



# Из Америки с любовью

Фонд «Сколково» советовал своим стартапам не просить денег во время road-show в США



ФОТО: СКОЛКОВО

Эксперты из США объяснили, как нужно продавать свои разработки

На минувшей неделе в Россию вернулись последние участники road-show стартапов фонда «Сколково» в Кремниевую долину. В путешествие в США отправились представители российского иннограда и 13 компаний. Они провели там две недели, встретились с ведущими венчурными фондами и бизнес-ангелами, а также получили экспертные оценки проектов. РБК daily опросила некоторых участников road-show и подвела его предварительные итоги.

## КТО БЫЛ?

В начале октября представители нескольких компаний из иннограда отправились в Кремниевую долину искать инвесторов. «Смотря» российских инновационных чудес прошли при участии таких всемирно известных фондов, как Greycoff Partners, а также венчурных капиталистов Гая Кавасаки, предпринимателя, инвестировавшего в Apple, и Дэвида Коузана, знаменитого венчурного инвестора.

На road-show в Кремниевую долину попали следующие инновационные проекты «Сколково»: компания «Агент Плюс», которая предоставляет решения по автоматизации и контролю над деятельностью торговых представителей, «Базелевс Инновации», занимающаяся интерактивными трехмерными визуализациями сценариев фильмов и телевизионных

шоу, а также театральных постановок. Вниманию экспертов венчурного бизнеса были также представлены фирма «Чойстер» — поиск и анализ данных в Интернете, поисковые системы, социальные сети, фирма «Клаудмак», которая создает трехмерные виртуальные среды для видеоигр и тренингов, глобальная система компьютерно-технической экспертизы, позволяющая выявлять и предотвращать кибернетические атаки, — CyberCop, фирмы eYuthia, «Эванти», iBuild App, «Кузнец», Rock Flow Dynamics (в которую в середине этого года инвестировала корпорация Intel), «ЦРТ-инновации», Pirate Pay и SpeakToll — компания, которая разрабатывает «разговаривающий» смартфон.

За подготовку визита компаний российского иннограда в США отвечал непосредственно IT-кластер в визите с американской стороны приняли участие такие компании, как Tiger Partners, Mohr Davidow Ventures, Bessemer Venture Partners, US Venture Partners, Garage Ventures, DFJ, Summit Partners, Harris & Harris Group, General Atlantic, Bezos Expeditions.

## ЧТО ПОКАЗАЛИ?

«В ходе визита все российские компании поучаствовали в мастер-классах ведущих фондов, составили свои краткие презентации и отработали умение за несколько секунд продать свой проект инвесторам.

Каждой из российских компаний были прикреплены менторы, которые объясняли и контролировали правильность подачи фактов, рассказывали, как улучшить проекты инноваторов или переработать их бизнес-план, — говорит эксперт фонда «Сколково» Екатерина Гайка. — Самое важное, что большинство компаний получили обратную связь от фондов и будущих перспективных инвесторов. Многие добились второй и даже третьей встречи со стратегом».

К примеру, такие крупные компании, как Cisco и Microsoft, уже заинтересовались стартапами из России и намерены дальше продолжать переговоры. Кроме того, во встречах в Кремниевой долине принимали участие юристы, которые провели серию мастер-классов для русских начинающих компаний о том, как правильно патентовать свои ноу-хау, а также интеллектуальные права.

## ДЛЯ ЧЕГО ЭТО НАДО?

«Прежде всего мы повезли наши стартапы в США для того, чтобы они обкатали модели поведения перед инвесторами, заявили о себе и поняли, как следует коммерциализировать технологию. Мы даже советовали нашим участникам не просить сразу денег у стратегических инвесторов», — говорит директор IT-кластера в «Сколково» Александр Турков.

Сейчас многие российские фонды и инвестиционные компании возят в США те проекты, которые сами и финансируют. Фонды надеются, что зарубежные компании смогут также войти в капитал их стартапов и проинвестировать российские инновационные разработки. «Сколково» намерено делать это систематически, ориентируясь на потребности российского рынка стартапов. В ходе road-show «Сколково» совместно с российскими компаниями посетили офисы Google, Cisco, Facebook, а также представило несколько проектов крупным западным фондам.

Директор по инвестициям венчурного фонда ABRT Николай Митюшин уже второй год подряд занимается проведением road-show российских компаний перед американскими инвесторами — программой Deep Dive. «Road-show «Сколково» — правильная концепция для рынка. У иннограда цель — показать синергию проектов, найти международного инвестора, который бы вложился в разработку и успешно бы ее коммерциализировал», — говорит И. Митюшин. Генеральный директор компании StartUpPoint Виталий Акимов также считает, что с точки зрения вывода российских стартапов на международный рынок road-show — правильный ход. «На данный момент на российском венчурном рынке ощущается острая нехватка инфраструктурных решений по выводу молодых компаний на международный рынок. Инноград со своим проектом может данную проблему решить», — считает И. Акимов.

ВИКТОР ПОЛЕВЫЙ

## МНЕНИЕ

«Независимо от результата мы будем двигаться дальше»



Подготовка к road-show со стороны «Сколково»

шла не один месяц. Готовились материалы, версталась программа, были предварительные встречи. Все это время, если честно, практически до самого отъезда, я сомневался, что поступило правильно, что на целых две недели оставлю компанию и своих разработчиков. И это в самый разгар экспериментов, которые буквально за месяц до отъезда мы начали в лаборатории экспериментальной экономики на Физтехе и ВЦ РАН.

Но со стороны Кремниевой долины мы увидели искренний интерес к сколковским проектам, особенно в области IT. Все-таки, что бы мы здесь ни думали, российские разработчики и то, что основано на российских технологиях, — это бренд, который уже котируется и привлекает. До поездки в США, конечно, я знал, как работает венчурный бизнес, но погружение в атмосферу Кремниевой долины — это совсем другое. Там постоянно идет прямой диалог между инвесторами и стартапами, идет на равных и не прерывается — это такой принцип работы, похоже на непрерывный мозговой штурм.

Надо сказать, что проект «Эванти» Smart Market, который я презентовал на встречах, несколько отличается от того, что предлагают остальные компании. Наше решение — это B2B-продукт для довольно узкого, но емкого сегмента телеком-операторов. На это обратил внимание директор одного из самых авторитетных венчурных фондов Garage Technology Ventures Билл Рейхер и дал несколько советов, как сделать продукт более привлекательным и понятным именно с точки зрения инвестора.

Благодаря этому road-show проект «Эванти» заметил один из крупнейших мировых производителей телеком-оборудования, сейчас мы активно ведем с ними переговоры о возможном сотрудничестве. Но независимо от результата мы будем двигаться дальше.

АЛЕКСАНДР КАЛМЫКОВ, генеральный директор компании «Эванти»

## МНЕНИЕ

«Сколково» — это для нас»



Мы плотно сотрудничаем и работаем с фондом «Сколково» уже полгода.

И если на первом этапе мы пришли в «Сколково» за налоговыми льготами и думали о дополнительном финансовом финансировании, то сейчас мы видим интерес в том, чтобы участвовать в инфраструктуре. Мы получили гораздо больше, чем планировали. Серьезность и качество нашего сотрудничества с инноградом с каждым днем все возрастает.

Объясню на конкретном примере. Мы участвовали в road-show «Сколково» в Кремниевой долине. Мы провели две недели встреч, выступлений и переговоров в этом «ядерном реакторе», средоточии идей, людей с горящими глазами и инноваций, который называется Кремниевая долина. «Сколково» и в особенности IT-кластер иннограда дали нам уникальную возможность рассказать десяткам инвесторов и ведущих американских компаний о наших проектах. Но главное — мы впервые получили возможность не только плотно пообщаться друг с другом, но и сравнить свои проекты с лучшими американскими проектами. И, к нашему удивлению, наши ребята и наши инновации оказались ничуть не хуже, а, возможно, даже и лучше, чем проекты наших коллег с Западного побережья США. У российских предпринимателей есть комплекс неполноценности при выходе на мировой рынок, мы заперены и не привыкли общаться друг с другом.

Road-show дал нам ощущение уверенности в собственных силах, понимание, как функционирует мировая кухня инноваций, а также огромное желание общаться друг с другом и создать похожую атмосферу всеобщей открытости и постоянной генерации новых идей здесь, в России. Мы увидели в Кремниевой долине, как все должно быть. И мы уверены, «Сколково» через несколько лет будет выглядеть именно так. Я думаю, мы движемся в правильном направлении, хотя работы в иннограде предстоит очень много. Но процесс получения философского камня, вокруг которого создается наш российский реактор инноваций, уже запущен.

LETA Group разрабатывает в рамках «Сколково» комплексную систему противодействия киберпреступности CyberCop. Разработка представляет собой эффективный инструмент, который позволит правоохранительным органам России и зарубежья бороться с киберпреступлениями на самых тяжелых этапах процесса расследования — сбор доказательств, анализ полученной информации и поиск злоумышленников. Благодаря корреляции данных о компьютерных преступлениях, методах их совершения, сведений о причастных лицах расследование будет вестись на основе полной информации. Поэтому подобные технические средства будут способствовать не только защите информации, но и непосредственному снижению самого уровня киберпреступности.

АЛЕКСАНДР ЧАЧАВА, президент LETA Group

## МНЕНИЕ

Игрушки — это серьезно



Компания TOYTEMIC Inventions разрабатывает новые типы игрушек, способные объединяться в Сети, определять взаимное пространственное положение и действовать как единая команда. Недавно компания получила статус участника проекта «Сколково», сейчас она готовит заявку в это инвестиционный комитет.

Наша технология носит кодовое название «стратегия-на-ковре» и позволяет перенести компьютерные игры с экрана в реальный мир. При этом каждая отдельная игрушка становится игровым юнитом, включаемым в сеть произвольной конфигурации. К таким игрушкам-юнитам применимы обычные операции выбора, группировки, задания общих параметров движения и т.д. Это позволяет затем использовать готовые приемы и методы, хорошо отработанные в индустрии компьютерных игр. «Стратегия-на-ковре» — это интегральная технологическая платформа, ядром которой является оригинальная система позиционирования, позволяющая каждому узлу сети (в нашем случае самодвижущейся игрушке) определять местоположение любого другого движущегося объекта с точностью до сантиметра. Это ядро дополняется рядом технологических моментов, специфичных для прикладной области.

Например, для управления множеством самодвижущихся устройств мы используем простое устройство дистанционного управления, напоминающее обычный пульт. Это позволяет легко переключаться с одного объекта (или группы) на другой, причем количество управляемых юнитов может измеряться десятками и даже больше. Другая важная особенность — это тактильный интерфейс, учитывающий естественные особенности маленьких детей, которые всякий движущийся предмет обязательно хватают руками и вообще познают мир в значительной степени на ощупь.

Какую-то несерьезность игрушек приложенной не должна вводить в заблуждение. Патенты и заявки в направлении команд игрушечных роботов и игровых систем есть у Intel, Nokia, Motorola, Microsoft, Samsung и ряда робототехнических компаний. Надо понимать, что современные интерактивные игрушки — это уже, по существу, маленькие простые роботы. Toy Robotics — точка взрывного роста в индустрии игрушек, которая подвергается сейчас радикальному реформированию. А это один из самых крупных рынков с объемом 125 млрд долл. Через десять лет likely рынок столь же большой рынок сформируется в области сервис-роботов, которые сейчас представлены в основном роботами-пылесосами,

домашними сторожами и газонокосилками. Скоро к ним прибавятся роботы-официанты и персональные самодвижущиеся помощники для ухода за больными и престарелыми.

Сотрудничество со «Сколково» началось для нас с победы в конкурсе инноваций, проводившемся в этом году при поддержке Cisco I-Fuze. Мы были приглашены к участию в проекте, хотя все документы готовили и подавали на общих основаниях.

Статус резидента «Сколково» дает нашей компании серьезные преференции в части налоговых и таможенных льгот. Он задает правильную тональность на переговорах с инвесторами, что особенно важно, поскольку проект требует серьезных вложений. Мы рассчитываем получить грант «Сколково», который предоставляется на условиях 50-процентного частного финансирования. Мы близки к заключению инвестиционного соглашения с частной венчурной компанией. «Сколково» оказывает нам и информационную поддержку. Например, по их рекомендации мы участвовали в конкурсе известнейшего инкубатора Plug and Play Tech Center и стали победителями.

ЕВГЕНИЙ СМЕТАНИН, генеральный директор компании TOYTEMIC Inventions

### Сколково объединяет лучших. Уже сейчас.

**Сколково сегодня:**

- это особые условия поддержки компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации;
- это уже 63 компаний-резидентов, научные советы с участием международных экспертов;
- это действующий Открытый университет и создаваемый в партнерстве с ИТ Сколковский институт науки и технологий;
- это формирование центров R&D крупнейших мировых корпораций (Intel, IBM, Microsoft, Johnson&Johnson, Siemens, EADS и др.).

**Сколково завтра:**

- это город будущего на территории 400 га в ближайшем Подмосковье.