



Беспокойным выдался нынешний май, да и в целом весна, для Фонда "Сколково". И речь вовсе не о проблемах, связанных с финансовыми проверками. Речь о плотном графике мероприятий иннограда: грандиозный Russian StartUp Tour, прокатившийся по 16 городам, подписание соглашения о создании и размещении на территории "Сколково" нового R&D-центра - на этот раз датской компании Danfoss, встреча представителей фонда с руководителями торгово-экономических и научно-технических отделов дипломатических представительств, заседание Консультативного научного совета Фонда "Сколково" в Киеве и конференция "Россия - Украина - Сколково: единое инновационное пространство"... Заключительным инновационным аккордом этого месяца станет международная конференция стартап-компаний и инвесторов - Startup Village, которая пройдет в главном (но пока единственном) здании иннограда - Гиперкубе с 26 по 28 мая и уже обещает стать крупнейшей в России площадкой для создания стартап-сообщества. О некоторых из этих событий - в нашем спецвыпуске.

Стартапы, на старт!

Более 3,5 тысячи молодых предпринимателей, ученых, авторов инновационных проектов из 16 российских городов приняли участие в беспрецедентном для отечественного рынка инноваций и венчурных инвестиций проекте российских институтов развития - Russian StartUp Tour.

Организаторами Russian StartUp Tour выступили Фонд "Сколково", Зворыкинский проект, ОАО "РВК" в партнерстве с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Московской школой управления "Сколково", предпринимательским сообществом "Сколково", Сколковским институтом науки и технологий, ЗАО "ВТБ Капитал", Технопарком "Сколково", Агентством Стратегических Инициатив, Ассоциацией инновационных регионов России, ведущим бизнес-акселератором Финляндии Startup Sauna и Федеральным конкурсом университетских технологических проектов "Кубок Технонаций". Проект был реализован при поддержке министерств экономического развития, образования и науки, связи и массовых коммуникаций РФ, а также Федерального агентства по делам молодежи.

Непростые задачи поставили перед собой организаторы и партнеры Russian StartUp Tour: заложить основу для системного и эффективного поиска, а также продвижения новых проектов из регионов, преодолеть инертность талантливых региональных авторов инноваций, показать существующий сегодня на рынке спектр возможностей для развития инновационных проектов - от обучения стартап-команд, юридической, инфраструктурной поддержки до финансовой поддержки на всех стадиях проекта. Для реализации задуманного в каждом из городов Russian StartUp Tour организаторами и партнерами проекта были проведены презентации, эксперты подробно рассказывали, как именно стартап-команды могут использовать ресурсы институтов развития для собственных нужд. Вся презентационная программа была разбита на блоки: "Продвижение", "Образование", "Финансирование", в которых и рассматривались конкретные инструменты и сервисы для стартапа, особое внимание уделялось ответам на вопросы из зала об основных условиях сотрудничества и критериях, по которым институты развития определяют возможность и форматы

взаимодействия со стартапами. Городами проведения мероприятий Russian StartUp Tour стали Набережные Челны, Оренбург, Уфа, Тюмень, Омск, Самара, Владивосток, Красноярск, Томск, Новосибирск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Астрахань, Калуга, Белгород, Калининград. Критериями для выбора этих адресов послужили высокий уровень предпринимательской деятельности (в частности, участие региональных стартапов в федеральных конкурсах и проектах), активная позиция региональных и муниципальных властей, реализующих программу поддержки молодежного инновационного предпринимательства,

партнеров Russian StartUp Tour. Некоторым стартапам институты развития даже сделали весьма интересные предложения по дальнейшему продвижению и привлечению финансирования. Площадками проведения мероприятий Russian StartUp Tour стали в основном отраслевые технопарки и вузовские бизнес-инкубаторы.

По словам хедлайнера Russian StartUp Tour, советника президента Фонда "Сколково" Пекии Вильякайнена, ситуация в российских регионах за пять лет, с момента, как он впервые начал работать с российскими стартапами, сильно изменилась:

- Не было города, который бы



высокая активность вузовской среды и пр.

По данным сайта <http://www.sk.ru>, для участия в тренинговых мероприятиях Russian StartUp Tour региональными стартапами было подано более 300 инновационных проектов, 180 проектов прошли презентацию и обсуждение на коучинг-сессиях. Стартап-команды этих проектов были приглашены принять участие в федеральных мероприятиях организаторов и

нас чем-нибудь не удивил: мощными проектами, активным стартап-сообществом, сильной академической базой или инфраструктурой. Но главное - значительным ростом интереса к инновациям среди молодежи. В каждом городе нас встречали полные залы молодых предпринимателей, мы дали более 150 интервью и комментариев региональным журналистам, ответили более чем на 400 вопросов из зала. Все эти вопросы были профессиональными, с прицелом на конкретный результат. В них чувствовалась мотивация людей формировать свое будущее вне зависимости от места проживания и стартовых условий.

Принявшие участие в мероприятиях Russian StartUp Tour эксперты отметили ряд особенностей формирования системы продвижения инновационных проектов в регионах. Как оказалось, авторы наиболее сильных и интересных проектов уже являются действующими резидентами технопарков и



бизнес-инкубаторов, созданных при поддержке региональных властей или на базе профильных вузов. Региональное разнообразие тематик проектов напрямую связано с приоритетами политики власти на местах и особенностями региональной промышленности. Например, в Новосибирской области известной мощной академической и научно-исследовательской базой, диверсифицированной промышленностью, сильными оказались разработки в областях химии, медбиофарма, нефтяной и газовой промышленности. В Омске, где действует сильный онкологический институт, были представлены значимые проекты по диагностике онкозаболеваний и новому медицинскому оборудованию.

Обозначили эксперты и проблемы, характерные для большинства региональных проектов. Так, по мнению директора федерального конкурса университетских технологических проектов "Кубок технонаций" Александра Брызгалова, у многих стартапов имеется схожая ошибка: ориентация проекта на локальную аудиторию, город, регион, недостаточное внимание к отечественному и мировому рынкам. "Разработчикам проектов нужно мыслить глобальнее, задавать себе вопрос: а как мою идею можно использовать в мировом масштабе?" - прокомментировал итоги коучинг-сессий Александр Брызгалов.

Другая характерная ошибка - отсутствие ориентированности на клиента, в частности на инвестора, которому предприниматели, собственно, и должны "продать" свой проект. "Если работаешь с венчурными фондами, то и финансовая модель должна быть ясна. Не надо ее перегружать непонятными терминами. Весь бизнес работает на пальцах. Ты понимаешь, кому будешь продавать, сколько ты будешь продавать, кто у тебя дистрибьютор, знаешь максимальную торговую наценку. Эти цифры умещаются на одном листочке. И сразу видно, есть ли в проекте бизнес-составляющая", - отметил управляющий по инвестициям ФПИ "РВК" Михаил Харузин.

Было также отмечено, что региональные стартапы не всегда тщательно исследуют рынок в поисках уже существующих аналогов или подобных, близких к реализации

проектов. Потому-то одной из основных рекомендаций экспертов стало желание обращать внимание на игроков высокотехнологического рынка, уже занятых масштабированием аналогичного или похожего продукта.

Но были у каждого института развития и свои находки в регионах. Так, например, по словам руководителя Зворыкинского проекта Сергея Блинцова, как минимум 15 работ по итогам Russian StartUp Tour получали в рамках Зворыкинского проекта помощь: обучение, экспертизу, а также стартовые микрогранты. После проведения дополнительных экспертиз проекты, признанные перспективными для венчурного инвестирования, могут претендовать на финансирование от ФПИ "РВК". Ряд компаний приглашены стать резидентами "Сколково". Наибольшее количество проектов Russian StartUp Tour было предложено в сфере ИТ-решений для бизнеса (63), а также в области приборостроения (36). Были представлены проекты и в сфере здравоохранения (12), технологий образования, энергетики, автомобилестроения, пищевой промышленности, растениеводства.

Общий объем запрошенных молодыми предпринимателями инвестиций - более 1,8 млрд рублей. Хотя стоит отметить, что по итогам коучинг-сессий и индивидуальных консультаций с экспертами многие участники приняли решение пересмотреть свои бизнес-модели.

Пожалуй, самым важным результатом Russian StartUp Tour стало формирование в регионах стартап-сообществ, задача которых - объединить молодых талантливых предпринимателей и авторов инновационных проектов, инвесторов, представителей технопарков, ведущих региональных вузов и научных институтов. Самыми активными в формировании дорожной карты молодежного предпринимательского сообщества своих городов, по мнению руководителя направления "Молодые профессионалы" АСИ Дениса Гусева, оказались Уфа, Астрахань, Белгород. "На будущее мы планируем разрабатывать новые форматы, предназначенные для сообществ уже на новой стадии их развития", - отметил он.

Дальнейшее объединение и взаимодействие стартапов в единое предпринимательское сообщество решено вести на площадке специального веб-сайта www.startup-club.pro, где будут формироваться страницы всех региональных комьюнити, эффективного взаимодействия всех проектов и команд.

