исследований становится с каждым годом лучше. Однако высокотехнологичные проекты мирового уровня появляются все еще редко. А государство уже создало спрос на такие проекты. С перспективами коммерциализации дело тоже обстоит неплохо — появились гранты в Фонде Бортника, в РФФИ. Однако оформление конкурсной документации требует больших временных затрат, до бизнеса не доходят руки. Большой проблемой остается финансирование старта бизнеса, не хватает бизнес-ангелов. В Англии, например, в каждом графстве существует ассоциация бизнес-ангелов, у нас их мало. Первые посевные фонды появились, но их недопустимо мало. Вот здесь бы государство могло бы себя проявить. В России созданы более 300 бизнес-инкубаторов — хорошо бы их простимулировать к сотрудничеству с посевными фондами.

Третья проблема — кадры. На вопрос, куда Вы хотите идти дальше, выпускники ведущих российских вузов все еще отвечают: «в чиновники, в крупный бизнес, наемником в крупную зарубежную компанию». Уходить в инновационный бизнес — все еще не престижно. За рубежом есть система мотивации, а у нас этого нет».



Алексей Власов, генеральный директор Центра акционирования инновационных разработок,

отметил в своем выступлении более высокую результативность в подготовке проектов предпосевной стадии в регионах по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом. По мнению докладчика, поиск инвесторов следует вести в Москве, а поиск проектов — в регионах. Вместе с тем, по мнению Власова, как таковых региональных инновационных систем не существует. А именно региональные системы должны отвечать на вопрос, какие технологии нужны региону.

Доклад **Александра Кудрявцева, директора Объединения изобретателей и патентовладельцев**, демонстрирующий истории успехов российских команд инновационных менеджеров на развитых рынках Европы и США, вызвал большой интерес участников конференции. Он рассказал о явлении оффшорного изобретательства в России, возникшем по аналогии с индустрией индусского оффшорного программирования. Интересно, что идеологом обоих явлений стал американский миллионер Джим Симс. Увидев, что в России хорошо изобретают, он организовал вовлечение российских изобретателей, владеющих навыками профессионального решения изобретательских задач в выполнение консалтинговых проектов по заказам крупных зарубежных промышленных компаний. Докладчик продемонстрировал ряд убедительных успешных инновационных проектов, выполненных российской командой менеджеров, владеющих методологией ТРИЗ. По мнению Кудрявцева, менеджер инновационного проекта является заложником изобретателей, людей сложных и часто непредсказуемых. «Инновационный процесс в России — первобытная система собирательства и охоты. Эта система не могла устроить оборонные фирмы 70-х годов. Истребитель должен был взлететь, даже если одного разработчика в одном отделе ничего не осенит. Точно также работает наша фирма в формате оффшорного изобретательства».



Декан факультета инноваций и высоких технологий МФТИ Валерий Евгеньевич Кривцов рассказал, что созданный два года назад новый факультет МФТИ был задуман как «прививка инновационного менеджмента физикам-технологам».

«Инновационный процесс — сложно организованный процесс с большим количеством циклов и стадий. В момент зачатия инновации инновационный менеджер не является главной фигурой, главная фигура — создатель результата интеллектуальной деятельности. Мы «разрезали» инновационный процесс на части, отраженный в структуре кафедр факультета. Сегодня уже очевидно, что наукоемкие технологии возникают на стыке науки, экономики, управления, финансов и инвестиций».

В заключении Владимир Зинов произнес слова, с которыми согласились практически все участники конференции: «Что касается развития венчурной индустрии в России, то это, скорее Мальдивы инновационного бизнеса, а жить на Мальдивах дано не каждому... «Переломный» и «этапный» период в России будет всегда. Поэтому уже сегодня в России должны появиться плоды инновационного бизнеса, возбуждающие талантливые умы. Вот чем нужно заразить молодежь. А пока создатель Google говорит: «Я только сейчас понял, как здорово, что папа увез меня из России в США».

В работе конференции приняли участие более 150 представителей практически всех структур, образующих национальную инновационную систему РФ, что позволило выработать координированные шаги по совершенствованию кадрового обеспечения отечественной инновационной сферы и принять следующее решение:

РЕШЕНИЕ
научно-практической конференции
«Кадровое обеспечение российской индустрии венчурного инве-
стирования»



- 1.** Считать подготовку кадров для управления инновационными и инвестиционными проектами в сфере высоких технологий обязательным условием построения инновационной экономики в России.
- 2.** Отметить, что, несмотря на предпринимаемые федеральным и региональным правительствами меры, координация этого направления деятельности является недостаточной. Для оценки объема и структуры спроса на инновационных менеджеров в России и идентификации реальных бизнес-процессов инновационной сферы, на которые должна быть ориентирована подготовка таких специалистов необходим регулярный мониторинг запросов промышленного сектора и структур отечественной индустрии венчурных и прямых инвестиций.
- 3.** В целях выработки координированных шагов по совершенствованию кадрового обеспечения отечественной инновационной сферы проведение подобных тематических конференций сделать ежегодным.
- 4.** Предусмотреть возможность разработки новой государственной программы по подготовке экспертов инновационных проектов.
- 5.** Предусмотреть в программе Московского Венчурного Форума секции по совершенствованию кадрового обеспечения отечественной инновационной сферы.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ:



- **Алексей Костров, генеральный директор «Агентство по развитию инновационного предпринимательства»:**

«Конференция является хорошим примером интеграции различных элементов национальной инновационной системы, позволяющей выработать координированные шаги».

- **Александр Каширин, Председатель правления Независимого содружества бизнес-ангелов «СБАР»**

«Такие конференции полезны именно потому, что позволяют профессиональному сообществу дать единое толкование ключевым понятиям: что есть инновационная экономика? Какова система взаимодействия всех групп субъектов инновационной экономики? Что должно стать главным объектом инвестиций?»



- **Масленников Валерий Владимирович, директор Бизнес-парка «УНИКУМ (Учебно-научный комплекс успешного менеджмента)» Государственного университета управления**

«Редко удастся встретиться с потенциальными работодателями для слушателей наших программ. Спасибо организаторам за предоставленную возможность».

- **Борис Киселев, руководитель программы МВА «Стратегический и инновационный менеджмент», зав. кафедрой инновационного менеджмента Государственного Университета Управления**

«Я не помню конференцию, на которой мне были бы интересны все ее доклады: от первого до последнего. Уникально полезное мероприятие»



- **Вартанов Мисак Оганесович, директор международной высшей школы бизнеса инновационных и компьютерных технологий (МВШБ ИКТ) при факультете экономики и управления МИРЭА, эксперт проекта ТАСИС «Поддержка инновационных экспортно-ориентированных малых и средних предприятий РФ».**

«Я практически впервые получил возможность лично познакомиться с коллегами, руководящими программами подготовки услышать и обменяться с ними мнениями.»