Ноу-хау на эмоциях, Российская газета

Для успеха нужно немногое: уникальный продукт, амбициозная команда трудоголиков и ясная бизнес-модель

Инновационные разработки - один из самых капризных и сложных сегментов экономики. Согласно статистике, ежегодно одна петербургская организация бизнес-ангелов доводит до заключения сделки с инвестором только пять проектов из 700. Корреспондент "РГ" пытался выяснить, что мешает изобретателям воплощать ноу-хау в жизнь.

В новых разработках сегодня недостатка нет: идеи поступают не только от изобретателей-любителей, но и от профессиональных сообществ, вузов, бизнес-инкубаторов. Области при этом самые разные: сельское хозяйство, IT-технологии, образование, строительство, экология. Казалось бы, дело за малым - сделать так, чтобы интересная инновация получила широкое применение. Однако именно этот этап становится для большинства изобретателей "смертельным", и статистика здесь показательна: в течение первого года работы закрываются 40 процентов инновационных стартапов. Спустя пять лет из оставшихся проектов успеха достигают лишь 50 процентов. Эксперты уверены: первая ошибка разработчиков - плохое знание рынка и той отрасли, в которой они хотят работать.

- Говорю совершенно серьезно: 90 процентов людей приходят к нам с одной и той же позицией: "У нас есть суперидея, которая убьет всех конкурентов и позволит заработать кучу денег, дайте нам два миллиона". Хорошо, допустим, мы вам их дадим, но что дальше? Все это делается на эмоциях, тратится уйма средств, а потом оказывается, что такой товар уже есть. Или немного другой, но более конкурентоспособный, - рассказывает директор по развитию петербургского "Союза организаций бизнес-ангелов" Александр Гаврюшенко.

По словам специалиста, стопроцентно уникальных проектов сегодня практически не бывает. Если внимательно изучить продукты определенного сегмента, всегда можно обнаружить прямых конкурентов. Учитывая их достоинства и промашки, нужно изменять и дорабатывать свой продукт так, чтобы его выделяли ощутимые преимущества. Только тогда идея станет привлекательной для инвесторов, а вместе с ними и для потребителей. При этом уникальность - не единственный критерий успеха стартапа. Иногда даже она не помогает изобретению удержаться на плаву, если рынок в новшестве не заинтересован.

- Разработчиков сегодня много, а четких проблем, которые требуют решения, мало. К примеру, одна компания разработала новые стандарты изображения. Идея почти революционная, применений - масса. Стали прочесывать рынок в поисках своей ниши, а приткнуться некуда, - приводит пример специалист Института передовых производственных технологий

СПбПУ Олег Рождественский. - Еще один реальный случай: создали краску с защитой от электромагнитного излучения для мониторов компьютеров. Казалось бы, дело нужное. Тем не менее ею так никто и не заинтересовался, и идея пропала.

Иногда для спасения проекта достаточно лишь переориентироваться. Ведь зачастую разработчики просто ошибаются в потенциальных заказчиках или продают товар не по той цене. Кстати, стоимости инновации нужно уделять особое внимание: какой бы гениальной ни была идея, ее цена должна быть адекватной. На первых порах эксперты советуют проводить тестовые продажи, которые помогают понять, сколько люди готовы заплатить, к примеру, за "нанопосудомойку".

Но даже все вышеописанные сложности можно назвать относительным успехом, так как подавляющее количество проектов не идут дальше бумаги. Камень преткновения - привлечение инвестора, готового вложиться в идею. С виду все довольно просто: в Интернете, например, существует множество платформ, обещающих поиск финансирования, "не вставая со стула". Однако цифры говорят о другом.

Нужно изменять и дорабатывать продукт так, чтобы его выделяли ощутимые преимущества

- В венчурном финансировании существует термин "воронка" инновационных проектов. С прохождением каждого уровня принятия инвестиционных решений - от формального рассмотрения заявок и объема запрашиваемой суммы до финансирования проекта - их количество сокращается. Статистика показывает, что число проектов, которые доходят до стадии финансирования, не превышает пяти процентов от общего количества поданных заявок, - поясняет директор департамента Российской венчурной компании Руслан Ахметов.

Зачастую работы отсеиваются из-за недостаточно четкой разработки бизнес-модели, иногда - из-за возникающих рисков в ходе более глубокой экспертизы. Главное для инвестора - знать, что с его деньгами ничего не случится, поэтому преимущество получают проекты, внушающие максимальную уверенность. Таких, как правило, единицы. При этом в последнее время в идеи вкладываются еще более неохотно из-за кризиса, а предпочтение все чаще отдают развитию, а не начинанию. Поэтому если стартап связан с простыми вещами, например с мобильными сервисами, то лучше всего попытаться реализовать его своими силами, а уже потом обращаться к крупному инвестору. Найти деньги намного проще, имея на руках уже рабочий прототип, готовую команду и первые продажи.

Не стоит забывать, что новые технологии - особенная среда, поэтому до начала беседы с бизнесменом стоит позаботиться о неразглашении конфиденциальной информации и подписать соответствующее соглашение. Только после этого можно озвучивать ключевые моменты, иначе идею могут просто украсть. Немаловажно умение выступающего "заразить" инвестора

своей идеей, чтобы тот доверился команде разработчиков, поверил в их опытность и мотивацию.

- В целом для успеха нужно немногое: уникальный продукт, амбициозная команда трудоголиков, достаточный размер для продукта на глобальном или локальном рынке и ясная бизнес-модель достижения всего запланированного. Другое дело, что не всегда удается собрать это в одном проекте, - подчеркивает генеральный директор Фонда посевных инвестиций РВК Алексей Телешев.

При этом идеальных условий для реализации инновации практически не существует, этот сегмент всегда связан с рисками, подчеркивают специалисты. Помимо самообразования и советов профессионалов, помочь изобретателям могут существующие законопроекты. Так, например, правительством страны уже рассмотрена и одобрена Стратегия инновационного развития России до 2020 года. В документе оговаривается ряд важных моментов, в числе которых - система управления новыми разработками и стимулирование спроса на них. Кроме того, схожая программа введена и на территории Санкт-Петербурга. Согласно расчетам, с помощью революционных технологий объем продукции промышленных предприятий города увеличится к 2020 году в полтора раза и превысит 3,5 триллиона рублей. Сегодня в Северной столице насчитывается 37 кластерных объединений, которые развивают инновационные проекты.

Цифра

5 процентов проектов от общего количества поданных заявок доходит до стадии финансирования

Российская газета

Дата публикации: 2015.10.28

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям