

НОВАЯ ЭКОНОМИКА

ИНТЕРВЬЮ

Пекка Вильякайнен: Инвестор вкладывает не только деньги, но и свои знания, умения, контакты

Советник президента фонда «Сколково» —
о продвижении стартап-индустрии и роли семьи для бизнесмена

Дина Полина

— Состоявшийся на прошлой неделе пермский этап Startup Tour, который проходит под эгидой «Сколково», собрал почти 400 участников. Почему вы выбрали Пермь в качестве первого города для этого мероприятия?

— Это счастливая случайность. Мы не ранжируем города: первый лучше, а последний хуже. Это абсолютно не важно. Качество города определяется развитием предпринимательского сообщества.

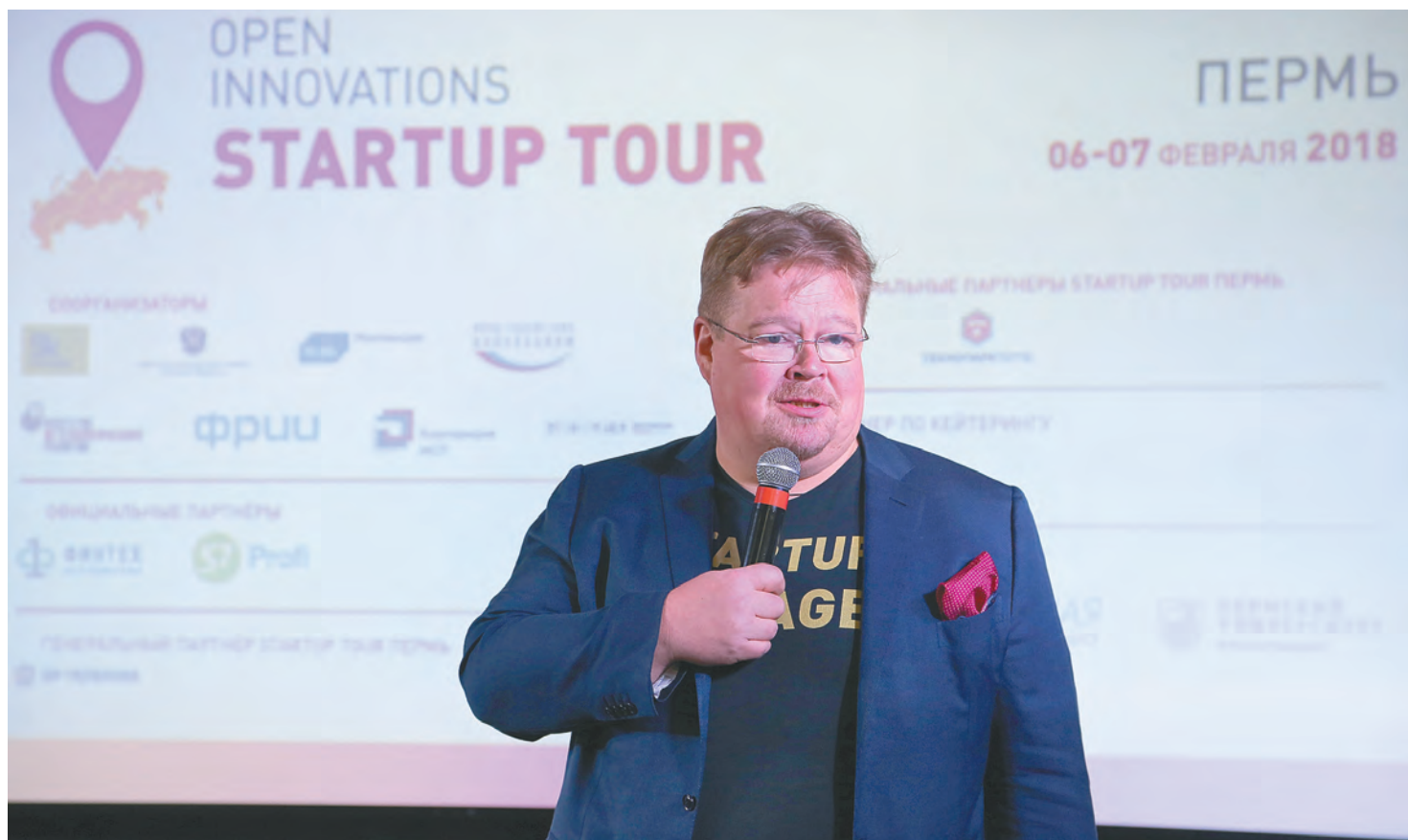
В этом году мы выбирали города для нашего Startup Tour в зависимости от активности регионов. В последний раз мы были в Перми в 2014 году, поэтому интересно взглянуть на изменения. За это время появился новый технопарк. Видно, что губернатор оказывает активное содействие предпринимательскому и технологическому сообществу.

— Можете ли вы оценить действия краевых властей в развитии цифровой экономики в регионе? Что необходимо сделать чиновникам в этом направлении, чтобы их работа была эффективнее?

— Результаты подобного рода деятельности сложно оценить по итогам одного месяца, полугодия или даже года. Плоды этих усилий могут быть видны только через несколько лет. Необходимые «ингредиенты» для успешного развития отрасли в Пермском крае, поверьте, есть. Это большое количество участников, компаний, которые я увидел на Startup Tour, коллаборация высших учебных заведений, интерес к отрасли со стороны губернатора.

Но основная поддержка людей, которые хотят заниматься предпринимательством, заключается даже не в создании необходимой инфраструктуры или экосистемы, внимании со стороны местных, федеральных властей или даже президента Владимира Путина. Большую роль играет семья, родители, бабушки и дедушки. Если начинающий бизнесмен не находит поддержки у самых близких людей, то он не будет заниматься этой деятельностью. Свой бизнес я начал в 13 лет, тогда мои родители говорили, что это дело рискованное. В этом возрасте я мог выбрать проторенный путь: окончить хорошую школу и университет, потом работать в Nokia и стать миллионером. Это хорошая жизнь, но я выбрал другой путь.

Это нормально, когда родители не советуют своим детям становиться предпринимателями. Но они должны с доверием относиться к такому желанию ребёнка. Именно поэтому одна



из задач фонда «Сколково» и Startup Tour — проиллюстрировать существующую сегодня, а не в «лихих девяностых» реальность в сфере технологического предпринимательства.

— Видите ли вы возможности для появления «кремниевых долин» в регионах России?

— Кремниевая долина в мире всего одна, и она уникальна. Её история — это более 100 лет, поэтому сравнивать

инвесторов, бизнес-ангелов вы можете выступать единым фронтом и предлагать яркий бренд на рынке.

Ещё одним европейским брендом в этой сфере стала Казань. Это объясняется активным участием президента республики Рустама Минниханова, который посетил все города, где проходили самые разные стартап-мероприятия. В течение 10 лет он и его команда активно вкладывали в это свои силы.

Одна из задач Startup Tour — проиллюстрировать существующую сегодня, а не в «лихих девяностых» реальность в сфере технологического предпринимательства

Кремниевую долину со «Сколково», а тем более с её франшизами и другими технопарками, — пустая трата времени.

Принятая модель фонда будет распространяться в регионах России, а потому является очень ценной для территорий. Это не значит, что в пермском технопарке появится логотип «Сколково». Это значит, что благодаря этой площадке, коллаборации трёх ведущих вузов, привлечению предпринимателей,

— С какими пермскими IT-брендами вы знакомы?

— Пермь активно инвестирует в IT-сектор. Здесь укоренились телекоммуникационные компании. Именно эти два компонента — IT и телекоммуникации — являются неотъемлемой частью любой современной компании в мире. За ними подтянутся и другие стартапы. Яркий пример — такой традиционный и стабильный бизнес,

как выращивание лосося. В предприятие — крупнейший завод по производству органического лосося — мы вложили \$18,5 млн, половина этих средств направлена на робототехнику, IT, высокотехнологичные фильтры для воды. Это технологии, которых ещё 10 лет назад не существовало. А кажется, что может быть проще, чем выращивание лосося?

— Какие советы вы могли бы дать инвесторам и стартаперам?

— Первое: инвестировать в компании, которые обладают потенциалом конкуренции на международной арене. Второе: инвестор должен понимать психологию предпринимателя, в которого вкладывается. Если предприниматель тебе не доверяет и держит всех в ежовых рукавицах, будут проблемы. Третье: инвестор вкладывает не только деньги, но и свои знания, умения, контакты.

Для стартаперов всё ровно наоборот. Хорошо, если ты работаешь на региональном рынке, но любой предприниматель должен стремиться выйти за его пределы, понимая, что происходит на глобальном уровне. Нужно искать инвестора, который поможет сформировать правильную команду, выйти на мировой уровень, поделиться своим опытом и знаниями. Речь идёт о менторах, настоящих наставниках.