

УДК 316.4

Н.П. Погодаев

**«ПОЛИГОН ИНЖЕНЕРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»: ПОИСК
ТЕХНОЛОГИЙ ПОДГОТОВКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ДЛЯ НАУКОЁМКОГО БИЗНЕСА**

Одной из проблем реализации большого научного потенциала томских вузов для модернизации российской экономики является создание предприятий, способных превращать научные разработки в бизнес, приносящий прибыль. В статье, на основе наблюдения и экспертных интервью с участниками одного из томских бизнес-инкубаторов, рассматривается опыт подготовки команд, состоящих из разработчиков высоких технологий и предпринимателей из числа студентов. Процесс подготовки раскрывается через ряд технологических приемов. К их числу относятся принципы создания данного бизнес-инкубатора, мотивация его сотрудников и волонтеров, этапы отбора студентов, способных возглавить бизнес высоких технологий, особенности возрастной дистанции между наставниками и подопечными, структура «мозгового центра» и отношения между его участниками, формы и цели взаимодействия студентов с опытными предпринимателями. Продуктом данной гуманитарной технологии является новая ментальность формирующейся предпринимательской среды, состоящей из нынешних студентов и выпускников университетов. Важным её аспектом является не только стремление к внедрению новых технологий, но и формирование новых отношений между людьми. Главной ценностью выступает интеллектуальный потенциал человека и возможности его свободной творческой реализации.
Ключевые слова: гуманитарные технологии; бизнес высоких технологий; бизнес-инкубатор; экспертное интервью; студенты.

Бизнес в сфере высоких технологий требует сочетания двух талантов – учёного-разработчика и бизнесмена. Безусловно, существует немало блестящих примеров их сочетания в одном человеке. Но как этого достичь, когда речь идет о современной вузовской среде? «Полигон инженерного предпринимательства» при Томском политехническом университете является своеобразным бизнес-инкубатором, где идет поиск путей подготовки бизнескоманд, объединяющих тех, кто создает научные проекты, и тех, кто способен превратить их в бизнес.

В основу статьи легли некоторые наблюдения за этим процессом и экспертные интервью с непосредственными участниками программ «Полигона». Даже весьма краткий срок существования проекта и неизбежная односторонность его восприятия через призму мнений его адептов позволяют говорить об интересных подходах использования гуманитарных технологий при решении заявленной проблемы. Составляющими процесса стали «кредитная история» и мотивация создателей «Полигона», мировые бренды, которые стали отправной точкой проекта, этапы отбора тех, кто способен возглавить бизнес, особенности возрастной дистанции между наставниками и подопечными, структура «мозгового центра» и отношения между его участниками. Синтез этих и других составляющих привел к интересному проекту формирования

новой ментальности складывающейся предпринимательской среды, состоящей из нынешних студентов и выпускников вузов. Очень важно и то, что смена ментальности связывается не только с внедрением новых технологий и новых бизнесов, но и с формированием новых отношений между людьми.

Формирование наукоёмкого бизнеса – одна из весьма сложных и пока не решенных задач модернизации современной российской экономики. Оставляя за скобками проблему развития отечественной промышленности, которая должна быть главным потребителем наукоёмких технологий, обратимся к проблеме формирования предпринимательского потенциала, профессионализации субъектов рыночного хозяйства. Спонтанный процесс вхождения в рынок в 90-е гг. XX в. постепенно меняется на освоение рыночного пространства людьми, владеющими навыками менеджмента, маркетинга, аутсорсинга и прочим необходимым инструментарием. Одной из важнейших составляющих этого процесса является формирование новой ментальности, предполагающей умение находить и использовать всё новые и новые бизнес-идеи, аккумулировать потенциал научно-технического творчества и предпринимательского искусства, превращающего технические проекты в товары и услуги, приносящие прибыль.

Наиболее ценным ресурсом студенческого Томска является неиссякающий поток молодёжи, стремящейся обрести профессиональные навыки и компетенции, найти адекватный способ использования своего личностного ресурса в условиях современной социально-экономической ситуации. Вся история развития индустриального и особенно постиндустриального общества свидетельствует о том, что неотъемлемой его частью являются высокие гуманитарные технологии, задача которых состоит в развитии личностной составляющей модернизационного процесса. Практика томских университетов даёт возможность проанализировать этот процесс на конкретных примерах.

Среди различных направлений деятельности томских бизнес-инкубаторов есть и направление по подготовке предпринимателей, как главных субъектов рыночной экономики, важнейшей составляющей социальной базы модернизации. Именно этим занята учебно-научная лаборатория «Полигон инженерного предпринимательства» Института инженерного предпринимательства Томского политехнического университета». Успешность проекта оценит история, сегодня же интерес представляют сами высокие гуманитарные технологии, направленные на развитие личностного и профессионального потенциала тех, кто решил стать предпринимателем.

«Полигон» был создан в апреле 2010 г. Основная его задача – найти среди многочисленных студентов политехнического университета тех, кто способен к предпринимательской деятельности, и помочь им довести их проекты до той стадии, когда они станут интересны инвесторам.

В целом томские бизнес-инкубаторы создавались как структурные подразделения университетов. Это обстоятельство имело и свою сильную и свою слабую стороны. Что касается «Полигона инженерного предпринимательства», то в его создании решающую роль сыграл не только и не столько вуз, сколько частная инициатива некоторых его выпускников.

За полгода им удалось получить поддержку ряда структур федерального и регионального уровня, среди которых были Федеральное агентство по делам молодёжи и департамент развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области.

При анализе любого проекта немалый интерес представляет «кредитная история» его сотрудников – профессиональный, жизненный опыт и рожденная ими мотивация. Один из организаторов проекта так объясняет появление идеи о создании «Полигона инженерного предпринимательства»: *«Я занимался до этого долго студенческим самоуправлением, мы сделали в Политехническом организацию, которая была третьей по стране из двухсот там скольких-то университетов, вот, и в один прекрасный момент я понял, что мы страдаем немного ерундой, потому что мы говорим людям, что надо быть активными, надо чего-то там достигать, а чего – не говорим. У меня в это время уже был свой бизнес, и я понял, что надо как-то переводить их на планку того, чтобы, выходя из университета, у них уже было что-то своё»* (сотрудник «Полигона»).

В качестве второй составляющей любого проекта можно рассматривать те образцы, которые были использованы для создания нового проекта. Проанализировав опыт пятидесяти университетов мира, за основу были взяты модели, используемые в Массачусетском технологическом университете, университете Стэнфорда и Немецком техническом университете Берлина.

Для перенесения опыта западных университетов на платформу Томского политехнического университета был использован своеобразный альянс с Институтом инженерного предпринимательства ТПУ. Средний возраст команды, взявшей за реализацию проекта, составлял 20 лет.

Потенциал, необходимый для деятельности «Полигона инженерного предпринимательства», формировался главным образом за счет внешних источников – программ Министерства экономического развития, ряда департаментов и частных проектов. Вклад ТПУ состоял в предоставлении офиса площадью в 20 кв. м и годового фонда заработной платы в 120 тыс. руб. Финансовый оборот «Полигона инженерного предпринимательства» в первый год его работы составил 3,2 млн руб.

Процесс отбора резидентов «Полигона» включает четыре этапа: информирование, вовлечение, обучение, построение партнерских отношений с теми, кто смог создать свой бизнес. Добившись включения в учебный план бакалавриата ТПУ курса «Инженерное предпринимательство» (36 часов), основатели проекта получили возможность рассказать второкурсникам о сути предпринимательства. В изложении идеологов проекта предпринимательство рассматривается как обычная профессия с определенной карьерной лестницей. Как и любой профессией, им могут заниматься далеко не все, но те, кто хочет себя попробовать, могут прийти в «Полигон инженерного предпринимательства». Кроме того, курс предполагает так называемые точки входа, т.е. некие мероприятия, которые позволяют желающим ближе познакомиться с деятельностью «Полигона» и понять, является ли предпринимательство именно той сферой деятельности, которой бы они хотели и могли посвятить себя.

Очевидную мысль о том, что студенческая среда состоит не только из тех, кто горит желанием двигать всё новые и новые предпринимательские проекты, подтверждают и сами студенты: *«Мои ближайшие друзья – это ребята, которые никогда не останавливаются, они всегда что-то делают. Они всегда что-то хотят, ну чисто никогда нету времени. У нас у всех два образования, есть обязательно проекты, есть ещё что-то, есть, естественно, личная жизнь, есть личные интересы Но, к сожалению, ... очень много ребят, которые хотят готовые решения, готовые методики и не хотят даже помечтать, что-то придумать.... Хотят, чтобы всё было готово на блюдечке с красивой каёмочкой голубой. Печально, но что же с этим поделаешь. Мне кажется, это всегда было»* (волонтёр «Полигона»).

Практика показала, что от 7 до 10 процентов студентов, которые прослушали вводный курс о предпринимательстве, переходят на вторую ступень – на этап вовлечения в работу «Полигона инженерного предпринимательства». Задача этого (второго) этапа – помочь определиться студенту с его бизнес-идеей: *«У тех, у кого есть жилка предпринимательская, – у них, как правило, много идей, на самом деле. Но они, в силу опыта, пока ещё не выкристаллизовались...»* (сотрудник «Полигона»).

В ходе работы над своей бизнес-идеей, студент может воспользоваться теми материалами, которые предлагает ему «Полигон», – мини-библиотекой с десятком тщательно отобранных книг, десятком статей и десятком фильмов. Отбирали их, опираясь на советы первых лиц успешных российских и зарубежных компаний. По мнению руководителей «Полигона», все те, кто решили стать предпринимателями, обязательно должны их знать: *«Люди, когда их смотрят, у них меняется немного мышление, они начинают уже термины использовать, более адекватные, понимают в чем суть и уже начинают понимать, что это действительно некоторый профессионализм – предпринимательство, а не просто авантюризм чистой воды»* (сотрудник «Полигона»).

По свидетельству непосредственного участника процесса, студентки третьего курса кафедры менеджмента Института инженерного предпринимательства, которая приехала в Томск из другого города и с первого курса принимает участие в программе «Молодой предприниматель России»: *«С первого курса была школа Молодого Сайфера, (имеется в виду Международная Программа SIFE (Students In Free Enterprise – Студенты в свободном предпринимательстве), сразу всё закрутилось, завертелось – очень хорошая среда, потом попала вот на «Полигон инженерного предпринимательства» – действительно очень сильная команда, каждый друг на друга влияет... ты постоянно развиваешься, не останавливаешься, ты получаешь новые знания, новые компетенции, новые связи, новые знакомства, постоянно каждый день что-то новое ... Когда я приехала в Томск, занялась Сайфом, я понимаю, что я в силах, если вот сейчас, собрав хорошую команду, получив в поддержку хороших менторов, коучеров, я смогу потянуть собственный бизнес»* (волонтёр «Полигона»).

Немалое значение имеют на этом этапе и встречи с успешными предпринимателями. На одной из них, вызвавшей большой интерес многочисленной студенческой аудитории, выступал бизнесмен, который создал в Томске сеть крытых теннисных кортов. Это был человек, который организовал в Томске свой

бизнес, был уверен в правильности своего выбора, своём завтрашнем дне и рассказывал, как реально решает конкретные проблемы ведения бизнеса.

На начальном этапе «Вовлечения» особого внимания проектам «абитуриентов» «Полигона инженерного предпринимательства», как правило, не уделяется. Считается, что они слишком сырые. Лишь позже, когда ребята получают необходимую долю информации, заново обдумывают и формулируют свой проект, они получают возможность попасть на конкурс ТПУ «Десять предпринимательских проектов». Но конкурс состоит не просто в том, чтобы представить свой проект, а предполагает обязательный курс обучения на протяжении месяца. 36 аудиторных часов и приблизительно часов 200 работы над своим проектом: *«Человек должен отучиться с обязательным посещением занятий, если он не посещает, то мы его просто выгоняем, не допускаем до финала. Ну и финальный приз – 30, 50, 70, 100 тысяч рублей, это их мотивирует»* (сотрудник «Полигона»). Занятия для студентов бесплатны.

Прочитав установочный курс примерно десяти тысячам студентов, «Полигон» отбирает себе всего около одного процента, т.е. человек сто. После второго этапа отсеивается ещё половина и остаётся пятьдесят тех, кто действительно способен в будущем стать первыми лицами бизнес-фирм.

За первый год работы через «Полигон» прошло человек семьсот. Из них отобрали и оставили семь-восемь человек. На протяжении второго года работали с тремя тысячами и выбрали двадцать пять. На протяжении третьего года идет первичный этап работы с пятью тысячами человек. Процент отбора будет примерно тот же. Среди тех, кто остается или кого оставляют в качестве резидентов «Полигона», люди довольно разные. Есть те, у кого уже есть свой бизнес, есть те, кто только планирует его создать. Больше парней, но есть и девушки.

Девиз «Полигона инженерного предпринимательства» – «Мы никого не выгоняем, от нас отстают». Как правило, работа с потенциальным предпринимателем идет в течение шести месяцев. В это период «Полигон» помогает наладить связи в предпринимательской среде и найти финансирование. В ходе живого общения формируется понимание того, что нужно именно этому начинающему бизнесмену. По окончании этого этапа наступает время оценить ситуацию и принять решение – нужно ли это ему вообще, его ли это стезя: *«Где-то процентов тридцать пересматривают свою жизнь и говорят, что нет, это не моё, я попробовал и я понял, что это интересно, но не моё. И с оставшимися семидесятью мы тогда продолжаем работать. С этими тридцатью мы дружим, но это не их»* (сотрудник «Полигона»).

По сути, к этим шести месяцам добавляется ещё и подготовительный полугодовой период. За этот год, по мысли тех, кто реализует данную технологию подготовки предпринимателей, человек вполне способен оценить свои отношения с бизнес-карьерой.

После шести месяцев с резидентом «Полигона» обсуждается вариант дальнейшего ведения бизнеса: либо «Полигон» участвует в нём на правах консалтинговой компании, либо предприниматель уходит в самостоятельное плавание. При этом отношения не рвутся раз и навсегда, остается возможность сотрудничества и определенные формы взаимоподдержки. Поэтому и

называется последняя стадия – Партнерство. Оно формируется так, как диктует конкретная ситуация.

Расставание с тем, кто «не потянул», происходит по-разному. Конфликтов пока по этому поводу не было, тем более, что назад путь на заказан – бывает, что через год человек возвращается, чтобы попробовать заново.

Люди, прошедшие отбор для участия в программах «Полигона», сами по себе очень разные, но вполне можно выделить главные детерминанты их психологического склада. Прежде всего коммуникативность, умение общаться. Считается, что в России это особенно необходимо. Вторая черта – некая амбициозность, готовность действовать и действовать достаточно решительно, а не ограничиться написанием бизнес-плана: *«Очень много людей приходит и говорит: А мы бизнес-план написали и на этом останавливаются. У них в голове происходит смычка какая-то, что мы написали бизнес-план, всё – бизнес готов, задача выполнена, можно дальше ничего не делать. Мы ищем как раз ребят, которые не стараются писать что-то, а стараются именно действовать»* (сотрудник «Полигона»).

Студентка-волонтер даёт следующую эмоциональную характеристику участников проектов «Полигона»: *«Они решительные, они активные, коммуникабельные, они жизнерадостные, на самом деле. Они всегда, вот знаете, даже не знаю, как это назвать, у них глаза горят, в глазах чертята пляшут. Они горят своей идеей, это действительно видно. Они сразу выделяются из общей толпы»* (волонтер «Полигона»).

За этой юношеской эмоциональностью просматривается вполне рациональное отношение к ситуации: *«На самом деле, я свято верю, понимаю, что не каждый создан для бизнеса, предприниматели – это особый склад, возможно, это даже на генном уровне передается – нельзя так: хоп, я захотел бизнес и сделал его»* (волонтер «Полигона»). И достаточно осознанное представление о том, что для этого необходимо сегодня, кроме собственно предпринимательских компетенций: *«У нас, естественно, первое образование менеджмент ... я говорю про своих друзей из группы и с потока, а второе это, естественно, языки... мир сейчас очень мобильный, и как минимум английский на профессиональном уровне – это должен быть. А ещё же там и другие ещё есть – китайский, очень и очень китайский надо поучить... Второе образование у меня язык – переводчик в сфере профессиональной коммуникации... Я немецкий учила, но, к сожалению, не могу на нем свободно говорить, сейчас у меня английский. И со следующего года китайский – буду курсы брать»* (волонтер «Полигона»).

Но главная максима предпринимательской деятельности (вполне по Канту с его «Критикой практического разума») в понимании студентки третьего курса прозвучала в ответе на вопрос о том, в чём, собственно говоря, ценность занятия бизнесом: *«Свобода, какой-то процент, всё равно это свобода, так или иначе. Но всё равно это большая ответственность, всё равно, как говорят мои друзья-предприниматели: да, хочется сегодня полежать на диване, остаться дома, но если не вышел на работу, если не сделал это сам, то это отразится на твоей прибыли, это отразится на твоём бизнесе негативно. Но всё равно это свобода. И это такой как бы моторчик – постоянно действует»* (волонтер «Полигона»).

Никто не спорит, что успешная предпринимательская карьера вполне может реализоваться и человеком, живущим в весьма комфортных условиях, ну, скажем, коренным томичем, которому не надо ломать себя под общежитские условия. Но вот интересный взгляд на проблему человека, который, как она сама характеризует эту ситуацию, оказался «вне зоны комфорта». Одна из волонтеров, приехавшая в Томск из другого города и ощутившая определенную жесткость среды, считает, что это пошло ей только на пользу: *«Для меня это был реально выход из зоны комфорта. Это очень было, скажем так, ... непривычно, неудобно, например, в первые годы жить в общежитии. Но это такая школа жизни – вот где можно научиться дипломатии, переговорам, продажам и просто сосуществованию с разного типа людьми ... когда учишься в другом городе ... выходишь из зоны комфорта, быстрее растешь личностно как-то, морально, психологически. Это действительно очень полезно – выходить из зоны комфорта, причем очень жестко войти в жизнь. Поэтому я учусь платно, на нашем факультете очень мало бюджетных мест ... когда вкладываешь собственные по-другому ценишь ... сейчас приходишь на лекции не потому, что отмечают... а потому, что тут ты ... понимаешь, что преподаватель действительно практик, что у него есть чему поучиться, ты приходишь и учишься. Если ты понимаешь, что это бесполезная трата времени, да, можно немножечко тут просачковать. Но и всё равно есть внутри какой-то такой стимул, что если тут недополучил, сама дополучу, восполню эти знания. И мне не нужен вуз для корочки, для диплома»* (волонтер «Полигона»).

Первое образование студентке оплачивают родители, а второе – языки – сама. И это ещё один стимул для того, чтобы искать и находить работу. В данном случае фрилансером по организации проектов, подобных тем, что реализуются в «Полигоне»: *«На самом деле, очень много работ уже перепробовала. Здесь я развиваюсь как-то интеллектуально, ну и деньги хочется зарабатывать, это всё равно даже для собственной самооценки полезно – зарабатывать самому»* (волонтер «Полигона»).

Работа «Полигона инженерного предпринимательства» не связана с использованием какого-либо особого материально-технического ресурса. Организаторы считают это совершенно ненужным. Для воспитания когорты предпринимателей используются два основных ресурса: наставничества и коммуникационный. В качестве бизнес-тренеров выступают те, кто сам вырос в «Полигоне». В качестве коммуникационных инструментов – всё то новое, что есть и что прирастает день от дня: Интернет, скайп, вебинары и так далее: *«То есть мы стараемся процесс по максимуму автоматизировать, чтобы человек мог зайти и сам, выполняя некоторые чек-поинты, получить результат без уже какого-то тренера. Это очень важно, потому что, как я говорю, мы стараемся всех охватить, их очень много, и мы физически не будем успевать»* (сотрудник «Полигона»).

Но понятно, что те, кто начинает заниматься высокотехнологичным бизнесом, не могут обойтись без определенной технической и технологической базы. Но база эта существует не в рамках «Полигона инженерного предпринимательства», а на кафедрах Томского политехнического университета. По

сути, становясь на путь предпринимательства, студент остается в рамках той специальности, ради которой он поступил учиться в университет.

В «Полигоне» считают, что в высокотехнологичном бизнесе очень редко разработчик и собственно предприниматель объединяются в одном лице. Чаще всего проект представлен двумя: тем, кто создает технологию, и тем, кто превращает её в бизнес. Аргументируется это так: *«...за последние три года нам не встретилось разработчиков, которые сами могли бы качественно из технологии сделать бизнес. Да, есть некоторые, которые зарабатывают на нём, но это всё выглядит, как хоздоговорные работы с некоторой кафедральностью, то есть они одной ногой в университете сидят, одной ногой бизнес делают. Но это не дело для бизнеса»* (сотрудник «Полигона»).

Именно поэтому в «Полигоне инженерного предпринимательства» создаются команды, состоящие из разработчиков и предпринимателей. Политехнический по-прежнему силён своей научной школой, и разработчиков немало, руководители «Полигона» находят всё новые и новые проекты. Причем стараются продвигать не только тех, кто уже известен и не по разу успел «засветиться» на разного рода конкурсах, а найти тех, кто сидит по кафедрам и никому неизвестен.

Параллельно идет работа над формированием второй составляющей команды – предпринимательской. Это те, кто сделал свой первый бизнес где-то в традиционной сфере – открыл пиццерию, кафе, агентство и так далее. Открыл и заработал деньги, то есть подтвердил свою квалификацию, как предпринимателя: *«... уже заработав деньги, у них там есть 2–3 миллиона, они возвращаются к нам и говорят: “Теперь мы хотим попробовать технологический бизнес, давайте искать разработку, с которой мы можем работать”»* (сотрудник «Полигона»).

Именно в 2012 г. начали создаваться такие команды, и стал виден результат подобного подхода в целом. Критерием успеха на данном этапе стало то, что из тринадцати проектов одиннадцать получили финансирование из различных источников: кто-то получил частные средства, кто-то вложил свои, кто-то нашел партнеров, а кого-то поддержал фонд. Успех этих проектов обусловлен тем, что *«они умеют работать с деньгами, у них есть свои деньги и они понимают, зачем они делают этот бизнес – они делают его уже ради бизнеса, а не ради науки. Поэтому вот эта вот связка, она работает гораздо лучше»* (сотрудник «Полигона»).

Данная практика не является собственным ноу-хау «Полигона инженерного предпринимательства», так как распространена по всему миру. Другое дело, что именно здесь она реализована и по хорошим стандартам, и с учетом российской ментальности. Эта технология создания высокотехнологичного бизнеса значительно отличается от той, что по-прежнему является наиболее распространенной. Речь идет о том, что разработчика стараются довести до определенной стадии и подыскивают ему уже опытного технологического предпринимателя, который либо вложит деньги и будет ему помогать, либо станет его ментором и будет заставлять создавать свой бизнес. В «Полигоне» поступают иначе – ищут в молодёжной среде и разработчиков и предпринимателей и объединяют их в команды.

Обучение в рамках различных программ на этом этапе построено таким образом, чтобы предотвратить конфликт между участниками команды – между разработчиком и предпринимателем: «... Мы проводим различные образовательные программы, в том числе и для разработчиков, мы объясняем, что бизнес должен делиться. И лучше иметь три процента от нескольких миллионов, чем иметь сто процентов ни от чего. И вот, слава богу, разработчики сегодня это начинают понимать. То есть произошел такой сдвиг колоссальный, на мой взгляд, что они действительно готовы делиться» (сотрудник «Полигона»).

Разработчики в этой ситуации нередко говорят о том, что они готовы предоставить бизнесу разработанную технологию, потому что способны создавать ещё и ещё, работая в научно-технологической сфере, а собственно предпринимательство – это не их конёк.

Технологической задачей «Полигона инженерного предпринимательства» является создание, «спайка» таких команд... «потому что они всё равно же молодые, они распаиваются постоянно» (сотрудник «Полигона»). Для этого проводятся различные «полтусовки», когда все собираются, пьют кофе, общаются, говорят о... ну, в том числе, конечно же, и о своём деле. Тусовка создает атмосферу непринужденности, но встречаются в основном именно те, кто работает по программам «Полигона». Невозможно чисто механически познакомить предпринимателя и разработчика и сказать: «Дружите!». Альянс складывается постепенно, и для общения необходимы определенные площадки: «У нас, по сути дела, даже есть такая специальность, как мы шумим, на кофе-брейках отслеживать – у кого произошла спайка, а потом мы их приглашаем, если видим, что у них произошел какой-то интерес и помогаем: Вам, друзья, надо поработать, давайте возьмем ещё какого-то взрослого предпринимателя, вот он вам подскажет – как что. И вот это такая она пока что ручная работа» (сотрудник «Полигона»).

Таким образом, задача «Полигона инженерного предпринимательства» – формирование новой ментальности складывающейся предпринимательской среды, которая состоит из нынешних студентов. Но жесткого ограничения именно этой возрастной когортой нет. Среди разработчиков немало представителей других возрастных групп, вряд ли кто-то будет оспаривать значимость их научно-технологического потенциала. Известно, что в 1990-е гг., а может быть и позже, между теми, кто занимался наукой, и теми, кто пытался превратить её в бизнес, нередко возникало непонимание, а то и неприязнь. В «Полигоне» не отказываются от сотрудничества и со старшим поколением разработчиков. Но учитывают психологический фактор и потому используют некий особый подход, чтобы не тратить напрасные усилия на переубеждение людей, выросших в иной культуре, и не нарушать возрастную когорту, с которой работают: «... здесь есть один тонкий момент – наша задача объяснить ему и показать, что бизнес – это не его. Если он хочет денег, то пускай выделит аспиранта, которому он доверяет, с его кафедры, которого мы будем готовить на предпринимателя. И вот это работает лучше, когда он из своей среды молодого, активного отдаёт, он ему доверяет, и мы уже с ним делаем бизнес, а не с самим разработчиком» (сотрудник «Полигона»).

Понимание психологической составляющей данной ситуации пришло с опытом, но, кроме этого, помогло и общение с рядом таких организаций, как Russian innovative collaborative – Международный научно-технический центр в НТЦН, Фонд Галицкого «Алмаз капитал» и другими подобного уровня. У них большой опыт, и они охотно им делятся с представителями «Полигона инженерного предпринимательства».

Что касается подготовки собственно предпринимателей, то она складывается из обширного перечня процедур, включающих автоматизированный тайм-менеджмент с использованием аут-луков и других программ, стимулирующих к тому, чтобы успеть сделать как можно больше. Это большое количество переговоров, продаж, контактов с поставщиками, мероприятий по управлению командой. Тем, в ком видят максимальный потенциал, поручают организовывать мероприятия для таких же, как они. Имея в подчинении, скажем, с десяток человек, они должны управлять ими, ничего им за это не платя. Ставка делается на то, что потом, когда у них появятся ещё и финансовые инструменты, они смогут управлять ещё эффективнее.

Руководство «Полигона» помогает оформлять авторам технологических проектов заявки на гранты, например, по программам «Умник» и «Старт» в Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Но главная ориентация не на подобные гранты, а на привлечение в качестве инвесторов владельцев частного капитала. Для этого «Полигон» приглашает уже состоявшихся предпринимателей либо прочитать лекцию, либо провести «мастер-класс», с тем чтобы участники встречи могли переговорить с бизнесменом, презентовать ему свои проекты. Опытным предпринимателям, которые заинтересованы в свежих идеях, это тоже интересно. Именно поэтому некоторые из них становятся завсегдатаями таких встреч. Среди них томский предприниматель, руководитель Центра трансфера технологий, партнер Российской венчурной компании Сергей Мельниченко, Хенрик Уайт, Эдуард Фияксель из Нижнего Новгорода, одновременно работающий в Научно-исследовательском университете «Высшая школа экономики» и многие другие. Через них и возможен доступ к частным инвестициям для тех резидентов «Полигона», которым есть что показать. Только из числа томских предпринимателей с проектами «Полигона» работает более пятидесяти таких экспертов.

Понятно, что участники программ «Полигона инженерного предпринимательства» выбирают бизнес-проекты в сфере и высокотехнологичного и в сфере традиционного бизнеса. Расклад примерно таков: на конкурс по традиционным направлениям – создание предприятий сферы обслуживания и так далее – подается как минимум три заявки на место. На конкурсе для малых инновационных предприятий конкурса нет, там, наоборот, заявок не хватает. Но притягательность инновационного бизнеса в том, что там доходность гораздо выше.

Традиционно проекты резидентов «Полигона» участвуют в конкурсах «Молодой предприниматель России» на Селигере, но это направление уже не считается особенно перспективным, так как снижается эффективность участия в подобных мероприятиях. Приоритет начинает отдаваться отраслевым

ярмаркам-выставкам. Практика показывает, что там более серьезный уровень и там сделки совершаются.

Сотрудники «Полигона инженерного предпринимательства» во многом исповедуют философию, которая заложена создателями известного бренда «Экспедиция». Она сформулирована в книге Александра Кравцова «Бизнес как экспедиция. Честные истории для героев и волшебниц». Это увлекательная книга (иногда её называют бизнес-учебником) о том, как сделать любимый образ жизни работой, а работу – любимым образом жизни.

«Полигон» не отягощает своё существование большим количеством недвижимости или аудиторного фонда, располагая лишь офисом в 40 кв. м. Кроме этого, есть партнерские отношения с классическим бизнес-инкубатором Томского политехнического университета, который по мере необходимости может предоставить те или иные необходимые площадки, а «Полигон» предоставляет ему необходимые сервисы. Именно на этой основе «Полигоном» используется большой конференц-зал площадью около 100 кв. м. Там же есть четыре инфраструктурных офиса, в которых действуют проектные группы, работающие над проведением конкурсов, четыре офиса, где размещаются группы, работающие над какими-либо другими проектами, и две комнаты для переговоров. Это количество помещений считается не только достаточным, но и избыточным.

За этим отношением к количеству помещений стоит определенная философия. Бизнес-инкубатор воспринимается здесь именно через призму работы с людьми, а не через инфраструктуру. «Полигон», как ускоритель и стимулятор бизнес-процесса, позиционируется именно через технологии работы с людьми, а не через количество чем-то там оборудованных квадратных метров. Хотя во внешней среде это понимают далеко не все и нередко пытаются оценивать бизнес-инкубатор именно через масштабность инфраструктуры: *«Все пытаются вкладываться в здания, сооружения, но не в человека»* (сотрудник «Полигона»).

Эта ситуация характерна для России и СНГ и разительно отличается от того, что есть на Западе: *«Будучи в США, мы видели, что они, наоборот, вкладываются в людей. Они даже не спрашивают, какое есть оборудование или ещё что-то, они видят человека и вкладываются в человека»* (сотрудник «Полигона»).

Уверенность создателей «Полигона», что подобное отношение возобладает и в России, связана с тем, что уже сейчас работающие в нашей стране транснациональные корпорации главное внимание обращают на студентов: *«Они выдергивают студентов второго-третьего курса, которые самые талантливые, и они уже вкладываются в человека»* (сотрудник «Полигона»). Этому примеру следуют и успешные российские компании – тот же «Раптор», «Руян» и другие, которые вкладываются не в проекты, а в людей.

В рассматриваемой технологии этот абсолютный приоритет внимания к человеку реализуется через наставничество руководителей «Полигона» и работающих в нём менторов, что совершенно чётко отражено в ответе на вопрос о том, чем привлекает «Полигон» студентов: *«Наставничество, ну вот давайте начнем с того, что в Томске реально легко найти деньги ... если сильно-сильно захотеть – можно найти. А вот знания получить – это гораздо слож-*

нее. С этой точки зрения ... у нас есть программа, как для начала, так и для продвинутого бизнеса, нам это действительно интересно, потому что у нас действительно выходят бизнесы из наших программ, из нашего окружения выходят, и нам больше это интересно» (волонтер «Полигона»).

Происходящая смена ментальности знаменует, кроме всего прочего, серьезный исторический сдвиг от прорубленного Петром Первым «окна в Европу» к европейскому пути развития. Через петровское окно Россия «затаскивала» разные европейские технологии, но совершенно не воспринимала существующие там и отличные от российских отношения между людьми. А новое качество общества и государства возникает не на основе новых технологий строительства кораблей и литья пушек, а на основе новых отношений между людьми.

Что же касается мест для проведения встреч, тренингов и прочей работы, то для этого достаточно часто организуются выезды на два-три дня в пригородные профилактории для того, чтобы познакомить уже опытных предпринимателей с молодёжью из «Полигона». По мнению организаторов, такие уик-энды призваны разрушить «бетонные стены» между людьми: *«Когда они начинают общаться ... тогда возникают какие-то новые бизнесы, новые идеи, потребности в новых предпринимателях, которых можно воспитывать. Наша задача показать им, что новых воспитывать – это хорошо»* (сотрудник «Полигона»). Такое взаимодействие налажено, например, с «IT-групп», где выходцы из «Полигона инженерного предпринимательства» возглавили уже семь новых бизнесов, и с рядом других компаний.

Одна из встреч, на которой оказался и автор данной статьи, проходила в доме отдыха «Энергетик» в селе Аникино Томского района. Молодой деловой народ рассредоточился по целевым группам, каждая из которых обсуждала свою проблему. И если их деды и родители видели лозунги «Нынешнее поколение будет жить при коммунизме», «Даёшь БАМ!» и так далее, то здесь участников делового уик-энда встречал лозунг в виде неброского лаконичного объявления на стене: «Нет бизнеса – нет секса!». Почему бы и нет – Фрейда-то ведь многие читали. А если не по Фрейду, то пусть это будет в соответствии с тем, что римляне понимали под словом «стимул», используя его не только для того, чтобы буйволов погонять, но и для развития общества.

Но особой популярностью среди загородных площадок в последнее время пользуется Руян-город. Это экзотичное поселение, расположенное неподалеку от села Уртам Кожевниковского района Томской области, основано именно для делового общения. Оно создано в качестве духовного проекта компании «Руян» (владельца бренда «Экспедиция»). Именно там проводится Руян-вече, на которое съезжаются предприниматели. На сайте этого самобытного поселения оно позиционируется как столица молодежного предпринимательства Сибири.

По словам сотрудника «Полигона», летом 2012 г. Руян-город был объявлен мировой столицей предпринимательства: *«Если столица любви – это Париж, столица финансов – Нью-Йорк, столица производства – Гуанчжоу, а столица предпринимательства – её нет. Соответственно, мы поняли, что в мире нет столицы предпринимательства. Мы съездили на G-20 форум, там мы сказали, что Руян-город – это столица предпринимательства, и всё мировое сообщество предпринимателей всколыхнулось и сказала, точно, у*

нас нет столицы предпринимательства, давайте, отлично, хороший вариант» (сотрудник «Полигона»). Если бизнес, по мысли компании «Руян», есть экспедиция, то почему бизнесу не быть мечтой. В том числе и мечтой о столице мирового предпринимательства. Даже если это всего лишь шутка, то это хорошая шутка, которая вписывается в общую технологию воспитания бизнесменов. Тем более, если учесть, как общение в Руян-городе воспринимается студентами из «Полигона»: *«Мы туда привезли активных ребят, всего у нас более шестидесяти ... полностью студенты ТПУ собрались, и мы там начали делать проекты, активничать разным образом, и сейчас у нас уже более 60 ребят вошли в новые проекты ... сейчас у нас очень хороший результат, у нас ребята, вот ... они сейчас делают «авто-фото» и «реал-авто». Они предоставляют свои услуги при продаже машин»* (волонтер «Полигона»).

Пока что инфраструктура поселения вмещает человек триста летом и восемьдесят – зимой. Но основными «камнями» города должны быть не стены и здания, а сделки. Но главное, быть может, даже не столько в сделках, сколько в смыслах, которые правят миром. «Полигон инженерного предпринимательства» и Руян-город объединены неким общим ментальным полем, которое, конечно же, гораздо шире и глубже коммерческого измерения любых предпринимательских проектов. Это ментальное поле формируют приезжающие туда первые руководители уже известных фирм и стремящаяся к предпринимательству молодёжь. Представители фирм, приезжающих для встреч в Руян-город, делают и посильные взносы в развитие самобытного поселения.

Среди многочисленных компонентов технологического процесса «Полигона инженерного предпринимательства» присутствует и оценка той среды, куда вливается начинающий предприниматель, её нынешних возможностей. Известно, что в России эта среда нередко оценивается сегодня достаточно негативно. *«Я бы сказал, – делится своим мнением сотрудник «Полигона», – что мы, наоборот, стараемся привить, что ситуация с бизнесом в России очень комфортная. Потому что доходности под 60–70 % годовых – для России это пока что нормально, а для мира это некоторые заоблачные бизнесы. Мы для интереса говорим – попробуйте открыть бизнес в Америке или в Германии, где вы столкнетесь со всеми стандартизациями, со всеми документами и будете просто два года согласовывать бизнес-открытие»* (сотрудник «Полигона»).

Привлекательность ведения бизнеса в России связана, во-первых, с тем, что рынки не насыщены. Во-вторых, отставание от Европы и Америки позволяет целому пулу людей использовать копи-паст, то есть брать на Западе идею и внедрять её в России. Работоспособность таких проектов очень высока, потому что они апробированы на Западе. *«Поэтому, на мой взгляд, в России делать бизнес сейчас достаточно комфортно, но на рынках, которые больше близки к конкуренции, к совершенной конкуренции. На тех рынках нет, конечно, какой-то нужды в связях, ещё в чем-то, и там можно легко работать»* (сотрудник «Полигона»).

На этих рынках с совершенной конкуренцией практически нет того, что называется «наездами», и прочих подобных издержек эпохи: *«Этого нет в IT, потому что там очень много предложений, этого нет в рознице, нет в*

общепите, этого нет в доставке. Там нету, потому что очень много предложений. Это есть в строительстве, потому что рынок специфический, это есть где-то в обслуживании нефтяных, газовых вещей, там, конечно, это есть. Но туда и обороты совсем другие нужны, поэтому молодёжь туда не идет в эти рынки» (сотрудник «Полигона»).

Технология «Полигона инженерного предпринимательства» по подготовке руководителей бизнеса исключает обучение ряду формальных процедур, таких как консультации по регистрации юридических лиц, премудростям налогообложения, бухчёту и лицензированию. Объяснение подобной позиции сводится к тому, что вся эта информация достаточно быстро меняется и устаревает. Вместо этого любой желающий может обсудить ту или иную из перечисленных проблем с теми, кто недавно начал своё дело и готов поделиться информацией о состоянии дел на текущий момент. Считается, что так до молодёжи доходит наиболее свежая информации и именно таким образом она лучше усваивается.

Так же обстоят дела и с составлением бизнес-планов: *«...Бизнес-план, в традиционном его формате, для молодого предпринимателя это вредный документ. У нас есть своя технология доупаковки проекта, которая занимает четыре часа, и можно проект проинспектировать и накидать, что нужно сделать в ближайший там месяц работы. Вот, собственно, мы используем свою внутреннюю технологию. Бизнес-планы – мы от них отказались, потому что все, кто писали у нас бизнес-планы, – это писаки чистой воды»* (сотрудник «Полигона»).

Бизнес-план здесь рассматривается как необходимый атрибут развития технологических проектов, когда необходимо привлечение хороших инвестиций. Именно тогда бизнес-план должен показать, насколько идея жизнеспособна и сколько необходимо финансов. А если *«ничего показать, если что-то не работает, если как-то это не приносит хоть маленько денег, это бессмысленно, зачем?»* (сотрудник «Полигона»).

Создаваемая технология формирования предпринимателей проходит определенные этапы. Пока, естественно, рано характеризовать её в целом или говорить о некой технологической завершенности. Но всякий подъем требует чего-то вроде передышки для осмысления достигнутого и определения направления дальнейшего движения. Наверное, можно сказать, что к исходу 2012 г. взяты первые крутые подъемы и достигнуто некое плато, где и можно «осмотреть снаряжение» и определить азимут дальнейшего движения.

Летом 2012-го в работе «Полигона» произошел известный прорыв, когда наконец-то удалось хотя бы отчасти технологизировать и осмыслить всё то, что сделано. До этого дважды в месяц меняли концепции и мероприятия, что-то постоянно переделывая. Теперь, отказавшись от дальнейших экспериментов, приступили к оптимизации тех мероприятий, которые апробировали. Из семидесяти пяти мероприятий отобрали пятьдесят одно, намереваясь и это количество сократить вдвое. В их число войдут именно те, что оказались наиболее эффективными при минимуме затрачиваемых ресурсов.

И всё же остается ощущение того, что работа «Полигона» завязана на неких личностных особенностях его руководителей, отойди они от дел, и процесс может остановиться. *«А наша задача ... вытациить такие технологии,*

которые бы работали независимо от человеческого фактора. Это, наверное, то, над чем мы сейчас, собственно, и работаем и пытаемся сделать» (сотрудник «Полигона»).

Ещё одна технологическая деталь – возрастная дистанция наставников и подопечных. Сформировалось убеждение, что эта дистанция не должна быть большой: *«То есть сейчас, допустим, со студентами первого курса, второго, третьего, даже пятого курса я уже не могу лично работать. Потому что мы стоим уже на каких-то разных социальных планках и всё, эта вот коммуникация быстрая, где можно пощутить и когда можно быстро сказать: иди туда, иди сюда, она уже не работает, и поэтому я уже чувствую, что если я общаюсь – я подавливаю, а этого не должно быть. Должны выстраиваться партнерские отношения. И вот мы сейчас думаем – как это сделать...»* (сотрудник «Полигона»). От человека, близкого к студентам по возрасту, совет воспринимается как необязательный и, стало быть, оставляет место для осмысления и сомнения в его правильности, а это принципиально, потому что предприниматель постоянно должен сомневаться в том, что ему говорят. Он должен личным опытом достигать того, что работает.

И подтверждение подобной позиции об отсутствии иерархий из интервью с волонтером «Полигона инженерного предпринимательства: *«Ну не руководил, это сотрудничество, именно сотрудничество. Это не руководство – нету иерархии, к счастью, вертикали, что старший курс погоняет первый. Нет-нет, именно сотрудничество»* (волонтер «Полигона»).

Таким образом, технология формирования руководителей бизнеса осознанно уходит от какой-либо жесткой иерархичности, бизнесмен воспитывается в условиях свободы выбора, потому что администрирование убивает эффективность предпринимательской активности. Этот, осознаваемый на нынешнем этапе подход, сформировался постепенно: *«Как-то исторически сложилось, я не могу сказать, что сидел, думал, так получилось исторически. Просто важно слушать свой коллектив, важно слушать людей, собирать обратную связь»* (сотрудник «Полигона»).

Но здесь, конечно же, стоит уточнить, что речь идет именно о подготовке первых лиц, о подготовке руководителей предприятий. Именно им необходима свобода – свобода поиска, свобода выбора, свобода риска и так далее. *«Но мы всегда говорим своим ребятам, что когда у вас будет коллектив, вы должны иметь авторитет, в бизнесе не должно быть демократии. Есть лидер и то, что он сказал, то и правильно, иначе корабль не поплывет. Поэтому при выращивании лидеров, при их воспитании, да, должна быть демократия, но это не модель бизнеса... Бизнес – это очень жесткая внутренняя среда»* (сотрудник «Полигона»).

Стремление к тому, чтобы выйти на некие автоматизированные технологии в работе с начинающими предпринимателями обусловлено ещё и тем, что некоторые сотрудники собираются переключиться на другой проект с иными технологиями: *«... Сейчас мы начинаем больше заниматься большим средним бизнесом – взрослыми предпринимателями, потому что мы посмотрели на уровень маркетинга в Томске – это очень и очень печально. Мы посмотрели на культуру управления проектами – это нужно развивать. От тех же новосибирцев мы отстаем лет на пять по тому, что делается в Томске. По-*

этому мы сейчас сделали Клуб маркетинга в Томске, в который вошли «Ламма», «33 Пингвина» и другие компании. Они молодые, амбициозные, им интересно развиваться. Нам интересно с ними работать. Но, к сожалению, это время, которого нам не хватает на молодёжное предпринимательство теперь... Я уйду, а технологии останутся. Люди и команда сформирована, она останется. Хотя, наверное, процентов тридцать уйдет в свой бизнес со мной» (сотрудник «Полигона»).

Речь идет о том, что в «Полигоне инженерного предпринимательства» работают отдельные проектные группы по инновационному бизнесу, по разработчикам, по предпринимательству. Каждую их них возглавляет свой лидер. Проектные группы дружат и соревнуются между собой.

Руководство «Полигона инженерного предпринимательства» – это тоже определенная часть общей его технологии, сформировавшаяся по мере её развития. В качестве инструмента при формировании штаба использовалась лестница информирования и вовлечения: *«Она сама и находит, то есть нам даже искать не приходится сейчас. Люди сами делают мероприятия, и мы видим, кто из них к чему способен, кто в бизнес уходит, а кто у нас остается»* (сотрудник «Полигона»). При этом изначальным условием было владение собственным бизнесом. К концу 2012 г. команда состоит из 16 человек, причем четверо из них – сотрудники ТПУ, собственного бизнеса не имеют. *«Вся остальная команда – у них есть свой бизнес, который их кормит, и остальное для них вроде как и общественная работа, но здесь такое переплетение интересов – они же отсюда черпают кадры, они отсюда черпают технологии, они сами какие-то бизнесы создают здесь»* (сотрудник «Полигона»).

Все стратегические решения принимаются командой из 16 человек большинством голосов. Это гарантирует, что решение будет соответствовать не мнению одного, хотя и самого главного, а мнению «мозгового центра» в целом. Этот принцип, впрочем, закладывался с самого начала – деятельность «Полигона» не должна была быть «заточена» под одного человека, когда все остальные ориентируются на его мнение. И это, кажется, получилось. В технологии продвижения предпринимательства это проявляется в том, что разные участники штаба отдают предпочтение разным бизнесам. То есть речь идет не столько о демократичности штаба, сколько о взаимодействии многообразия бизнес-приоритетов. Это многообразие является одним из условий устойчивости самой модели «Полигона инженерного предпринимательства».

За историей успеха «Полигона инженерного предпринимательства» тоже стоит определенная технология. Во-первых, средства, необходимые для его развития, как это и полагается бизнесу, зарабатываются самостоятельно, привлекаются из внешних источников. Во-вторых, люди, которые создали свои предприятия с помощью «Полигона», возвращаются и работают в качестве менторов и наставников. В-третьих, процентов восемь бюджета «Полигона» составляет поддержка выпускников. Это, кстати сказать, ещё одна технологическая тонкость, почерпнутая в Петербурге. Год тому назад томичи познакомились там с одним примечательным учеником одиннадцатого класса, который вёл бизнес-тренинги для школьников и зарабатывал на этом по триста – четыреста тысяч. Оказалось, что в конце каждого тренинга он говорил аудитории: «Друзья, если вам понравилось, скиньтесь – кто сколько может».

А почему бы и нам не использовать это, решили томичи: *«Мы говорим нашим ребятам – если вам понравилось, если вам было хорошо и вы хотите, чтобы это продолжалось, ну – кто сколько может»* (сотрудник «Полигона»).

Есть и некая единица, в которой исчисляется продукция «Полигона инженерного предпринимательства», – «высоко мотивированное сырьё». Это ни в коем случае не количество созданных предприятий и бизнесов, а это именно те самые студенты, которые приходят в «Полигон» и проходят через все его программы. Если конструкторские и технологические бизнес-инкубаторы выращивают новые технологии, то задача «Полигона» – формирование определенных человеческих качеств, качеств профессионального предпринимателя.

Тремя основными программами, которые реализуются в рамках «Полигона инженерного предпринимательства» и представлены на его сайте, являются «Ты – предприниматель», Программа Федерального агентства по делам молодежи «Зворыкинский проект» и Международная Программа SIFE (Students In Free Enterprise – Студенты в свободном предпринимательстве). Она зародилась в США в 70-х гг. XX в. и в настоящее время является крупнейшей негосударственной организацией, которая способствует улучшению качества жизни миллионов людей через обучение принципам и ценностям рыночной экономики. В 2009 г. в программе принимало участие свыше 38 000 студентов и более полутора тысяч университетов из 42 стран.

В России программа SIFE начала работать в 1998 г. С тех пор количество команд SIFE, представляющих свои учебные заведения, выросло до 140 и продолжает увеличиваться. В рамках этой программы команды студентов разрабатывают и реализуют проекты по направлениям: рыночная экономика, предпринимательство, деловая этика, развитие конкурентных навыков, повышение финансовой грамотности.

В 2012 г. программа получила новое название – ENACTUS. Оно, поясняет Википедия, расшифровывается как *«Entrepreneurship in action»: «ENTrepreneurial» – умение видеть существующие возможности и талант извлекать выгоды из таких перспектив, «ACTion» – желание действовать и доводить начатое до конца, даже если результат не гарантирован, «US» – группа людей, которые связаны некой общей целью, делающей их частью целого*. Таким образом, это сообщество студентов, лидеров бизнеса и образования, объединенных идеей использования предпринимательства для изменения жизни людей и формирования более обеспеченного и устойчивого мира.

Свидетельство волонтера о проектах «Полигона», их значимости для соседних регионов: *«У нас, на самом деле, очень большой спектр проектов различных по привлечению новых предпринимателей – «Предпринимательский вызов». Мы его начинали локально, выпускницей первого «Предпринимательского вызова» была я в том числе. Дальше мы начали двигать этот проект, мы его успешно провели в Кемерове, в Барнауле, выиграли гранты, поддержку, на самом деле, – очень много откликов как от экспертов, так и от участников ... это более 30 открытых бизнесов... Сейчас нам ребята постоянно пишут, всё равно есть такой очень ощутимый результат ... Недавно у нас прошел ... такой проект – «Проектный вызов»...»* (волонтер «Полигона»).

На протяжении всего своего существования в «Полигоне» работают над совершенствованием этих программ, смотрят как что работает, как человек естественным образом перетекает с этапа на этап и кто его может подтолкнуть, как работают наставники. Все эти внутренние процедуры и стандарты и есть основная ценность учебно-научной лаборатории «Полигон инженерного предпринимательства» Института инженерного предпринимательства Томского политехнического университета.

Вероятно, можно сказать, что технологии «Полигона» по формированию образа будущего срабатывают, даже если сделать скидку на некоторую юношескую восторженность: *«У нас здесь есть такой проект, который мы начали двигать с этого года – очень-очень интересный, очень-очень большой потенциал, ну, естественно, выхлоп будет не в этом году, это долгосрочный проект, стратегический наш проект – «Конвейер инновационного бизнеса». Мы верим, что мы сделаем вторую Силиконовую долину в Томске»* (волонтёр «Полигона»).

История успеха «Полигона инженерного предпринимательства» неразрывно связана и с той средой, которая его окружает. Сотрудниками «Полигона» создано некоммерческое партнерство «Продвижения инновационных технологий с бизнес-партнерами», которое является центром поддержки предпринимательства в Томске. В рамках этой структуры идет тесное взаимодействие с департаментом развития предпринимательства и реального сектора экономики Администрации Томской области. Причем взаимодействие носит главным образом методологический характер. Задача – создать как можно больше сообществ, куда могла бы прийти молодёжь. Если кому-то не нравится «Полигон», есть другие возможности приобщения к бизнестехнологиям. То есть важна сеть деловых клубов, где молодёжь могла бы общаться с себе подобными и более опытными предпринимателями: *«...Мы сейчас довольно тепло и дружески общаемся с ТУСУРОм, потому что видим, что мы одной дорогой идем. И поэтому мы не ревнуем, когда наши ребята уходят в ТУСУР, и они, слава богу, не ревнуют, когда их ребята уходят к нам. У человека должно быть много возможностей, и департамент продвигает эту идею, это хорошо»* (сотрудник «Полигона»).

И мнение той самой молодёжи о значимости работы «Полигона» по вовлечению в бизнес-пространство: *«Так или иначе начиналось-то всё с первого курса. Мы пришли в Школу молодого актива, где были все, Школу Молодого сайфера – так или иначе у нас все что-то делают. Да, кто-то, возможно, своим бизнесом занимается, кто-то проектами занимается, кто-то что-то делает там в сфере творчества. У нас так вот все звёздочки. И вот это такая семья звездочек. Это очень хорошо»* (волонтёр «Полигона»).

И размышления о будущем – что говорят в студенческой среде и как оценивают варианты ведения бизнеса в России или за рубежом. Скорее всего, студентка третьего курса не самый оптимальный эксперт по данной теме, но она, безусловно, инсайдер той самой молодёжной среды, где обсуждается и эта тема. У неё есть и вполне определенная собственная позиция и представление о том, что думают и как поступают другие студенты: *«...Ну вот, например, я хочу остаться ... да, я могу какое-то время пожить за границей, но именно старость я всё равно хочу провести в России, потому что это моё, у меня и менталитет русский – российский, русский – не знаю даже как*

всё правильно, но что-то есть в этом. А есть очень много, даже в моём окружении, ребят, которые хотят уехать. Это вот как раз социальные реалии, недовольство политикой – то, что страна – как в ней можно жить, но ведь люди как-то живут и интересно с этой точки зрения. Мне кажется, нам уже ничего не страшно ... в моем возрасте мои друзья ещё не уехали, но есть те же самые академические обмены – это делается всё на данном этапе осознанно – то что присмотреться к данной стране и уже, возможно, найти связи, контакты, чтобы приехать во второй раз, и в третий, и в четвертый ... и остаться» (волонтёр «Полигона»).

Безусловно, остается ещё масса проблем, касающихся такого сложного поля, как подготовка руководителей фирм наукоёмкого бизнеса. В этой сфере пересекаются интересы восходящей когорты университетского студенчества; нынешнего российского общества, формирующего те или иные практики и нравственные нормы; современного российского государства, ведущего поиск непростого компромисса между поддержкой развития и сдерживанием формирующегося среднего класса. Но деятельность «Полигона инженерного предпринимательства» демонстрирует один из возможных вариантов формирования совершенно новой для постсоветской России предпринимательской ментальности людей, способных профессионально выстраивать бизнес-пространство, объединяющее тех, кто создает научные проекты, и тех, кто способен превратить их в бизнес.

Литература

- Аллен К.* Продвижение новых технологий на рынок. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2007. 456 с.
- Инновационный бизнес. Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок / В.А. Антонец, Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин, В.В. Шведова.* М.: Дело, Академия народного хозяйства, 2010. 320 с.
- Галаган А.И.* Интеграционные процессы в области образования: анализ мировых тенденций // Социально-гуманитарные знания. 2002. № 5. С. 72–85.
- Герасимов Б.Н., Каганов В.Ш., Морозов В.В.* Интенсивные технологии подготовки российских предпринимателей. М.: АМиР, 2003. 360 с.
- Гершман М.А.* Инновационный менеджмент. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2010. 482 с.
- Каганов, В.Ш.* Выращиваем бизнесменов в инкубаторах // Российская Федерация. 1998. № 4. С. 7.
- Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке. М., 2000. 237 с.
- Малые высокотехнологичные предприятия в экономике России: состояние, проблемы развития // Креативная экономика.* 2008. 5(17). С. 28–33.
- Парамонов А.И., Павлов И.С., Григорьев Д.А.* Разработка концептуально-технической модели отечественной системы предпринимательской подготовки. М., 2008.
- Румянцев А.А.* Коммерциализация научной разработки. М.: Наука, 2008. 112 с.
- Хван В., Хоровитт Г.* Тропический лес: секрет создания следующей Силиконовой долины / Пер с англ. Томск: Изд-во ТУСУР, 2012. 331 с.