

Russian StartUp Tour уже вошел в историю развития глобального рынка инновационных стартапов. Благодаря этому событию люди не только в нашей стране, но и за рубежом узнали о тысячах талантливых предпринимателей из России. После окончания тура инноваторов ждут на конференции стартапов и инвесторов Startup Village, которая обещает стать уникальным событием для начинающих бизнесменов со всего мира.

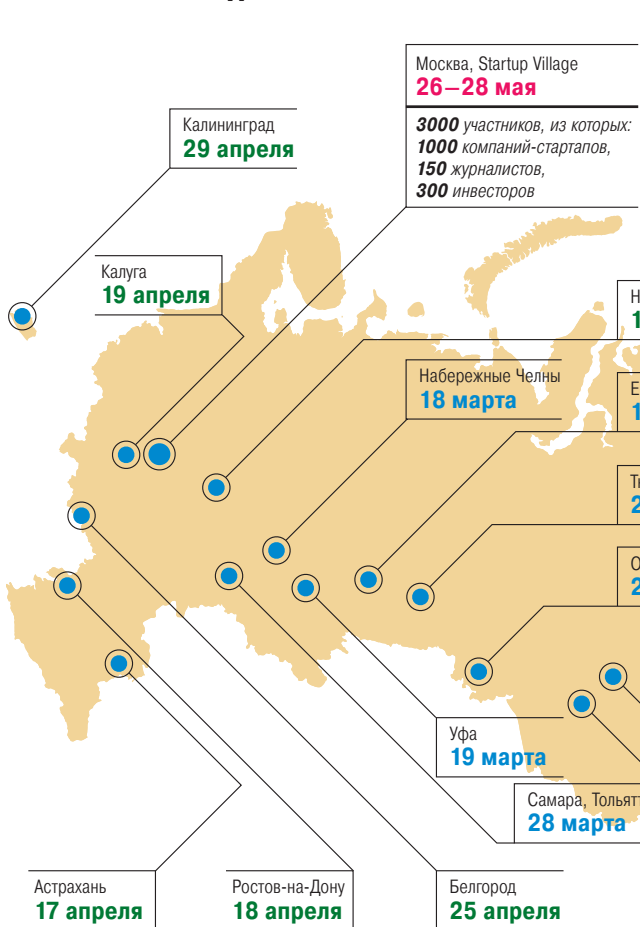
Венчурные гастроли

Находки в регионах

В рамках Russian StartUp Tour самые высокосеклассные эксперты российского рынка инвестиций и инноваций облетали 15 российских городов и в неформальной обстановке пообщались с начинающими предпринимателями. Последних оказалось несколько тысяч, и уровень их стартапов приятно удивил не только идейных вдохновителей тура — фонд, школу и технопарк Сколково, но и других организаторов и партнеров, среди которых Агентство стратегических инициатив, Зворыкинский проект, Российская венчурная компания и «ВТБ Капитал». За время тура все они не только выступили со своими программами по продвижению и финансированию стартапов, но и рассказали о возможностях коммерциализации разработок и об особенностях взаимоотношений с инвесторами. То есть начинающие предприниматели получили бесплатные консультации венчурных гуру федерального уровня, смогли посмотреть презентации лучших проектов, обновить стратегию развития собственного стартапа. Такие встречи — реальный шанс за один день изменить судьбу своих бизнес-проектов и, что самое главное, познакомиться со своими коллегами-стартаперами. Миссия Russian StartUp Tour и заключалась в том, чтобы собрать в каждом городе стартап-сообщество из молодых талантливых предпринимателей и авторов инновационных проектов, инвесторов, представителей технопарков, ведущих региональных вузов и научных институтов, то есть соединить между собой авторов и заказчиков инновационных решений. И таким образом подтолкнуть стартапы к новому витку развития. Сейчас уже можно сказать, что с этой задачей организаторы и партнеры проекта Russian StartUp Tour справились. За время тура о существовании друг друга узнали несколько тысяч прогрессивных, динамичных, заинтересованных в развитии высокотехнологичных проектов российских предпринимателей.

Для каждого города — участника Russian StartUp Tour была разработана особая программа. Как правило, повестка дня состояла из образовательного блока, включающего практические знания по продвижению и финансированию проектов, презентаций региональных проектов, группового консультирования и неформального общения участников с экспертами, коучинг-тренингов по развитию компетенций

ГЕОГРАФИЯ ПРОВЕДЕНИЯ RUSSIA STARTUP TOUR



у стартап-команд и бизнес-игр. «В каждом городе мы проводили ровно один день, в течение которого в неформальной обстановке мы встречались с местными предпринимателями, бизнес-ангелами и представителями самых разных компаний», — рассказывает советник президента Фонда «Сколково» по работе со стартапами Пекка Вильякайнен. — Я заметил, что в регионах стартаперы немножко стеснительные, но все очень талантливые и очень заинтересованные в том, что они делают». Каждое мероприятие в течение дня посещало от 10 до 20 человек. На всех встречах была очень расслабленная и неформальная атмосфера, без дресс-кода и прочего официоза.

Руководитель RusBase Маркус Подлеснова (принимала участие в Russian StartUp Tour в качестве спикера на сессиях в Красноярске и Новосибирске) рассказывает, что публика в провинциальных городах не избалована подобными мероприятиями, поэтому аудитория была голодная: ребята везде очень активные, глаза горят, все хотят что-то делать и делают. Основные проблемы связаны с тем, что региональные технопарки зачастую плохо понимают бизнес-процессы, маркетинг и необходимость изучения рынка, не могут оценить спрос аудитории и своих конкурентов. «Все беседы выглядели так: «Здравствуйте, мы разработали, например, особую технологию

для плавления металлов, но не знаем, нужна ли она и кому, что нам делать», — говорит спикер Подлеснова. — Им просто необходима экспертная поддержка, чтобы помогать коммерциализировать продукты или хотя как-то начать разбираться в рынке». Другой отрицательный момент, который отмечают участники и организаторы Russian StartUp Tour, — это ограниченность большинства стартапов своим регионом. То есть у многих предпринимателей даже в мыслях нет планировать проект мирового масштаба. Отсутствие амбиций ограничивает стартапы, мешает им развиваться и привлекать инвесторов. Если бы не местные университеты и технопарки, которые стали партнерами Russian StartUp Tour по отбору и комплексной акселерации лучших проектов, то многие предприниматели и не узнали бы о туре. «Мы увидели в каждом регионе принципиальный позитив по многим вопросам, связанным с молодежным инновационным предпринимательством. Создается физическая инфраструктура, и запускаются различные инструменты поддержки. Это хорошо сочетается с желаниями и возможностями федеральных институтов развития», — говорит генеральный директор «Кубка технонаций» Александр Брызгалов.

По результатам встреч в каждом регионе местные компа-

КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ НА STARTUP TOUR 2012

ИСТОЧНИК: URBAN TIMES, TWAGO, US STARTUP TOUR



нии отобрали от 5 до 15 стартапов, которые получат приглашение к участию в федеральных проектах, таких, как Международный инновационный фестиваль в иннограде Сколково Startup Village, смена «Инновации и техническое творчество» Всероссийского форума «Селигер», Всероссийский молодежный инновационный конвент, Всероссийский конкурс инновационных проектов «Зворыкинская премия», предпринимательский конкурс «Бизнес инновационных технологий», мероприятия национальной сети Startup Club и многие другие. Но абсолютно все желающие смогут принять участие в Startup Village в конце мая, которая и станет главным результатом Russian StartUp Tour.

«Вудсток для стартаперов

Такие коучинг-сессии, как Russian StartUp Tour, для начинающих предпринимателей и международных конкурсов, подобных Startup Village, не уникальное российское изобретение. Например, похожий StartUp Tour недавно прошел в Берлине. Его учредители и организаторы выбрали 15 наиболее перспективных проектов со всей Европы для дальнейшего обмена знаниями и опытом на территории специального коворкинг-пространства в Берлине. В Великобритании по схожему принципу действует

Startup Britain. В Москве и Казани в апреле прошел Третий российский тех тур, в рамках которого московские и казанские стартаперы получили шанс презентовать свои решения ведущим инвесторам. Co Startup Village все приведенные выше мероприятия роднят прежде всего неформальная атмосфера и отсутствие ограничений, то есть равные условия для всех зарегистрировавшихся участников. Но у итогового мероприятия Russian StartUp Tour есть существенное отличие. Зарегистрироваться и принять участие в Startup Village может абсолютно любой стартапер, где бы он ни находился: в России, Индии, США или Новой Зеландии.

Участники Startup Village смогут научиться презентовать себя и найти единомышленников, получить советы опытных экспертов и помочь своим коллегам, самую актуальную информацию о трендах инновационного рынка, реальную практику по превращению идеи в бизнес, проведут объективную экспертизу своего проекта и получат менторскую помощь, то есть все то, что в разы повышает шансы продать проект инвестору. Для посетителей Startup Village будут организованы презентационный стартап-компаний и инвесторов, панельные дискуссии и мастер-классы, истории успеха и провала от первого лица, тренинги и многие другие мероп-

приятия. Pitch-сессии, запланированные в рамках Startup Village, реплики разделить на четыре тематических сектора: чистые технологии, технологии для жизни, IT и промышленные технологии. Организаторы обещают сохранить неформальный и дружеский тон Russian StartUp Tour, чтобы на Startup Village было как можно меньше формальных выступлений и речей, долгих пленарных заседаний.

Главная цель, которую ставит перед собой Фонд «Сколково», с одной стороны, заключается в том, чтобы объединить стартап-сообщество России, чтобы инноваторы получили прямой доступ к инвесторам, партнерам, большим корпорациям и СМИ. А с другой — с помощью Startup Village избавиться как россияне, так и иностранцы от стереотипов и переломить ложное представление о низком уровне российских инноваций.

Российская Startup Village пройдет с 26 по 28 мая на территории инновационного центра Сколково, который на это время превратится в крупнейшую в стране площадку для стартап-сообщества. Основной «сценой» конференции станет «Иперкуб» инновационного центра Сколково, где разместятся комнаты для переговоров, демонстрационные зоны, пресс-центр и видеопавильон. Однако большая часть мероприятий пройдет прямо под открытым небом. На территории, прилегающей к «Иперкубу», построят несколько площадок, которые вместе образуют своего рода подобие стартап-деревни вокруг главного здания инновационного центра Сколково.

Планируется, что в международной конференции примет участие более 3 тыс. человек: представители инновационных компаний, венчурных фондов и институтов развития, органов власти и СМИ, менторы и бизнес-ангелы. К участию в Startup Village будет привлечено свыше 1 тыс. компаний и 300 инвесторов. Почетными гостями масштабного события также станут зарубежные эксперты в области технологических стартапов, в частности участники конференций Slush в Хельсинки и Pioneers Festival в Вене. Ключевыми партнерами Startup Village выступают: Сколковский институт науки и технологий (Сколтех), технопарк Сколково, корпорация Microsoft, Startup Sauna, TechNode, Rusbase. Все они уверены, что это событие очень быстро станет самой крупной стартап-конференцией в России.

Ольга Ильина

Прямая речь

Вас чем регионы удивили?

Игорь Богачев, исполнительный директор кластера информационных технологий Фонда «Сколково»:

— В нашем кластере около 25% резидентов находятся за пределами Центрального региона. Есть представители Томска, Красноярска, Новосибирска, Сибири, Урала и т. д. Что касается наиболее интересных тенденций, хочу отметить, что, несмотря на общие тренды, ВВП и образование в регионе во многом определяют направленность стартапов. Например, в Красноярске проекты больше направлены на промышленное производство и добычу полезных ископаемых, а в Томске много проектов в сфере медицины и химии. Я это связываю в том числе со спецификой развития региона и вузами, которые там расположены.

Максим Киселев, директор по развитию технопарка Сколково:

— Путешествуя по регионам, например в Нижнем Новгороде или Казани, я обратил внимание, что преобладают проекты в информационных технологиях. Но оно и понятно. Стартапы в этой области не требуют больших вложений на первом этапе. Например, из казанского IT-парка хочется отметить получившую в прошлом году Зворыкинскую премию компанию RealSpeaker с ее проектом визуального распознавания речи для слабослышащих. Еще одна примечательная компания из Татарстана — «Эйдос», которая изначально была IT-компанией, сейчас также делает великолепные полностью симуляционные операционные для обучения врачей.

Жанна Власова, участник Ассоциации инновационных регионов России:

— Регионы удивили необходимостью инновационных решений. Примеров очень много, что-то конкретное даже выделить сложно. У каждого региона своя специфика, которая проявляется в плане научных проектов. Например, в Калужской области тематический фармацевтический кластер. Поэтому очень трудно кого-то выделить.

Николай Колпаков, исполнительный директор Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора:

— Меня удивила открытость. С моей точки зрения, это первое мероприятие такого уровня, когда в одном месте собрали всех представителей работающих на территории Российской Федерации инфраструктур. Соответственно, участники этого мероприятия достаточно просто и открыто могли пообщаться со всеми институтами поддержки для того, чтобы сделать выводы, что наиболее подходит и что на самом деле эффективно работает в этой сфере.

Евгения Майер, руководитель службы по работе с партнерами РВК:

— Меня поразило то, что во многих регионах есть уже прекрасная и хорошо работающая инфраструктура, есть регионы, которые создали работающий уже технопарк за год, есть достаточно хорошие стартапы за короткий срок. Мы любим все время жаловаться, а на самом

деле все не так плохо: то же Сколково существует два года всего-то. Теперь задача повысить качество работы. Я могу сказать только положительное про Сколково — как они общаются со стартапами, у них прекрасно работает отдел экспертной коммерциализации, там очень хорошее качество экспертизы, я знаю, что многие фонды российских банков, госкорпорации отправляют проекты на экспертизу в Сколково, в кластеры. Многие экспертов не хватает даже у наших инвесторов.

Александр Свальковский, председатель РОО «Клуб умников Тюменской области»:

— Могу сказать только за свой регион. У нас в Тюмени даже есть правительственная структура, поддерживающая инновации. Это комитет по инновациям. У нас в области также есть механизмы по прямому субсидированию всех программ фонда содействия на паритетной основе. Есть у нас областной технопарк, бизнес-инкубаторы, общественные организации по поддержке инноваций, совет по инновационному развитию, совет молодых ученых. В общем, очень много структур, направленных именно на развитие инновационных стартапов и малого бизнеса. В сотрудничестве с Фондом «Сколково» мы только в начале пути, но надеемся достигнуть отличных результатов.

Максим Карпов, руководитель Предпринимательского сообщества бизнес-школы СКОЛКОВО:

— Не оскудела земля русская талантами. В большинстве регионов есть нормальные крупные технические вузы с достаточно интересными стартапами. Думаю, что, используя инструменты коммерциализации Сколково, можно превратить все это в более или менее успешные проекты. Также я забыл еще упомянуть о Новосибирске: там вообще порядка 20 интересных стартапов. Вообще, в этой поездке мне запомнились два проекта. Первый — это некие тематические полностью симуляционные образовательные платформы в операционной полости. То есть создается ткань, которая помещается после операции в операционную полость для предотвращения сращения между собой тканей. Искусственная ткань потом саморазлагается, при этом она пропитана медикаментами, предотвращающими воспалительный процесс и содействующими ранозаживлению. Также мне понравились проект и презентация приложения на смартфоны и компьютеры, которое позволяет в режиме реального времени организовывать на любой конференции рейтинговое голосование и обмен мнениями.

Александр Панков, директор «ВТБ Капитал. Управление активами»:

— Экспедиция, которую организовал Сколково по регионам, очень важна. Но в первую очередь важна именно для Сколково, чтобы выявить молодых перспективных ребят, имеющих идеи и достойных государственного финансирования. Сколково важно подхватывать проекты из регионов из разных областей — IT, биомедицина, энергоэффективность, космос. Все эти проекты они будут финансировать исходя из принципа: проект Сколково должен генерироваться не только за счет проектов из Москвы и области, но в том числе за счет компаний в регионах. Поэтому логично и разумно, что Сколково организовал стартап-шоп по крупнейшим регионам с ключевыми технологичными кластерами, да возможность предпринимателям на местах ознакомиться с существующими механизмами поддержки. А какие конкретно проекты были интересными, скорее должны говорить коллеги из Сколково.

«Мы хотим изменить сам принцип инвестирования российских стартапов»

За два весенних месяца лучшие эксперты по стартапам облетали 15 городов России, чтобы своими глазами увидеть состояние инновационных проектов в регионах. О том, как обстоят дела со стартапами в российской глубинке, корреспонденту Review ОЛЬГЕ ИЛЬИНОЙ рассказал идеолог, идейный вдохновитель Russian StartUp Tour и Startup Village, советник президента Фонда «Сколково» по работе со стартапами ПЕККА ВИЛЬЯКАЙНЕН.

— Зачем Сколково понадобился Russian StartUp Tour и чем он отличается от международных аналогов? Насколько я знаю, похожий проект есть в UK.

— Миссия тура — запустить и придать ускорение созданию стартап-сообщества России. Главное отличие этого тура от аналогов в том, что мы не проводили никаких отборов, оценок и конкурсов среди на-

чинающих бизнесменов. Организатором Russian StartUp Tour стали не только Фонд «Сколково» и его структуры, но также РВК, Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, «ВТБ Капитал», АСИ, МЭРТ, Минобрнауки. Минсвязь, Федеральное агентство по делам молодежи. У всех эти организации есть десятки разных программ по развитию инновационных стартапов. В том числе о них мы и рассказывали. — То есть, по сути, это была пиар-акция. Вы рассказывали инноваторам в регионах о своих программах и сервисах... — Не совсем так. С одной стороны, многие до сих пор думают, что Сколково — это просто технопарк в Московской области и Вексельберг — его начальник. Мало кто знает, что, например, у нас есть офис, который помогает оформлять патенты, продвигать продукцию стартаперов на зарубежных рынках



и т. п. И не только в Москве, но и по всей России. Но, с другой стороны, мы ездили по стране не с целью продвижения только своих программ. Смысл тура не в продвижении Сколково, РВК или еще кого-то из организаторов. Мы рассказывали талантливым ребятам, например, из Екатерин-

бурга или Владивостока о том, как правильно начать и развивать свое дело. Если там и был пиар, то он предназначался для родителей, которые боятся отпустить своих детей в самостоятельное плавание.

То, что я сейчас скажу, возможно, прозвучит странно. Но организации типа «Сколко-

во» и РВК должны не раздавать гранты направо и налево. Мы хотим изменить саму идею инвестирования российских стартапов. Для международного развития бизнеса обязательно нужен иностранный инвестор. Если вы будете просто охотиться за грантами местных инновационных фондов, то ничего не добьетесь. Только зарубежные деньги сделают стартапера публичным и поднимут на новые высоты. Я не говорю, что Сколково и РВК должны самоустраниться, нет, но они не должны быть единственными инвесторами в российских стартапах. Кроме того, есть определенный процент людей, которые не хотят развивать свой бизнес или кооперироваться под эгидой государства и госструктур. Тут ответ прост. Мы не навязываем свое участие, свое содействие. Ни в коем случае. Наша мотивация — помочь в целом, а не навязать участие.

Проблема еще в том, что в России привыкли обращать

внимание только на масштабные проекты, большие суммы инвестиций, компании с громкими именами. Они в топе, о них часто пишут СМИ и т. д. Но у этого рынка есть другая важная сторона. Малый и средний бизнес, стартапы, которые сегодня считаются не только малоперспективными, но даже опасным предприятием. Наша цель — объяснить, почему это не так, и на самом деле есть сотни success stories.

— Вы говорите о стартапах в сфере инноваций или в любых других секторах экономики? Дело в том, что в России традиционно связывают стартапы с хай-теком и интернетом... — Когда я говорю «предпринимательство», то подразумеваю любой бизнес. Идея в том, что вы можете начать свое дело где угодно. Конечно, Сколково и РВК изначально нацелены поддерживать хай-тек стартапы. Но вы можете открыть химчистку или службу такси и пре-

успеть. Россия сейчас нуждается в десятках тысяч новых компаний в сфере сервиса, производства и хай-тека. — И откуда им взяться? — Приведу наглядный пример. В Финляндии, где я родился, еще шесть лет назад мало кто говорил об индустрии стартапов. Численность местного сообщества инноваторов едва превышала 500 человек. Потом у такого гиганта, как Nokia, возникли проблемы и тысячи людей из технологической отрасли неожиданно оказались без работы. И уже вскоре один за другим стали появляться десятки, тысячи стартапов. Чего только стоит пример Angry Birds или Super cell. Теперь в Финляндии инновационное сообщество насчитывает более 25 тыс. человек. Здесь, в России, очень важно построить свое такое startup community. Что должно случиться, чтобы это произошло? Ватшей Nokia может, например, стать падение цены барреля до \$50. Как

только это случится, все тут же заговорят о стартапах. Наша миссия, цель тура, Сколково и всего, что мы делаем, — убедиться еще до возможного коллапса цен на нефть, что у России есть инноваторский потенциал, есть реальные перспективные стартапы не только в мегаполисах, но и в регионах, познакомиться с ними всеми. И мы в этом убедились. — Так почему же так мало успешных success stories? — На самом деле историй много — мало людей, которые хотят о себе рассказывать. За два месяца я познакомился с представителями более чем 150 компаний — от перспективных до довольно успешных. Я тут же воодушевленно предлагал им рассказать всему свету о своих достижениях и ноу-хау, но они тушевались и отказывались говорить. Многие боятся, что если они расскажут о своей ценной идее, то ее тут же попытаются украсть.

(Окончание на стр. 18)