

# Инновации в индустрии – солидарная ответственность изобретателей и промышленников

GenerationS – это федеральный конкурс-акселератор технологических проектов, который с 2013 года проводят РВК и Центр инновационного развития Москвы при поддержке Правительства Москвы. Главная задача GenerationS – вырастить из изобретателя человека, который способен стать частью бизнес-процесса. 40 лучших индустриальных команд вместе с лучшими менторами и экспертами в течение трёх недель работали над развитием бизнес-компетенций и навыков взаимодействия с инвесторами, над повышением инвестиционной привлекательности проектов.



Константин Фокин

Промышленное производство, индустрия – не самая модная отрасль для инновационных стартапов. Внутренний рынок сбыта ограничен, разработки требуют колоссальных инвестиций и годы самоотверженной работы команды. Для увеличения числа и стимулирования деятельности подобных компаний в федеральном конкурсе-акселераторе GenerationS был создан специализированный трек для индустриальных проектов, участники которого безвозмездно работали с ведущими российскими экспертами и менторами в течение трёх недель, а также получали обратную связь по своим проектам от инвесторов и бизнес-ангелов. В итоге многие команды значительно увеличили свои бизнес-компетенции, обзавелись необходимыми для развития бизнеса связями, а также поняли, каким образом можно коммерциализовать свои проекты. Некоторые про-

екты уже находятся на стадии подписания контрактов с инвесторами.

Индустриальных стартапов в стране не очень много, и этому есть объективные причины. В отличие от информационных технологий индустриальные разработки требуют значительных временных и финансовых ресурсов с самого начала работы. Только процесс прототипирования обычно больше года занимает и, как правило, требует более \$1...1,5 млн инвестиций. Чтобы выпустить конечный продукт нужно ещё 2–3 года и «длинные» деньги. «Без поддержки стратегического инвестора или партнёра жизнь индустриального стартапа может остановиться, небольшие раунды нам не помогут», – сетует основатель стартапа Echo Atlet Екатерина Березий, финалист GenerationS-2014.

Ситуация с развитием индустриальных проектов в России очень сложная, соглашаются эксперты. «Ответ-

ственность за результат лежит не только на стратапах и инвесторах, но и на производственных компаниях, – уверен Сергей Митрофанов, заместитель генерального директора Pulsar Venture Capital. – Но большинство компаний пока не готовы вкладывать деньги в разработки на ранних стадиях, они привыкли покупать готовые технологии, чаще за рубежом. К тому же российские индустриальные компании скорее рассматривают варианты модернизации, чем внедрения новых технологий».

Константин Фокин, генеральный директор Центра инновационного развития Москвы, также считает, что отсутствие рынков сбыта – одна из главных проблем для развития российских индустриальных стартапов. «Пробиться в госсектор молодым компаниям невероятно сложно. Государственные корпорации не заинтересованы в развитии – в комфортной среде ты можешь



позволить себе неэффективность. Поэтому конкуренцию в госкорпорациях приходится вводить из-под палки. Одна из таких принудительных мер – 5-процентная квота на инновационные закупки, установленная правительством Москвы для предприятий столицы», – отмечает Константин Фокин.

Рыночная экономика вынуждает промышленников и предпринимателей искать пути взаимного обогащения и сотрудничества. Федеральный конкурс-акселератор GenerationS собрал на своей площадке все заинтересованные стороны процесса: и индустриальные стартапы, и инвесторов, и российских промышленников, и представителей зарубежных компаний, заинтересованных во внедрении инновационных технологий. Заявки на участие в индустриальном треке конкурса GenerationS поступили от 508 индустриальных стартапов из очень разных наукоёмких отраслей, таких как: встраиваемые системы, робототехника, электроника и микроэлектроника, новые материалы, системы безопасности, навигационные и оборонные технологии, машиностроение и приборостроение, строительные технологии. Около 70% индустриальных проектов, заявленных на конкурс, находились на «предпосевной» и «посевной» стадиях – есть идея, команда и технология, но ещё нет готового бизнеса.

Необходимость деления конкурса и акселератора GenerationS на треки стала очевидна ещё в прошлом году, когда экспертам приходилось иметь дело с проектами разного профиля, а инвесторы не могли сфокусироваться на интересующем их направлении. В итоге появилось четыре трека: для индустриальных и биотехнологических проектов, а также разработок в области «чистых технологий» и ИТ. В результате в ходе конкурса и акселерационной программы многому приходилось учиться не только участникам проектов, но и оператору трека – Pulsar Venture Capital (Казань), признаётся Сергей Митрофанов.

Некоторые проекты нашли заинтересованных инвесторов на конкурсе GenerationS, например, стартап «Плазма-конверсия», разработавший технологию недорогого синтез-газа для нефтегазовой отрасли. Но помощь в поиске инвестора – не единственная цель конкурса. GenerationS помог индустриальным проектам найти своё место на рынке. «В самом начале конкурса многим участникам не хватало понимания,



**Алексей Лаврин**, менеджер инвестиционной деятельности «Плазма-конверсия» (Проект «Экономичная технология конверсии метана в синтез-газ для нефтегазовых и газохимических компаний». Саратов).

Мы ориентируемся как на российский, так и зарубежные рынки (в соответствии с географией патентования: Европа, Китай, Канада, США, Бразилия, Малайзия, ЮАР, Южная Корея, Япония). Интерес со стороны потребителей к технологии уже есть – ведём переговоры с несколькими зарубежными компаниями.

В ходе конкурса проект вызвал интерес нескольких инвестиционных фондов, и сейчас они нас рассматривают. У нас уже есть действующий макет реактора мощностью 1 кВт. Проведены установочные эксперименты по плазмохимической конверсии метана, получены положительные результаты. Инвестиции нужны, чтобы разработать и создать прототип реактора плазмохимической конверсии метана, разработать полноценную технологию. Конечно, нужны инвестиции на маркетинг, чтобы вывести технологию на рынок и привлечь стратегического инвестора из числа крупных профильных компаний. На первые продажи лицензий и исполнение исследовательских контрактов мы планируем выйти через 2 года.

что рынок и изобретательство, научная работа – это разные вещи. Не хватало понимания системы построения рыночных отношений, принципов конкуренции. Мнение «Я же делаю классный продукт. Почему его не покупают?» – это распространённая проблема стартаперов», – говорит Сергей Митрофанов.

Практически все победители индустриального трека уже обладают достижениями в области продаж, имеют чёткое представление о дальнейших шагах на рынке и перспективах развития и умеют ярко и увлекательно представить свои разработки. «Пожалуй, это три основных слагаемых успеха. Сами по себе технологии залогом успеха не являются», – резюмирует руководитель индустриального трека.

В 2014 году участниками конкурса стали 1858 проектов из 13 стран мира и 65 регионов России. Акселерационные программы проводились по четырём отраслевым направлениям: ИТ (Информационные технологии), Industrial (Индустриальные решения), BiotechMed (Биотехнологии и медицина) и Cleantech (Энергоэффективность и ресурсосбережение). Более 400 российских и международных экспертов выступили менторами проектов, помогая им развиваться и находить стратегических партнёров и инвесторов. Призовой фонд GenerationS в 2014 году составил 5 млн рублей, стоимость партнёрских призов – 38 млн рублей.

<http://generation-startup.ru>



**Екатерина Березий**, основатель и CEO Echo Atlet (Проект «Экзоскелет для реабилитации пациентов с локомоторными нарушениями нижних конечностей». Москва).

Главное, что дал нам конкурс – это новое понимание венчурного рынка. Echo Atlet – это первый стартап для нас, мы не очень представляли, как на самом деле привлекаются инвестиции. Любые контакты людей, которые искренне хотят помочь проекту, были очень полезны. Интерес к проекту после конкурса был, но с теми фондами отношения не сложились. У нас достаточно известный проект, и сейчас нас исследуют несколько инвесторов. Мы ищем стратегического инвестора, который готов идти с нами до выхода на точку безубыточности.

Мы уже вложили в проект около \$1 млн собственных средств, и сейчас проект держится на менеджерских талантах и отложенных платежах. Помочь нам могут либо быстрые «ангельские» деньги, либо частный инвестор. К сожалению, венчурные фонды рассматривают проекты с потребностью инвестиций свыше \$1 млн очень долго – от 9 до 12 месяцев. А как проекту «жить» всё это время? На мой взгляд, это общая проблема технологических стартапов. Практически все проекты в индустриальном треке «родом» из научно-исследовательских институтов или маленьких производственных компаний – у них не может быть необходимых для развития собственных средств. При этом надо содержать большую команду специалистов разного профиля, рассчитываться с поставщиками, оплачивать дорогостоящую сертификацию.