

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Модератор конференции — Анастасия Тюрина, руководитель проектов Ассоциации инновационных регионов России (АИРР), представила для участников дайджест 25 технологических инноваций, изменивших привычный образ розничных продаж, а также рассказала о передовых региональных компаниях, которые уже сейчас внедряют роботизированные платформы, заменяя call-центры и отделы рекрутинга, автоматизируют работу такси и тем самым кардинально преобразуют парадигму экономики.

Анастасия Тюрина, руководитель проектов АИРР:

— Главная миссия для меня как для ментора — понять, как обычный традиционный бизнес может меняться благодаря инновационным технологиям. Чаще всего ментор — человек, добавляющий новые идеи, которых в текучке жизни просто не видно. Инновации меняют нашу жизнь, парадигма которой так сильно поменялась.

Кто не слышал про Uber? Посреднический бизнес «схлопывается». И возможно, зарабатывать в этой нише будет всё меньше, так как возникает непосредственный контакт исполнителя услуги и заказчика.

Важно сказать о цифровой трансформации бизнеса. Масса информации вдруг становится доступной и оказывается частью нашего бизнеса: интернет вещей, «умные» города. Пермь знаменита кучей стартапов в этой отрасли.

Обратите внимание, какое количество стартапов в сфере образования было продемонстрировано в рамках форума. Этот сегмент вырастет на 1000% в ближайшие пять лет, потому что крах системы образования наблюдается во всём мире. Наша задача — предложить новые модели.

Главное правило любого предпринимателя — отыскивать новые идеи там, где их не искали. Путешествовать, рассматривать новые ниши бизнеса, новые концепции.

Моя задача как ментора — вдохновлять. Давать новый взгляд, новое видение того, что мы делаем каждый день.

Интересным и полезным для бизнеса оказался опыт пермского клуба «Бизнес-ментор», о котором рассказала наставник программы Оксана Бреднева, генеральный директор АО «Гипсополимер», которая, по её словам, занимается управлением крупными частными бизнесами в крае более 20 лет. Телевизионный проект «Бизнес-ментор» (автор идеи — Татьяна Терентьева) работает над формированием обширного поля единомышленников. Команда опытных бизнесменов и менторов уже два года проводит программу акселерации бизнеса действующих предпринимателей с последующей трансляцией передач на одном из региональных каналов.

Оксана Бреднева рассказала, что у каждого предпринимателя есть своё «кладбище мечт», где собраны нереализованные проекты, но участие в программе акселерации позволяет вовремя воспользоваться ресурсами менторов, настроить эффективно работу команды и достичь поставленных целей».

Между тем, как отметили организаторы, 85% компаний, которые пользовались услугами менторов, успеш-

но живут в течение пяти лет. Это очень большой срок.

Как найти международного инвестора

Зарубежные участники форума говорили о своём отношении к инвестициям в российские компании. И, разумеется, давали советы.

Кэтрин Манник, представитель CRDF Global в России (США):

— У России очень хорошие технические традиции, система образования, научные и технологические достижения. У российских предпринимателей есть страсть к своему делу. Для инвесторов это очень важно. Потому что путь развития стартапа сложен, и без страсти, любви к проекту шансы добиться удачи меньше. Мне нравится в российских предпринимателях стремление учиться. Важно и то, что Россия имеет свой большой внутренний рынок, и инвесторы понимают, что проекты можно масштабировать.

Большой недостаток российских инноваторов — они забывают о рынке в своей увлечённости идеей. Надо чётко анализировать рынок и понимать, какие преимущества есть у проекта перед конкурентами.

Менторство, развитие сети бизнес-ангелов для России очень важно, потому что эти традиции не развиты.

Аарон Спенсер, основатель In Venture, руководитель бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ в Перми:

— Россия для международных инвесторов — недоизученное и опасное место. Но те из нас, кто имеет опыт (а у меня он составляет 18 лет), знают, что в России интересны прежде всего технологические таланты, научные школы, технические разработки. Инвестируют в них те люди, у которых есть опыт и налаженные отношения. Но их очень мало.

Для тех, у кого есть желание выйти на международный рынок, привлечь инвестиции, несколько советов.

Прежде всего — найти менторов. Исследования доказывают, что у предпринимателя с ментором шансов на успех в три раза больше, чем у тех, кто ментора не имеет и игнорирует эту возможность. Но в регионах действительно сложно найти хороших, эффективных менторов. Даже в Москве это сложно сделать. Поэтому будьте осторожны.

Одна из основных проблем, с которой сталкиваются российские предприниматели, — это управленческий, кадровый баланс внутри команды. Я наблюдал перекос в пользу технических, инженерных компетенций. Мой опыт работы в Сибири показывает, что действительно много талантливых инженеров, но сложно найти лидера, который будет вести этот бизнес и развивать его. Особенно это касается компетенций на международном рынке.

У западных стран есть конкурентное преимущество — огромная популяция людей с опытом руководства бизнесом, которые уже отошли от дел. Если попытаться найти таких людей в России, то это в основном специалисты с советским прошлым, с большим количеством стереотипов. И это не помогает развитию бизнеса.

С другой стороны, молодые и энергичные российские предприниматели все свои силы концентрируют на собственном бизнесе. У них меньше времени, чтобы помочь развиваться другим. Эти ограничения заложены эволюцией российского бизнеса.

Большая проблема, исторически сложившаяся в России, — это пренебрежительное отношение к международным патентам, а российский патент не защищает на международном рынке. Зарубежные инвесторы обязательно смотрят на наличие международных патентов. Это для них критическое условие.

К тому же они очень сильно озабочены защитой имущественных прав инвесторов в России. Поэтому они предпочитают создавать совместно зарубежные юридические лица, чтобы инвестиции находились именно там. Это повышает защиту.

При этом у всех предпринимателей в мире одна и та же трудность — проблема идентификации того, что они предлагают рынку, своим потребителям. Какую проблему они для них решают. С другой стороны — восприятие собственно потребителя, который не понимает выгоды от этого предложения для себя. Часто предприниматель решает задачу, которой вообще не существует на рынке. Впрочем, автор проекта может решать и реальную задачу, но говорит об этом таким языком, приводя её таким образом, что потребители не понимают сути.

Зарубежные инвесторы очень быстро это обнаруживают, и это стоп-фактор для принятия решений по инвестициям.

Общий вывод: уровень риска, уровень финансовой выгоды для бизнес-менторов вызывает опасения. Результат ждать долго, возврат инвестиций не гарантирован.

Кто включится, тот не прогадает

Полезной оказалась дискуссия о доступных на сегодняшний день источниках финансирования инновационных проектов, а также о системе взаимодействия с различными институтами развития, которые способствуют продвижению инноваций в стране.

Бизнес-ангел Алексей Кушнер рассказал о проектах в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ), подчеркнув, что постоянно появляются новые возможности финансирования. Процесс, по его словам, идёт волнообразно. Следующая «волна» поддержки стартапов коснётся создания мобильных средств для малоподвижных групп населения, индустрии детских товаров, которая поддерживается Минпромторгом РФ. Ещё один приоритет — создание новых предприятий с нуля, основная деятельность которых — научные исследования и разработки. Для таких предприятий целевым образом, независимо от того, что они делают, предусмотрены в 2017–2018 годах кардинальные льготы. Поэтому не прогадает, по его мнению, тот, кто сформирует портфель малых инновационных предприятий с основным видом деятельности «научные исследования и разработки» и будет претендовать на субсидии Фонда содействия инновациям.

«Я посоветовал бы внимательнее посмотреть на новые инициативы, чтобы встроиться в процесс на ранних этапах, когда есть большой простор для инициативы. Всё это нацелено на малый и средний бизнес. Через пять лет вы увидите много успешных историй в этих направлениях», — пообещал бизнес-ментор.

Один из успешных предпринимателей Пермского края, генеральный директор ООО «Сателлит Инновации» Артём Разумков, рассказал о своём личном опыте привлечения инвестиций. Его рекомендации оказались полезными и для предпринимателей, и для чиновников, и для экспертов.

Второй день конференции был посвящён консультациям проектов, ранее получивших финансирование Фонда содействия инновациям. Экспертам и менторам были представлены 10 проектов из самых разных технологических отраслей: семантический анализ данных, микроигольные технологии, медицинское диагностическое оборудование и ПО, технологии по переработке углеводородосодержащих отходов, производство беспилотных летательных аппаратов и другие. Каждый автор проекта получил рекомендации по улучшению бизнес-модели, по возможностям расширения рынков сбыта, по вариантам минимизации рисков. И самое важное — по включению в текущие государственные программы поддержки высокотехнологичных компаний. С каждой командой будет составлен индивидуальный план развития, включая перечень специализированных фондов и полезных контактов, которые могут быть интересны в смысле сотрудничества.

«Я увидел два очень перспективных проекта, с которыми мне хотелось бы поработать более детально. Я вижу в них интересные ниши для развития бизнеса, где мой опыт и связи точно будут полезны», — сказал после завершения сессии Алексей Власов.

Аарон Спенсер пожелал авторам проектов проявлять больше смелости и видеть не только местный рынок, но и изучать возможности глобальной экономики.

Георгий Полетаев, руководитель пермского регионального отделения Фонда содействия инновациям:

— Добро слово, поддержка, совет, данный вовремя, могут изменить даже жизнь человека. Предприниматели бьются над сегодняшними проблемами, им некогда заглянуть даже в не очень отдалённое будущее. Иногда им просто нужен совет, как решать ту или иную проблему. Если предприниматель уважает человека, который даёт ему рекомендации, доверяет ему, то, конечно, воспользуется такой помощью, опытом и знаниями.

Людям всегда полезно пообщаться с удачливыми бизнесменами. Менторство востребовано обществом как «снизу», так и «сверху». Особенно сейчас, на сегодняшней стадии развития предпринимательства. Для проектов фонда «УМНИК», «Старт» это особенно нужно. Им нужны в первую очередь даже не деньги, а люди, которые встретятся на пути и дадут совет. Отзывы от авторов проектов это подтверждают. Это был наш первый опыт. Нам только говорят: «Не надо снижать темп». На территории Пермского края слово «ментор» должно прижиться. Нужно сделать так, чтобы это мероприятие стало брендом Пермского края.

