



БИЗНЕС-ИНКУБАТОР
«ИНГРИЯ»
НАПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

МЕНТОРСКИЙ КЛУБ
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА
«ИНГРИЯ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

СТАРТАПУ НА ЗАМЕТКУ-2

**Мудрые высказывания и рекомендации
членов Менторского клуба
Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий»
по темам:**

- как выжить на пути от изобретения до серийного производства
- как повысить количество и качество сделок по внедрению новых технологий

СОСТАВИТЕЛИ:

Сергей Баранов
Александр Белых
Александр Петренко

ХУДОЖНИК ОФОРМИТЕЛЬ

Александра Ёлкина

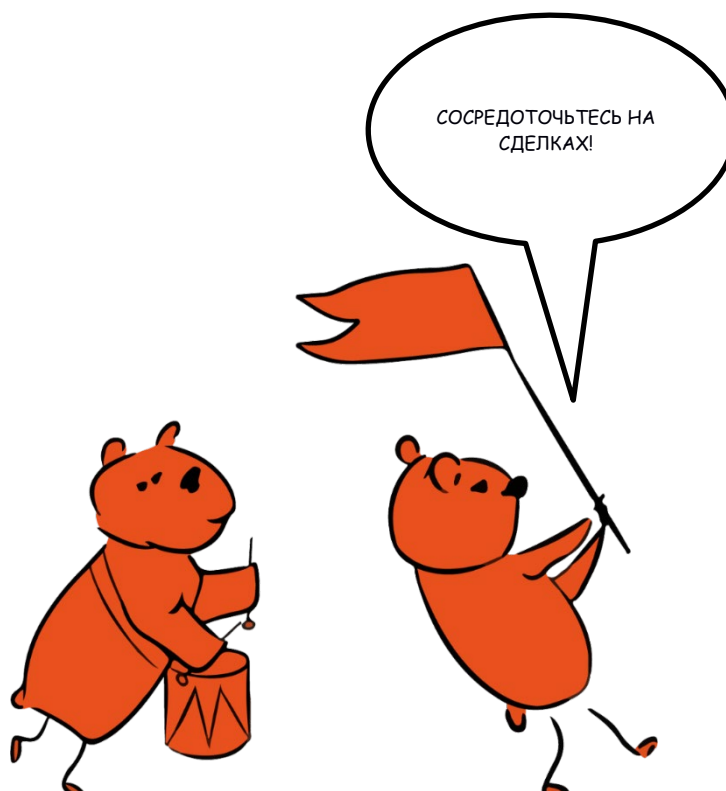
Издание второе переработанное и дополненное

Санкт-Петербург
23.08.2021



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Высказывания членов Менторского клуба	4
Приложения:	
1. Краткие CV членов Менторского клуба	28
2. Справка о ТТ. Ссылки на презентацию ТТ, ролики, статьи о ТТ, Календарь мероприятий ТТ	72
3. Отзывы о работе ТТ и письма подтверждения сделок	73





Уважаемые коллеги!

За шесть с половиной лет работы в рамках направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» (ТТ)¹ совместно с членами Менторского клуба направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» (МК ТТ)² мы провели экспертизу более чем 5 300 тех- и биотех проектов, около 1 800 из них были признаны условно годными к внедрению. Хорошо подумав, мы пригласили в резидентуру 77 проектов.

По состоянию на 2 квартал 2021 года резиденты, с которыми мы работали, заключили 57 сделок по внедрению новых технологий, на сумму 3,808 млрд рублей.³

Особый предмет нашей гордости, это то, что все эти успешные резиденты и выпускники резидентуры по направлению ТТ – инжиниринговые компании, на практике доказавшие, что они являются не только точками технологического роста, но и делают мир лучше и безопаснее.

Это отличный результат, учитывая, что:

- 90% объема сделок по внедрению новых технологий по-прежнему приходится на сегмент ИТ, а сегменты биотехнологий и промышленных технологий составляют в сумме лишь 10%⁴;
- выживаемость даже среди получивших инвестиции стартапов невысока⁵, а технологическим стартапам гораздо сложнее внедрять свои разработки, чем ИТ-проектам, так как цикл от идеи до серийного производства у них существенно длиннее, а капитальные расходы гораздо выше.

Огромный вклад в полученный результат внесли промышленные партнеры, внешние эксперты и, прежде всего, члены МК ТТ. Мы чрезвычайно признательны этим высококлассным специалистам и гордимся нашим Менторским клубом и каждым членом Клуба в отдельности.

С момента начала работы направления «Трансфер технологий» осенью 2014 года я начал записывать меткие и ёмкие высказывания наших менторов во время личных бесед и консультаций.

Теперь, когда прошло шесть лет с начала нашей совместной работы и есть несомненные успехи, я с радостью и гордостью предлагаю Вашему вниманию эти глубокие, афористично сформулированные мысли.⁶

Очень надеемся, что читателям будет интересно ознакомиться с данным материалом, а мы будем счастливы, если наш «цитатник» кому-то поможет.⁷

С уважением,

С.И. Баранов

Консультант Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
ответственный за развитие направления «Трансфер технологий» и работу с Менторским клубом по направлению «Трансфер технологий»

¹ См. информацию по ссылке: <https://ingria-startup.ru/technology-transfer/>

² См. краткие CV членов МК ТТ на стр. 28-71

³ См. информацию по ссылке: [youtube.com/watch?v=IRvUqT9ybC4&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=IRvUqT9ybC4&feature=youtu.be)

⁴ См. информацию по ссылке: <http://www.forbes.ru/tehnologii/344687-startap-na-palochkepochemu-segodnya-rynok-startapov-v-rossii-bum-dotkomov-v-2000-h>

⁵ См. информацию по ссылке: <https://ru.insider.pro/investment/2016-09-29/v-grafikah-kak-tyazhelo-startapam-dostayutsya-dengi/>

⁶ Должности членов МК ТТ указаны на тот момент, когда была записана цитата

⁷ В оформлении издания использованы рекламно-информационные баннеры ТТ

К черту обстоятельства,
создавайте возможности.

Брюс Ли



Хорева Любовь Викторовна

Доктор экономических наук, профессор СПбГЭУ, научный руководитель направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия»

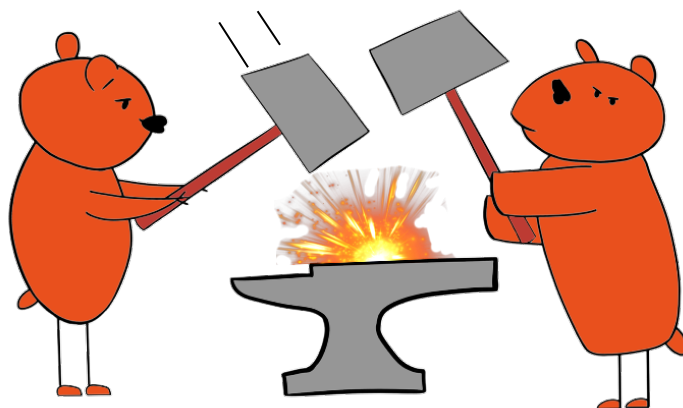
Как говорят гуру проектного менеджмента: «видение без действий – это мечта; действия без видения – это кошмар».

Даже самая гениальная, востребованная и, казалось бы, беспроигрышная идея стартапа должна быть тщательно продумана, реализация идеи спланирована, ресурсы рассчитаны, команда мотивирована к подвигам, а инвесторы заинтересованы в результате и готовы ждать этого результата не один месяц. Начиная свой проект нужно всегда помнить, что «любую проблему можно преодолеть, имея достаточно времени и денег». Но у стартапа всегда не хватает либо времени, либо денег, либо нужных людей в команде, либо нужной поддержки. И поскольку сущность управления проектами заключается в достижении результата с максимально возможной эффективностью при ограничениях по времени, финансовым, материальным и кадровым ресурсам, то очень важно гибко и быстро реагировать на меняющиеся условия, формировать многофункциональную команду, следить за трансформацией потребительских предпочтений, учитывать изменения рынка и понимать, что самый гениальный проект без того человека/фирмы, которые готовы пользоваться его результатами, не жизнеспособен. Важно прислушиваться и к мнениям профессионалов, учитывать рекомендации консультантов, уточнять, а может и менять проектные идеи и меняться самому.

В быстро меняющемся мире, в мире перманентной инновационности и изменчивости, когда уровень неопределённости социальной и бизнес среды непрерывно возрастает, стоит использовать при реализации проектной идеи Agile-подход, следовать ключевым ценностям этого подхода:

1. Люди и их взаимодействие важнее процессов и инструментов.
2. Работающий продукт важнее исчерпывающей документации.
3. Взаимодействие с заказчиком важнее согласований условий контракта.
4. Реакция на изменение важнее чем следование плану.

Но... без плана вы не поймёте, где и что следует менять. Слушайте своего консультанта, ментора, эксперта и он вам обязательно подскажет, где искать наиболее эффективный путь к достижению вашей цели и как быстрее по нему пройти!





Кунис Григорий Михайлович

Основатель и управляющий сервисом по доставке продуктов из магазинов iGoods, эксперт бизнес-платформы ОНФ

Три совета ... стартапу по выживанию⁸

1. Будьте гибкими и умейте быстро адаптироваться к новым ситуациям. Пока работаешь ты, работают и твои конкуренты. Одни могут в одночасье рвануть вперед с новой идеей, другие привлекут большие бюджеты — на все нужно уметь реагировать.
2. Вкладывайтесь в технологии. Это явное конкурентное преимущество. Если ты временно или на долгий срок смог его создать, ты получаешь хорошую фору в развитии или бонус по стоимости клиентов, а значит, твоя экономика становится лучше.
3. Набирайте сильную команду. Время одиночек прошло. Чтобы решить хотя бы две задачи выше, мало просто иметь деньги. Они не показатель успеха, если нет команды, которая разумно ими распоряжается.



Мургулец Людмила Васильевна

Советник по коммуникации Стокгольмской школы экономики
Партнер международной компании iNTG
МВА, канд. психол. наук

Великие учёные-теоретики разрабатывают идею, говорят новое слово в науке. Они очень любят процесс, но часто не думают о применимости результата. Они предлагают учёным-прикладникам и инженерам подумать о технологии внедрения великой идеи. У инженеров-технологов стоит много сложных задач с внедрением. Они тоже увлекаются процессом и не очень думают о конечном результате и его Потребителе. Во время работы с проектами-резидентами Бизнес-инкубатора «Ингрия» мы встречали много талантливых учёных, квалифицированных инженеров-технологов, которые рассказывали о своих любимых технологиях. Они забывали о времени - с такой страстью льётся их рассказ. И что? Технологии есть, а денег нет. Трансфера технологий в деньги никак не получается. «Нас никто не понимает, нас никто не ценит, нас никто не любит!» - кричат технологи и инженеры, - «Нам нужны для трансфера наших любимых технологий, для полного счастья инвестиции». Сколько? 5 млн – 10 млн.??? Кто больше? А на что? Что у Вас есть за эти деньги? Как, на что Вы хотите эти деньги потратить?

Где взять деньги? Надо помнить, что инвесторы не «добрые дяди», с большими лишними деньгами. Они жадные и жёсткие капиталисты. Их не интересуют технологии, а интересуют деньги. Если дали, то потребуют назад с большими процентами и в срок. Технологи долго могут искать родственные души и наивных доверчивых покровителей. Иногда они встречаются, но редко.

⁸ Из интервью Г.М. Куниса изданию «RUSBASE» <https://rb.ru/opinion/foodtech-2021/>



Что делать?

1. Начинать процесс внедрения новой технологии наоборот - с потенциального Клиента/Заказчика. С ним надо дружить, его надо любить и, иногда, выращивать и образовывать, чтобы он понял своё счастье в Вашей технологии.
2. Привлекать любого профессионала по развитию бизнеса – предпринимателя, менеджера, маркетолога, ментора, партнера. И тут могут пригодиться знания, опыт и обширные связи членов Менторского клуба.
3. Проходить все возможные фильтры критики, обратной связи - встречаться с менторами, экспертами, участвовать в экспертных сессиях, выставках, конференциях. «Чем больше ты о чем-то говоришь, тем больше ты понимаешь, о чем хотел сказать и что сделать».



Антонов Сергей Владиславович

Главный эксперт Российского научно-технологического центра
ООО «Роберт Бош»
к.т.н., доцент

Каждый изобретатель интуитивно считает свой проект уникальным и хотел бы довести его до серийного производства. Но несколько вопросов нужно обязательно тщательно обдумать на самом первом этапе – кто будет потребителем Вашего продукта, с кем придется конкурировать, почему Ваш продукт лучший. Ответы на эти очевидные вопросы необходимо обсудить как можно с большим числом людей – как с потенциальными потребителями, так и с экспертами. Необходимо составить как можно более объективную картину рынка для Вашего продукта. Процент выживаемости иллюзорных проектов равен абсолютному нулю – на раскрутку не слишком нужного или недостаточно уникального проекта Вы просто впустую потратите свои силы и время. Неоценимую помощь на этом этапе может оказать Бизнес-инкубатор «Ингрия». Квалифицированные эксперты «Ингрии» совместно с менторами по направлению «Трансфер технологий» могут быстро и объективно оценить ситуацию, а также помочь с юридической защитой прав собственности.

Следующий шаг – поиск инвестора или партнера. Любая, особенно крупная производственная компания требует наличия прототипа. Могут вестись любые переговоры о сотрудничестве, подписываться соглашения о конфиденциальности и прочее, но никогда не будет никакого финансирования научно-технического проекта без работающего прототипа.

Вопросы интеллектуальной собственности чрезвычайно важны. Придется документально доказать Ваш приоритет на интеллектуальную собственность. Необходимо предоставить патенты, патентные заявки или, в крайнем случае, статьи в научных журналах, подтверждающие Ваши права и приоритеты. Очень часто изобретатели пытаются приукрасить картину, с точки зрения, уникальности проекта – по моему опыту, это практически всегда приводит к утрате доверия со стороны инвестора, и в итоге Вы просто теряете время, затраченное на переговоры.

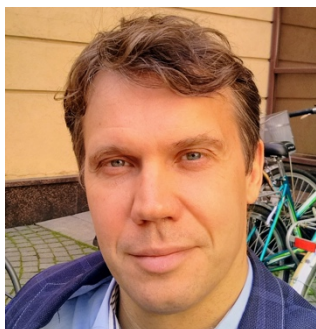
Как не покажется это банальным, но единственным или, по крайней мере, достаточно эффективным путем повышения % выживаемости инновационных проектов на пути от изобретения до серийного производства является объективность оценки изобретателем своего продукта, юридическая грамотность и честность в общении с инвесторами и партнерами.

Бизнес-инкубатор «Ингрия» уже выработал и продолжает совершенствовать перечень стандартных, может быть отчасти формальных требований к проектам. Мы рады, что нам с коллегами из компании

«Роберт Бош» удалось внести свой вклад в эту важную работу. Среди основных требований можно назвать:

1. новизна, уникальность, рыночная ниша - возможные конкуренты и потребители продукции;
2. документы, подтверждающие приоритет изобретателя на основную идею проекта.

Это, на наш взгляд, помогает выявить наиболее востребованные промышленностью проекты, более подробно сосредоточиться на их развитии и доводить максимально возможное количество стартапов до серийного производства.



Окунев Константин Викторович
Генеральный директор Nova RexLex s.r.o.
(Технологический брокер для Частного бизнеса)

Мысли глобально, а действуй осторожно.

Успех это 4К: Компетенция, Команда, Капитал, Креативность.

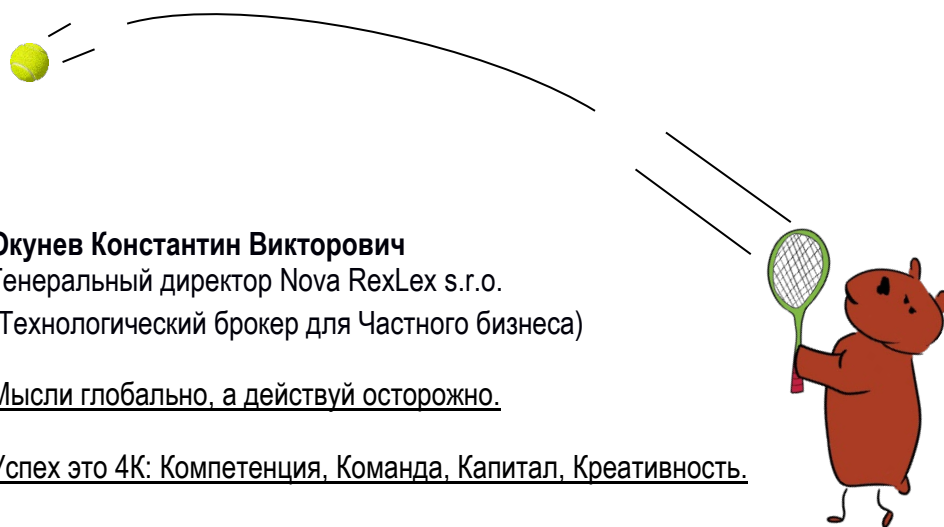
"Бизнес, основанный на внедрении наукоемких технологических решений, связан с **высокими предпринимательскими рисками**, а также с **высокими техническими рисками** - "недостижения заданного техническим заданием результата".

Чтобы успешно заниматься таким рискованным бизнесом необходимо иметь:

1. сильную волю к Победе, способности безболезненно переживать неудачи,
2. возможности по ходу движения реформировать проект,
3. немалые финансовые ресурсы.

(3) финансирование можно привлечь - для этого существуют самые разные системы поддержки Инновационных компаний и коллективов. Для минимизации (2) проектных рисков, например, компания Nova RexLex s.r.o. берет в работу только такие проекты, по которым с самого начала прописана факультативная линия развития.

Основная и главная Проблема лежит в области (1) личного и субъективного: авторы и разработчики (особенно моложе 35 лет) недостаточно нацелены на Успех. Они ждут быстрых побед и достижений - часто, находясь в плену ложного убеждения, что их успехи в области науки и техники гарантируют им успехи в бизнесе... Когда полгода / год и более проходят без очевидных бизнес успехов - авторы и разработчики часто бросают проект и переключаются на другую тему. В итоге их разработки подхватывают крупные корпорации, которые специально следят за базой данных патентов и за научными изданиями ... проект реализуется, но к Успеху приходят не те, кто проект инициировал. Соответственно, наша рекомендация для повышения выживаемости инновационных проектов: необходимо готовить авторов и разработчиков к преодолению, в том числе - субъективных сложностей, нужно активно способствовать формированию у них воле к Победе и "иммунитета" против неудач.





Для повышения возможности масштабирования бизнеса предпринимателям не стоит забывать о таком инструменте, как научно-техническая кооперация с другими компаниями. Сделать это на фоне коронавирусных ограничений сложно, но можно. Nova RexLex s.r.o., например, проводит в ЕС и в Азии специальные Семинары - презентации отечественных инновационных решений и по факту - такие Семинары помогают построить эффективную научную и бизнес кооперацию в сегодняшних сложных геополитических условиях.



Федотов Андрей Александрович

Управляющий партнер бюро интеллектуальной собственности «Федотов и партнеры», патентный поверенный РФ, президент РОО «Санкт-Петербургская коллегия патентных поверенных»

На мой взгляд, у большинства стартапов весьма слабо обстоят дела с правами на их разработки. Зачастую, этих прав просто нет, причем нет вообще никаких прав.

Реже какие-то права есть, но их качество вызывает сомнение, и уж тем более нельзя говорить о каком-либо системном подходе к правовой охране разработок.

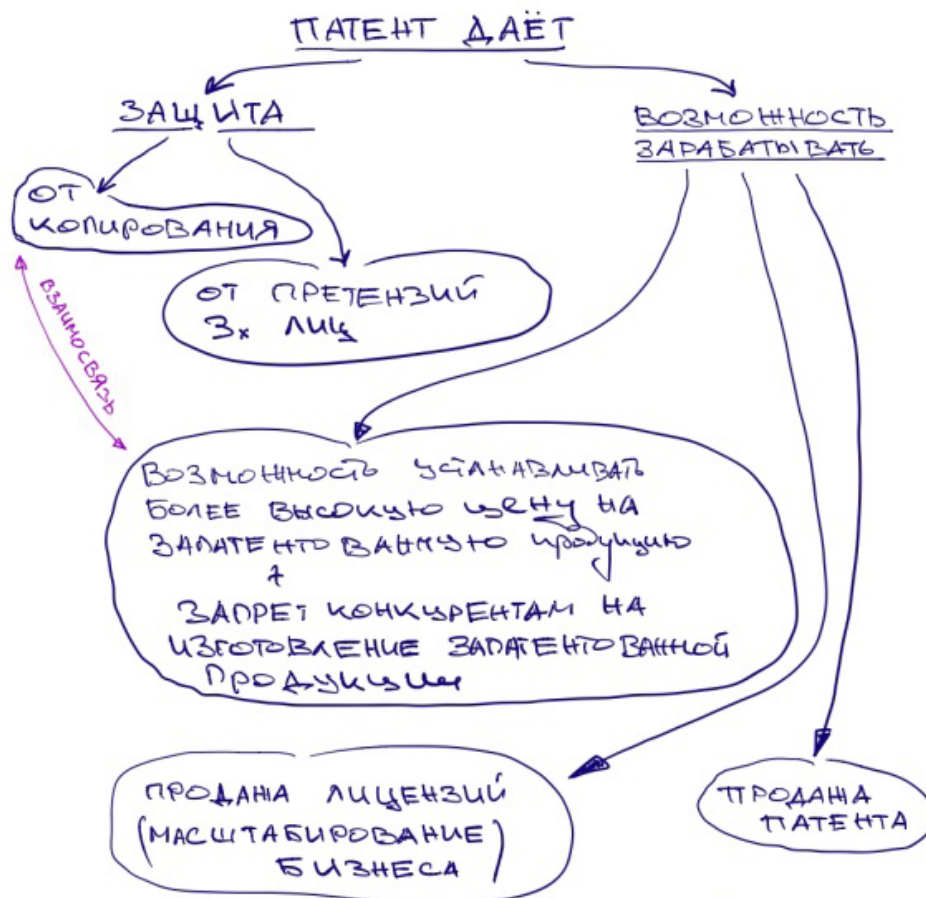
При всей кажущейся малой значимости (или не первой важности) этого вопроса – это далеко не так. Если говорить об инновационном проекте, то в конечном счете предметом торга является некая разработка (хотя в ряде случаев это может быть команда/коллектив разработчиков, но это отдельная тема), и инвестор, входя в этот проект, хочет понимать во что он в итоге вкладывает деньги и желает быть уверенным в том, что:

1. никто не "уведет" у него эту разработку;
2. никто не будет несанкционированно копировать эту разработку, а если подобное и произойдет, инвестор будет вооружен соответствующим юридическим инструментарием, позволяющим пресечь нарушение;



СО ВСЕМ КОРОТКО О ПАТЕНТАХ НА ИЗОБРЕТЕНИЯ, ПОЛЕЗНЫЕ МОДЕЛИ, ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБРАЗЦЫ

ПАТЕНТ = ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО



ПАТЕНТНЫЙ ТОВЕРЕННЫЙ РФ

A. Fedotov

A. ФЕДOTOB

3. инвестору не поступит претензия от 3-х лиц о нарушении их прав этой разработкой.

Соответственно, если инвестор видит помимо заманчивых финансовых показателей проекта еще и подтверждение прав на разработку, ему морально гораздо легче начинать переговоры с разработчиками, потому что есть некая объективизация того, во что инвестор вкладывается. Да и самим разработчикам наличие интеллектуальных прав здорово помогает: как минимум защита "от увода" + та же самая объективизация прав.

Представляется целесообразным отметить важность неформального подхода к получению правовой охраны на разработки. В практике приходится сталкиваться с ситуацией, при которой проект говорит:



"нам нужно формально подать заявку/получить патент для того, чтобы удовлетворить требованиям гранта/контракта".

С одной стороны, такой подход можно понять – действительно есть задача соблюсти определенные требования, которые помимо прочего включают требования подачи заявки или получения прав на некий РИД⁹. В этом случае невольно хочется пойти по пути наименьшего сопротивления (не в последнюю очередь и финансового) и минимальными затратами (сил, времени, денег, умственных усилий и пр.) исполнить требования и что-то там запатентовать или подать какую-то формальную заявку.

С другой стороны, подобный подход является весьма близоруким так как в результате правовая охрана на разработку может быть либо не получена вовсе - экспертиза откажет в выдаче патента; либо правовая охрана будет получена - будет выдан охранный документ, но такая охрана будет исключительно номинальной, а подобный патент сможет выступать исключительно в качестве маркетингового материала. Использовать же такой патент по прямому назначению (в качестве инструмента для эффективной защиты своих прав в суде) будет просто невозможно. Возможно, проекты руководствуются логикой "главное, чтобы был патент, а там никто не будет разбираться какой он", но такая логика ошибочна. Инвесторы, прежде чем входить в проект, анализируют его со всех сторон и привлекают экспертов, во что они вкладывают средства и какие риски на себя принимают. Естественно, при подобном анализе "номинальные" патенты и прочие слабые места проекта мгновенно выявляются, а дальше ситуация может развиваться очень по-разному – начиная от "продавливания по условиям" и заканчивая "уводом" разработки. Да и конкуренты нынче стали продвинутые - все чаще поступают запросы в стиле "есть вот такой патент, как мы можем его обойти законным путем?".

С учетом сказанного, очевидно, что вдумчивый, системный подход к правовой охране разработок является одним из основополагающих компонентов для успешного развития проекта.



Вашилло Антон Анатольевич

к.э.н.

Лауреат премии Правительства Санкт-Петербурга

Заместитель генерального директора ПАО «Светлана»

Заместитель генерального директора АО «АК «Ригель»

Член Дома Ученых РАН

Член федерации космонавтики РФ

Член ГЭК СПбГЭУ по специальности «Инновационный менеджмент»

Перед тем, как начать о чем-то рассуждать надо договориться о терминах. Предлагаю под технологией понимать следующее определение: «технология — применение научного знания для решения практических задач»¹⁰.

Следовательно, повышение % выживаемости инновационных проектов на пути от изобретения до серийного производства в инкубаторе обеспечивается увеличением соответствия имеющихся знаний практическим задачам или наоборот – рационализацией подбора принимаемых к решению задач уровню имеющихся научных знаний. При этом понятно, что повышение количества и качества сделок по направлению «Трансфер технологий» напрямую зависит от увеличения числа выживших проектов.

⁹ РИД – результат интеллектуальной деятельности – собирательный термин, используемый в гражданском законодательстве и включающий в себя различные объекты интеллектуальной собственности.

¹⁰ Некрасов С. И., Некрасова Н. А. Философия науки и техники: тематический словарь. — Орёл: ОГУ. 2010



К сожалению, стоит отметить, что в эпоху перемен «пассионарные»¹¹ члены общества стремились получать надлежащее образование, отдавая предпочтения социальным и экономическим наукам. Сегодня, когда эпоха больших и бесплатных денег уступает место эпохе осознания основ теории добавленной стоимости, многие из них устремляются в деятельность производительного типа, стремясь стать изобретателями, первооткрывателями, созидателями и пр.

Усвоив, что социология, экономика, юриспруденция и т.п. базируются на определенных законах, новоявленные пассионарии предполагают, что и технические науки базируются на определенных законах, но при этом они забывают, что жесткость законов всемирного тяготения, Ома, сохранения энергии и т.д. не может быть компенсирована не обязательностью их соблюдения.

Такой пробел в знаниях невозможно устранить, поскольку пассионарий хочет движения вперед, а обучение предполагает, как минимум, усидчивость (или даже движение назад – например, к физике 8 класса)

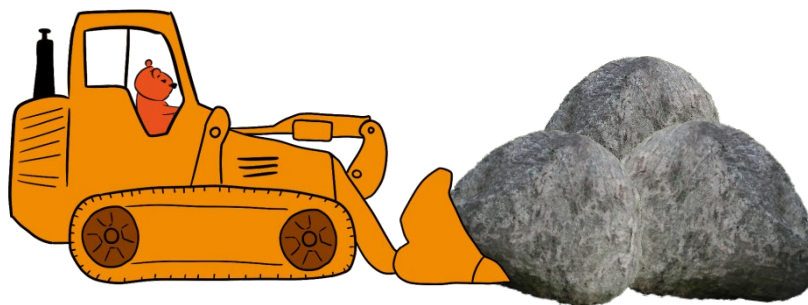
В существующей ситуации крайне динамично развивающегося рынка реального сектора экономики, иного пути повышения числа выживших проектов, чем аутсорсинг научного знания, придумать сложно. Поэтому предлагаю всем стартапам при работе с технически более сложным объектом, чем коробок спичек, обращаться к независимым внешним подрядчикам (желательно в профильные НИИ и КБ), где, к счастью, еще сохранились пусть не пассионарные, но технически грамотные специалисты, для своевременной коррекции творческих начинаний как в части соответствующего применения знаний практическим задачам, так и подбора практических задач имеющемуся (или достигнутому) уровню знаний.

Но, являясь более 6-ти лет экспертом в Бизнес-инкубаторе, я увидел, как болезнь попытки договориться с законами физики становится хронической, несмотря на усилия менторов, тьюторов, экспертов и пр. привлекаемых специалистов. Ситуация усугубляется тем, что кто-то вбил в головы пассионарных инкубируемых, что стандарты в России отменены и наконец-то они могут творить свободно.

Напоминаю. ГОСТы написаны потом и кровью. ГОСТ являлся и продолжает являться писанным законом. Несоблюдение закона преследуется по закону. Закон проще (и дешевле) исполнить, чем обмануть. Незнание законов не освобождает от ответственности (за неудачи в бизнесе в т.ч.).

В заключении, как представитель реального сектора экономики, отвечающий, в том числе, и за развитие предприятия, еще раз обращаюсь к инноваторам. Наша промышленность крайне заинтересована в поиске «знаков вопросов» бостонской матрицы для совместного дальнейшего пути через тернии к «звездам» при условии, что проекты станут технически профессиональнее.

Мы рады вам и готовы к сотрудничеству.



¹¹ Мичурин В. А. [Словарь понятий и терминов теории этногенеза](#). — М., 1993



Хироси Макино
СЕО
ООО «САМИ»

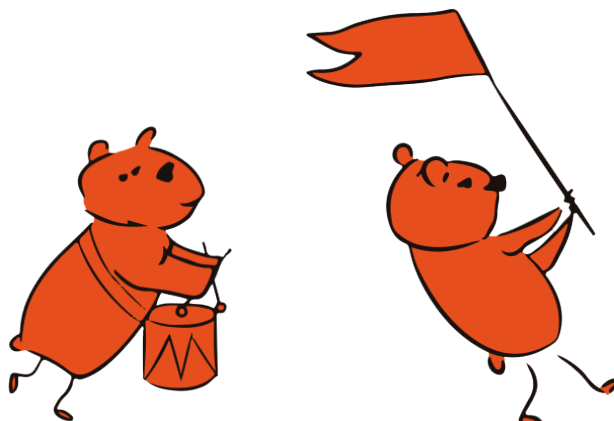
При запуске нового бизнеса чаще всего обращают внимание на то, что будут делать и для чего. Однако, не менее важно понять, с кем вы будете вести бизнес. И этот вопрос особенно остро стоит для стартапов, находящихся на ранней стадии, у которых нет практически никаких ресурсов.

Речь идет о команде и, прежде всего, об основателях, которым придется в этот период общаться друг с другом даже больше, чем с членами семьи. Команда на ранней стадии развития стартапа - это люди, которые свято верят в перспективу своего проекта и готовы без оглядки вкладывать свое время в реализацию идеи. Во многом благодаря сплоченности и пассионарности такой команды, стартап выживает в тяжелые времена и без фатальных потерь минует пресловутую «долину смерти».

Важно, что является источником денежных средств, которые дают стартапу возможность выжить. Это могут быть частные инвесторы, банк, который дает кредит или фонд, субсидирующий развитие инноваций, и конечно, очень важны первые клиенты, которые поверили в стартап и заплатили за продукт на ранней стадии.

Никто не знает, когда и как выстрелит идея стартапа на рынке. Легко сказать: «Очень важно развивать проект своевременно. Не рано, не поздно, а именно тогда, когда этого требует рынок». Но воплотить это в жизнь архи сложно, поэтому выжить до того момента, когда выстрелит идея на рынке - это то, к чему стартап должен стремиться прежде всего. Поэтому я поддерживаю любой способ выживания бизнеса, если он законный.

Подводя итоги можно сказать, что стартапу, чтобы выжить нужно, во-первых, чтобы у него была крепкая команда, надежный инвестор, и конечно клиенты, которые являются новаторами, а их только 2,5% от общего числа потенциальных клиентов. Во-вторых, не менее важны, внешние эксперты, менторы, или просто друзья, которые поддерживают идею. Почему они важны? Стартап не сразу точно понимает потребности клиента, так как у основателей обычно большая склонность к постоянному подтверждению собственной точки зрения (англ. confirmation bias), а жизнь требует, чтобы продукт или сервис были объективно оценены со стороны. Именно поэтому МК ТТ играет очень важную роль для выживания стартапов.





Волосников Кирилл Олегович
Скрам-мастер,
BIOCAD

В бизнесе нет потерянной возможности. Здесь как на остановке общественного транспорта – всегда придет следующий автобус

Сет Годин

Если внимательно взглянуть на современные продукты-бестселлеры, то можно отметить несколько тенденций.

Первое, что бросается в глаза, они создавались в условиях постоянно изменчивого мира.

Второе: четко сформулированные границы продукта на старте разработки и их адаптация в ходе его разработки / развития. Понятно зачем создавался этот продукт, что он из себя представляет (его характеристики), каков его путь создания в общих чертах, а также измеримые показатели, по которым поймем, что мы создали то, что планировали.

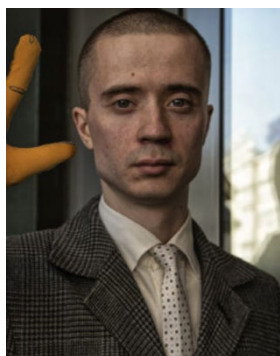
Третье: у продукта есть полномочный лидер, способный принимать единственно верные продуктовые решения в текущий момент времени, опираясь на понимание границ своего продукта и решения конкурентов.

Четвертое: у лидера есть кросс-функциональная и кросс-компетентная команда, способная с одной стороны решить актуальные задачи полномочного лидера, а с другой – консультировать его по кратчайшим путям разработки. Команда – это живой организм, которая подвержена эволюционным изменениям также как и лидер. Их симбиоз – основной вклад в достижении целей продукта.

Пятое: полномочный лидер не замыкается на себе, а постоянно взаимодействует с внешним миром. Он понимает, кто является его стейкхолдерами (конечные потребители, бизнес-заказчики, инвесторы, а может быть и государственный сектор) и постоянно с ними взаимодействует, если есть такая возможность.

Шестое: лидер, команда, стейкхолдеры окутаны явными правилами взаимодействия, благодаря которым всем понятно, зачем происходит та или иная активность с продуктом в данный момент времени.





Беломоев Федор Валентинович

Руководитель компаний 4Blind.com и KPRO.tech

Преподаватель, Факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО

Однажды меня спросили:

- Федор, что заставляет тебя подниматься по утрам?
- Будильник
- А глобально?
- Вы имеете ввиду сверх цель?
- Да...

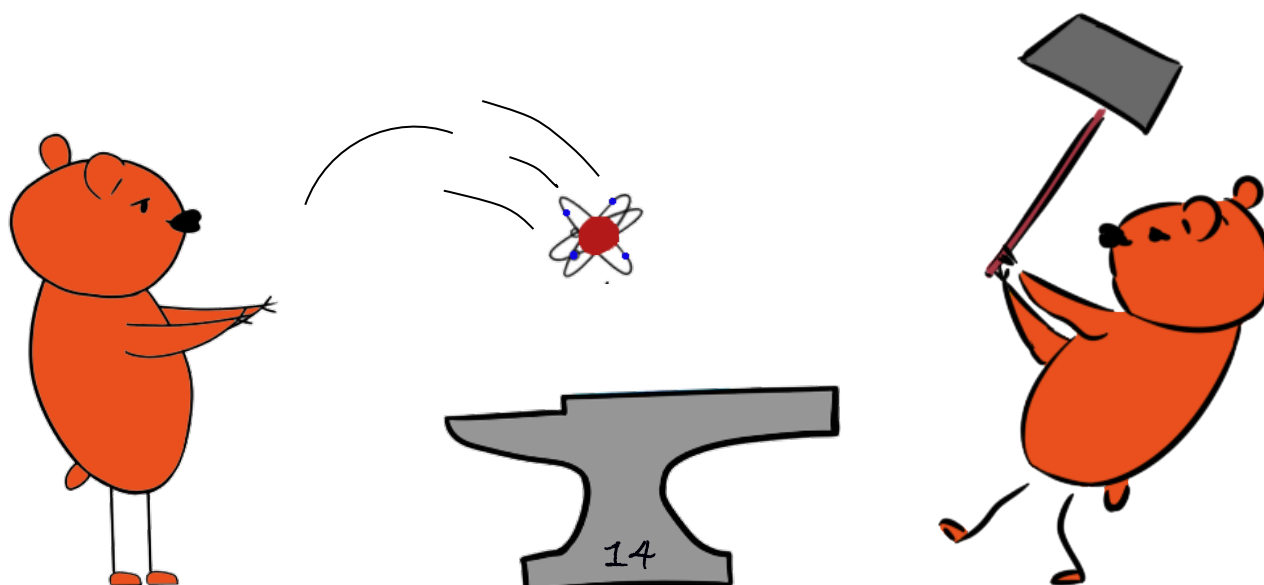
В первую очередь — это дело. Дело, которым я занят и от которого по-настоящему получаю удовольствие. Где день ото дня случается небольшая победа, которую наверно кто-то бы отпраздновал, а для меня это следующий небольшой шаг к глобальной цели. К цели, которую я себе поставил.

Во вторую, но не по значимости, очередь — это команда. Сумасшедшие профессионалы, которые в какой-то момент поверили мне, что, применив свои знания и умениями, они смогут помочь свершить революцию и сделать то, что действительно поможет людям.

Третье — это окружение, люди, которые появляются вокруг тебя. Одни — с добрым интересом и упреком — переспрашивают: «Ну как там твое дело?», вторые — напомнят и подскажут, а третьи — вдохновят своим примером.

Найдите дело, помогайте людям, ищите единомышленников и делайте, что должно. Научитесь ждать.

"Я в суете так много лет,
Как много дел, а дела нет
Зачем, зачем дана мне жизнь моя,
Что я могу, и только я?"





Лутцева Вера Георгиевна

Экс-Руководитель

Отдела перспективного
развития

медицинской компании ОМБ



Колотвин Вячеслав Васильевич

Руководитель

Отдела перспективного развития
медицинской компании ОМБ

МВА, к.б.н

Медицинская компания «ОМБ» занимается поставками лабораторного оборудования на рынок России и стран СНГ. Компании в этом году исполняется 30 лет, основа нашего бизнеса – системы вакуумного забора крови и диагностическое оборудование для медицинских лабораторий. В компании был создан Отдел перспективного развития с целью поиска инновационных проектов и технологий по России и миру с целью их оценки и имплементации в наш продуктовый портфель.

Достаточный опыт работы на рынке поиска инновационных технологий и их экспертная оценка убедительно доказали нам, что есть достаточно весомые проблемы выживаемости инновационных проектов на пути от изобретения до серийного производства. На наш взгляд, проблема России – это, прежде всего, низкий уровень проработки проектов и идей. Инновационные продукты, для того чтобы трансфер технологий состоялся в полном масштабе и принес результаты, должны обладать рядом необходимых характеристик. Первое, они должны быть действительно уникальными, то есть не иметь аналогов на рынке. Во-вторых, они должны обладать рядом высококонкурентных характеристик, что решит проблему «морального старения» технологии на долгие годы вперед. И самое главное, эти продукты должны позволить компании-инвестору, которая занимается их внедрением, финансово расти, получать хорошую прибыль на протяжении ближайших 8-10 лет.

Проблема внедрения инноваций также зачастую стоит между созданием продукта и его масштабированием, его серийным использованием непосредственно на рынке. Наши инновации тормозит наш же рынок в лице отраслевых специалистов и чиновников, которые боятся или не желают внедрения новых методик, не видят их очевидного будущего и «добавленной стоимости» для рынка в целом. Государство очень долго и тяжело проводит процессы реструктуризации своих планов с точки зрения внедрения новых технологий, выдачи сертификатов и регистраций, ввода новых стандартов. Глобальный механизм, к сожалению, пока не нацелен на быстрый результат. Молодые технологии зачастую не могут протестировать себя как реальный бизнес, получить адекватный отзыв из сектора производства, быстро поднять гранты и закончить прототипы, оценить реальную ёмкость своего рынка, то есть, понять – правильно ли они движутся? И здесь на помощь может прийти Менторский клуб по направлению «Трансфер технологий».

Как повысить количество и качество сделок по направлению «Трансфер технологий»?

Первая, самая важная рекомендация для «покупателей» технологий – всегда помнить о том, что сам процесс нахождения, отбора и ввода продукта в портфель может занять никак не менее 3 лет. Любой инвестор или корпорация, отбирающая стартапы для вывода на рынок, закладывает в процесс трансфера технологий этапы поиска, отбора, анализа и внедрения. Каковы этапы в нашей сфере бизнеса? Это минимум полгода работы с оценкой и исследованием нового проекта до выхода на заключение договорных отношений с производителем. Далее - обязательная пилотная стадия для подтверждения этой методики на рынке, оценка рыночных критериев и целевой аудитории. У нас такой опыт есть, и он заставляет нас быть очень внимательными при оценке того или иного «уникального» продукта. Далее, как минимум полтора года работы по вопросам сертификации, регистрации и выводу продукта с точки зрения построения бизнес-модели, маркетинга, обучения,



работы с конечными потребителями. Поэтому 3 года на то, чтобы продукт прошел все стадии оценки и экспертизы, окупил затраты и начал приносить прибыль, я думаю, оптимистичная цифра.

Мы уверены, что инновационная среда и желание внедрять новые продукты зависят от очень важных факторов. В первую очередь, от возможностей самой компании - насколько компания готова к большим финансовым вложениям в этот проект (как инвестирование в создание продукта, так и затраты на его вывод). Во-вторых, как точно компания может оценить все свои риски, профессиональные компетенции своих сотрудников и команды нового проекта, уникальность нового продукта во всех ипостасях, и запланировать те силы и бизнес-юниты, которые будут выводить этот проект на рынок, хватит ли у нее ресурсов на разработку и внедрение. Понимать и оценить всецело весь процесс от отбора до внедрения – залог успеха трансфера технологий в рамках отдельно взятого бизнеса. И именно над этим работает направление «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» в союзе со своим Менторским клубом.

Самим новым технологиям и стартапам в процессе оценки продукта просто необходимо как можно больше использовать экспертную оценку. Только эксперты рынка, те, кто пользуются этим или аналогичными продуктами, те, кто могут оценить все достоинства уже существующих бизнес-моделей, могут сказать Вам, - насколько Ваш проект будет интересен. Разработчики идей обязаны оценить свой продукт с точки зрения конечного потребителя. Задать себе вопрос - хотите ли Вы пользоваться этой технологией, оборудованием, девайсом, тестом? Какое решение из существующих на рынке он заменит? По какой цене рынок готов его купить? И если Вы ответили на все эти вопросы, - смело можете предлагать свой продукт инвесторам!





Кручинин Михаил Леонидович

Независимый консультант: инновационный и технологический консалтинг & методы развития сильного мышления

Хочу дать стартапам 2 совета на основе реальных историй

Совет 1. Не изобретайте велосипед и всегда старайтесь мыслить системно.

Это было в далеком 2001 г. в пору моей работы США в компании, которая создавала изобретения для других фирм, а также занималась дальним прогнозированием их товаров, конкурентной разведкой. Однажды к нам обратился американский предприниматель, который хотел создать стартап на основе придуманного им вентилятора для охлаждения процессоров ноутбуков. Этот вентилятор не имел центральной ступицы. По мысли автора, это должно было резко увеличить объем воздушного потока вентилятора и способствовать лучшему охлаждению процессора. Автор исходил из того, что подобных вентиляторов он на рынке не встречал и поэтому смело ринулся в бой. Он вложил деньги в действующий макет, нанял сотрудников. Не учел он только того, что подобные вентиляторы имели немало прототипов в патентных базах. Но это даже не главное. Рассмотрев закономерности развития системы «микрокомпьютер – процессор – охладитель» мы показали автору, что в соответствии с законами развития техники, вскрытыми ТРИЗ, развитие этой системы пойдет по пути ее сворачивания, миниатюризации. Например, новые процессоры для малогабаритных устройств будут выделять меньше тепла при большей производительности, а значит вентиляторы уже будут им не столь нужны. Кроме того, охлаждающие возможности воздушного потока, на тот момент, уже были практически исчерпаны.

Огромное количество создателей стартапов, как и этот предприниматель, увы, ориентируются только на то, что видят непосредственно вокруг себя и далеко не всегда учитывают закономерности развития систем, в которые, как малая часть, входит их разработка. Это часто приводит к необходимости с большими затратами на ходу дорабатывать и даже полностью менять свой продукт.

Совет 2. Ищите сильные решения

Однажды в книге по изобретательству я натолкнулся на изящное решение задачи. Когда садится самолет, его скорость довольно высока, а значит колеса сильно нагреваются от трения о землю. Чтобы уменьшить это явление, колеса пытались предварительно раскручивать еще в воздухе электродвигателями. Один школьник, знакомый с ТРИЗ, предложил штамповкой делать на диске колеса выступы, благодаря которым набегающий поток воздуха сам раскручивал колеса, причем тем быстрее, чем больше была скорость самолета при посадке. В этом примере наглядно видно, как использование окружающих ресурсов ведет к простому и эффективному решению проблемы. Подобными примерами (а главное, практическими приемами поиска сильных решений) насыщена книга создателя ТРИЗ Генриха Альтшулера «Творчество, как точная наука». Очевидно, что, хоть эта теория и посвящена решению технических задач, методология поиска сильных решений может быть использована с большим успехом и в бизнесе.

Видеть свою разработку, как часть системы в ее прошлом, настоящем и будущем, искать сильные, т.е. максимально простые, дешевые, но эффективные решения. Все это, в конечном счете, определяет решение главной задачи любого стартапа – выжить на конкурентном рынке и принести максимум пользы, вознаградив себя достойной прибылью.



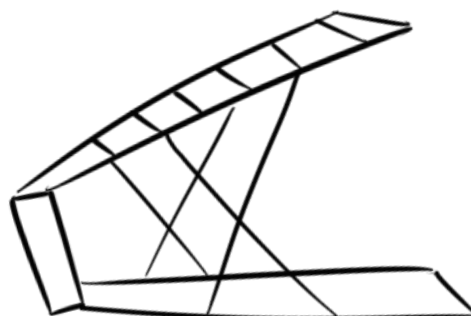
Логина Татьяна Владимировна
Председатель Совета Директоров
Завод по переработке пластмасс им. Комсомольской правды

«Счастье не в деньгах, а в знании, как их использовать.»

Несмотря на сильный крен в большинстве жизнеобеспечивающих устоев и парадигм, в существующей реальности продолжает действовать эталон успеха, измеряемый в денежных знаках. Этот, увы, непрогрессивный, подход пока держит на низком старте многие-многие технологические стартапы, не оставляя им иных шансов для прорыва, кроме интереса крупного инвестора, либо венчурного Фонда.

Дальнейшее самостоятельное развитие стартапа зависит не от влияния «невидимых рук рынка»¹², а только от финансовой состоятельности проекта и умения инициатора преодолевать риски низкой ликвидности первого этапа развития бизнеса. Под финансовой состоятельностью надо понимать не первоначальный капитал инициатора стартапа, привлеченный грант или долгосрочный займ. В широком смысле фин. состоятельность – это комплексная модель движения денежных средств, вкладываемых в проект, при различных прогнозных оценках. Если выбрать корректную финансовую метрику, объективно оценить свой проект в адекватной системе координат, то можно нивелировать до 80% рисков, грозящих банкротством стартапу и его команде в будущем. Очень важно, чтобы такая модель была создана своевременно и учитывала, как все возможности, так и, в первую очередь, недостатки разработанной бизнес-модели стартапа. Конечно, если стартап выходит на профессиональный рынок венчурных инвестиций, то данную работу ему смогут помочь сделать профессиональные трекаеры Акселераторов, аналитики Фондов и Банков, но выходить к ним на разговор имеет смысл, только, когда сам основатель абсолютно уверен в финансовой состоятельности своего проекта. Для получения такой уверенности я рекомендую проведение неформальной экспертной оценки финансового прогноза через менторскую сеть Бизнес-Инкубатора «Ингрия», что, по меньшей мере, гарантирует инициатору проекта весомые преимущества в дальнейших переговорах и с Инвесторами, и с Фондами, и с прочими операторами венчурного рынка.

Хочется пожелать всем новаторам полноценной финансовой осведомленности о возможностях успешного развития высокотехнологичных проектов и завоевания новых рынков!



¹² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2016.



Куприенко Игорь Витальевич
Начальник управления по развитию проектной
деятельности,
Университет ИТМО

Должен ли технологический бизнес быть социальным?

Зачастую, технологические предприниматели противопоставляют себя социальному предпринимательству. С другой стороны, если стратегия развития технологического стартапа не имеет под собою социальной составляющей, то, зачастую, будущий бизнес обречён на вялотекущее развитие. Есть несколько замечательных известных проектов, которые отвечают на данный вопрос. Возьмём, к примеру, производителей автомобилей на электрической тяге. Всем понятно, что электрический автомобиль стоит в разы дороже своего бензинового старшего брата. В связи с этим компании, продвигающие свои электрические автомобили, говорят, прежде всего, об экологии, о сокращении расходов на топливо, о здоровье окружающих и чистоте наших городов! Ориентированность на социальные потребности конечных клиентов должно лежать в основе каждого технологического проекта.

Проектное управление

Является ли проектное управление данью моде? Читая статьи о развитии современных предприятий, мы часто слышим термины Agile, Scrum, Waterfall и т.п. Является ли проектное управление уделом среднего и крупного бизнеса? Применимо ли проектное управление для малого бизнеса? Прежде всего, проектное управление помогает упорядочить развитие вашего бизнеса, повысить мотивацию персонала, развивать горизонтальные связи в компании, а также привлекать внешнее финансирование. Основа проектного управления – это достижение поставленных задач в определённый промежуток времени при ограниченном бюджете, людских и материальных ресурсах. Компания может достигать свои стратегические цели, реализуя последовательно или параллельно ряд проектов, финансируемых как из собственных средств, так и привлекая внешнее финансирование. Зачастую предприниматели опасаются привлекать внешнее финансирование, опасаясь за контроль над своей компанией. Такие же опасения и вызывает назначение руководителей проектов. Идеально, чтобы руководителем проекта были не владельцы или менеджеры бизнеса, а другие сотрудники. Таким образом, каждый сотрудник может побывать в «шкуре» руководителя компании, что помогает также оценить и собственную роль в развитии всего бизнеса. Инициативный и самостоятельный сотрудник – это не угроза, а возможности для движения вперёд.

Зачем искать внешнее финансирование? Привлечение внешнего финансирования – это, своего рода, одобрение вашей проектной инициативы со стороны внешнего мира. Если посмотреть на наиболее успешные компании, в том числе малого бизнеса, можно увидеть, что большинство из них имеет широкий инвестиционный портфель. Если вам удалось привлечь финансовые средства на этапе планирования проекта, это значит, что в вас и в ваш проект верят, что у вашего проекта есть рыночный потенциал. Фраза «Никто меня не понимает», скорее всего означает, что я делаю то, что никому не нужно. Кстати, если вам отказали 20 инвесторов, ещё не означает, что не надо назначить ещё пару десятков встреч.

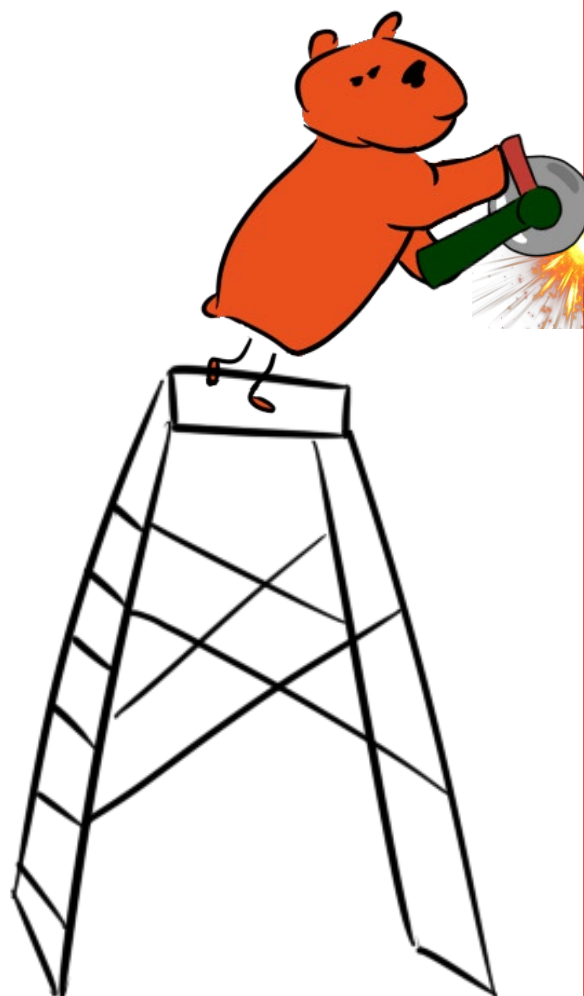


Государство как инвестор

Надо ли рассматривать государство как инвестора в развитие вашего технологического бизнеса? Мой ответ, однозначно да, особенно на начальном этапе развития технологического бизнеса. Есть такое понятие как Уровни готовности технологий. Традиционно, выделяется 9 уровней (ГОСТ Р 58048-2017), начиная от определения технологий, которые будут использоваться в новом продукте или услуге, и заканчивая реальной эксплуатацией данного продукта или услуги, т.е. вывода продукта на рынок. Начальные этапы, в условиях технологического бизнеса, требуют значительного времени и ресурсов. Частные инвесторы не всегда готовы вкладывать средства на таком раннем этапе, а вот государство вполне может поддержать через институты развития на национальном уровне или через городские и муниципальные программы и инфраструктуру поддержки предпринимательства.

Не забываем про университеты

Университеты (вузы) обычно ассоциируются с учебными программами, и это безусловно так. Однако, современные университеты имеют развитую технологическую базу, зачастую с использованием уникального дорогостоящего оборудования, которое бывает необходимо для доработки технологического продукта или услуги, но приобретать такое оборудование не имеет смысла для малого предприятия. Современные университеты также имеют в своем составе центры прототипирования, которые могут быть полезны для изготовления опытных образцов технологических изделий. Мой совет, не забывать о возможностях, которые могут предоставить ведущие университеты нашего города для разработки технологических продуктов и услуг.





Михайлова Людмила Германовна

Управляющий партнер
ООО «БИ ЭЙ ГРУП»

Когда речь заходит про трансфер технологий, многие ошибочно понимают под этим нечто очень „высоконаучное“, такое „государственно-стратегически-важное“ и сам процесс видят как алхимическое превращение идеи в золото. В жизни и бизнесе все очень просто и прагматично - речь идет о создании некоего продукта, который должен продаваться и приносить его создателю или тому, кто финансирует создание продукта, прибыль, т.е. деньги. Мое участие в рассмотрении и экспертизе проектов в Бизнес-инкубаторе «Ингрия» показывает, что практически все без исключения участники прекрасно владеют техническим материалом идеи, но крайне далеки от понимания того, как идея превращается в бизнес, не используют предпринимательский подход. Именно поэтому самые слабые стороны всех представляемых проектов – маркетинг (какой продукт мы создаем, в чем его полезность для потребителя, за что конкретно потребитель будет платить деньгам, а не тысяче подобных компаний, как и в какие сроки мы будем этот продукт выводить на рынок, за какие деньги) и финансовая модель проекта (это точно известные, обоснованные доходы и расходы проекта, причем раздел „доходы“ должен быть максимально детально просчитан, и каждая статья обоснована, а не взята с потолка или „это интуиция нам подсказала“, оценка доходов не должна быть оптимистичной, должны быть просчитаны три сценария по доходам и расходам - базовый, пессимистичный и реалистичный. Если вы прорабатываете проект для привлечения инвестора, поставьте себя на его место, начните просчитывать модель БИЗНЕСА (а не просто создания прибора или разработки технологии) как если бы вы тратили на его реализацию ваши личные деньги, а не деньги богатого дядюшки - вы сразу в цифрах увидите все слабые стороны и поймете, что нужно поменять или доработать в будущем БИЗНЕСЕ (где одинаково важны все составляющие - и технические характеристики, и маркетинговые, и финансовые показатели).

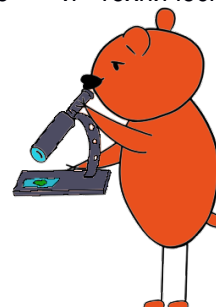


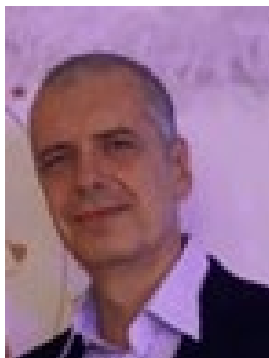
Петрова Майя Сергеевна

Генеральный директор
Юридической компании Letefico

Про выживаемость стартапов

В качестве члена Менторского клуба по направлению «Трансфер технологий» я довольно часто консультирую инновационные стартапы. Как правило, изобретатели, ведя переговоры с венчурными фондами или другими инвесторами, не очень внимательно читают документы, которые им предлагают подписать в обмен на предоставление финансирования. И здесь, к сожалению, верной оказывается поговорка про бесплатный сыр в мышеловке. Очень часто подписание пакета документов с закрытыми глазами приводит к кабальному поглощению стартапа и повышенной персональной ответственности авторов идеи перед фондом на этапе, когда стартап встал на ноги и довел свою идею до момента массового выхода на международный рынок. Для повышения «выживаемости» необходимо вдумчиво анализировать предлагаемые условия финансирования и привлекать юристов заблаговременно на этапе переговоров.





Полферов Сергей Юрьевич

Финансовый директор
Wital GmbH

Повышение инновационности экономики, формирование рынка инноваций

Насколько я понял из материалов, предоставлявшихся ранее «Ингрией» - «Главной целью деятельности по направлению «Трансфер технологий» является формирование условий и каналов для заключения сделок между резидентами и заказчиками».

Думаю, что основополагающим условием формирования таких каналов является ясное понимание запросов, проблем и возможностей тех предприятий, которые будут доводить инновации и изобретения резидентов технопарка до потребительского рынка. На мой взгляд, всю работу Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий» можно понимать, как работу компании-эксперта, хорошо разбирающегося в рынке «заказчиков» и помогающего резидентам адаптировать свои продукты под запросы данного рынка.

Думаю, в настоящее время идет формирование понимания такого рынка. У меня есть ощущение, что «Ингрия» определенный промежуток времени была сосредоточена на работе с рынком идей и инноваций и адаптировала свою деятельность именно под этот рынок. Но, стоит отметить, что сегодня акцент деятельности Бизнес-инкубатора ставится на понимание деталей и особенностей рынка «заказчиков», поскольку именно это направление развития может в наибольшей степени способствовать формированию устойчивых каналов сделок в области внедрения инноваций.

Попробую пояснить свою мысль. Любые инновации нужны там, где их могут оценить. Основная роль инновации с экономической точки зрения – это повышение конкурентоспособности либо продукта, либо производственного процесса, либо сопутствующих процессов. Иными словами – инновация либо создает дополнительные свойства для выпускаемой продукции и повышает ее привлекательность на рынке, либо облегчает или удешевляет процесс производства. Инновационная экономика – это не та экономика, в которой много инноваций, а та экономика, которая адаптируя инновации создает важные конкурентные преимущества для своих предприятий. В том случае, если открытия и изобретения делаются в одной экономике, а используются в другой, то инновационной является не та экономика, где данные открытия сделаны, а та, где эти открытия применены. Эффективность инновационной экономики определяется не столько умением делать изобретения, сколько умением их использовать.

В качестве основных, для существования инновационной функции экономики можно определить следующие два условия:

- с одной стороны, необходимы источники изобретений, то есть их рынки;
- с другой стороны, необходимы конкурентоспособные экономические субъекты (процессы, предприятия, продукты), которые данные изобретения способны освоить и улучшить тем самым свою конкурентную базу – то есть рыночная среда «заказчиков».

При этом второе условие может быть определяющим по отношению к первому – там, где есть потребность, рано или поздно появляются возможности удовлетворения данной потребности. И с другой стороны, если продукту не удастся найти свой рынок, продукт рано или поздно исчезает. Наиболее квалифицированной и сложной частью механизма появления инноваций является именно среда, адаптирующая и усваивающая инновации. Попробуйте поставить самую современную, невероятно инновационную, но «другую», не подходящую гайку на современный самолет. Или попробуйте найти «домашнее» применение какой-нибудь случайно оказавшейся у вас невероятно



технологичной детали от космического спутника. Трудно себе представить возможность использования мобильного телефона там, где нет всей системы передатчиков и коммутаторов мобильной связи.

Насколько возможно выполнение этих условий в текущей ситуации? Насколько я понимаю – рынок, поставляющий изобретения в нашу экономику, существует. Сказывается и уровень современной науки, и советское наследие и заметная распространенность российских специалистов по мировым предприятиям. Гораздо хуже, на мой взгляд, обстоят дела со второй частью задачи – рынком, который мог бы адаптировать и использовать предложение – в противном случае мы бы имели совсем другую задачу в качестве исходной. Значит, на этом и стоит сосредоточить основные усилия, направленные на изучение и понимание данного субъекта.

Продвигать инновации можно понимая конечную цель, или имея хотя бы частичное представление о ней – без общего видения рынка «заказчиков» это сложный и мало кому понятный продукт. Есть еще, конечно, возможность консультировать те предприятия, которые пошли путем самостоятельного продвижения своих изобретений на потребительские или конечные рынки – это тоже важно и может быть продуктивным, но мне кажется, что такая деятельность является вспомогательной с точки зрения поставленной в начале обсуждения целью – «формирование устойчивых каналов сделок». Задача непростая, но коллеги, работающие в Бизнес-инкубаторе «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий» выбрали правильное направление.



Иванов Григорий Викторович

Заместитель генерального директора по внешним связям
ПАО «ГрейтНева Юг»

Время жизни стартапов достаточно непредсказуемо. Рынок дает право на существование только сильнейшим проектам. Лучшие из них превращаются в зрелый бизнес. Остальные не выдерживают испытания и по разным причинам сходят с дистанции. Достаточно часто это связано не с самой идеей, лежащей в основе стартапа, а с выбранной тактикой продвижения, с отсутствием достаточного опыта у инициаторов проекта. Здесь на помощь готовы прийти такие организации, как Бизнес-инкубатор «Ингрия». Разнообразные форматы "прокачивания" проектов, начиная от индивидуального консультирования до открытых дискуссий в широкой аудитории, "закаляют" творческие коллективы, вооружают их практическими знаниями, дают возможность установить множество полезных контактов. Здесь на одной площадке встречаются и заказчики, и исполнители, и инвесторы – создается творческая среда, наиболее благоприятная для развития стартапов.



Любимцев Дмитрий Сергеевич

Управляющий партнер компании НеКидаем.рф:
Честная разработка сложных веб-сервисов

В мире стартапов полно всевозможных умных слов, целый ряд правил и теорий, предостаточно длинных чисел.

Но всё, что вам нужно знать о стартапах - это всего три цифры. Какая из них Вам больше по душе: 1, 30 или 70? Выберите любую, в конце сверим ответы.

30.

Если у стартапа есть идея и команда - это круто, шансы выжить огромные: 30% на 70%. 30% - выживет, 70% - нет. (Да, 30% - это очень хорошая вероятность).

Почему я говорю о команде, а не о тысячах строк кода? Я работаю на самом острие IT. Создаю сложные веб-сервисы: биржи, агрегаторы, маркетплейсы, информационные порталы. Много и плотно консультирую. И чем больше я в IT, чем больше выведенных на орбиту коммерческого успеха стартапов остается за моей спиной, тем больше я убеждаюсь, что успешный стартап НЕ равно (НЕ обязательно) крутая IT-составляющая. Странно слышать это из уст айтишника? Объясню.

Хорошее IT - это необходимый фактор победы. Но не достаточный. А достаточным фактором успеха, помимо айти, является... нет, не искусственный интеллект. Правильный ответ - команда! И команда - первична. Часто у стартапера проблема не с самой идеей, не с маркетинговым планом продвижения, и даже не со здравомыслием оценки своих шансов на успех. А проблема именно с командой.

А команда может быть разной.

Например, команда инвесторов, которые поверили в стартап (ну или не поверили, а просто посчитали и решили рискнуть, что бывает чаще, чем вы думаете).

А еще собственная команда стартапа. Вот последнее - это основа всех бед. Если кривоватое позиционирование, запутанный маркетинг и нехватку денег можно компенсировать, то провалы в командных рядах стартапа компенсировать нечем. Основатель может героически заслонить собой одну брешь, ну две. А три? Уже вряд ли.

70.

Тут-то на помощь приходят менторы Ингрии по направлению «Трансфер технологий» (ТТ). Ведь стартап не рождается вместе со светлой идеей в голове создателя. По-настоящему он рождается именно здесь, в Ингрии. Я знаю, о чем говорю!

В одиночку стартапы умирают быстрее. А стартапы-минутки не взлетают вообще. Ваш стартап должен быть про исключительную пользу миру, про экологичность, про то, чтобы стать новой звездой на весьма жестком рынке. Только тогда профессиональные менторы ТТ, их опыт, их спокойный, расчётливый, вдумчивый подход могут обеспечить вам то самое секретное слагаемое, то самое достаточное условие для успеха. И уберечь от головокружений от первых успехов, что часто бывает даже более важным, чем начальные инвестиции.

1.

Обычно выживает не более 1% стартапов. И то, если будет даже этот самый 1% везунчиков. В ТТ выживаемость более 70%. Что-что? Невозможно? Возможно.



Всё очень просто: мы серьезно работаем только с теми, в кого поверили. Я говорю «мы», потому, что я член Менторского клуба ТТ.

А посмотрели мы, вместе за шесть лет более 5 тысяч проектов, 2/3 оказались «вечными двигателями» и же с ними; около 1,5 тысяч были признаны условно годными к внедрению и только у 74 были высокие шансы внедриться, вот их-то мы и рекомендовали в резидентуру.

Подведем итоги: 74 проекта стали резидентами «Ингрии» по направлению ТТ и 56 из них заключили сделки или серию сделок по внедрению новых технологий.

Таким образом, внедряемся у ТТ чуть меньше 76%. Как так вышло?

Опять очень просто: там, где развитые инвестиционные рынки, щедро раздают деньги и ждут результатов. А у нас таких денег нет, поэтому у нас не про деньги, у нас про экспертизу. Грамотная экспертиза экономит уйму денег. Кто понял, тот порадовался☺

Напоминаю: 5000+ проектов (пришли на посмотреть) → 1500+ (были предварительно отобраны) → 74 (пригласили в ТТ) → 56 (внедрили СВОИ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ) → 3.723 млрд ₽ (сумма сделок от внедрения новых технологий, и это без учета экономического эффекта от внедрения). Здесь можно аплодировать☺

Другой вопрос, а стартапам-то что делать? Как вписаться?

Спросите у менторов, они ответят, что надо задавать вопросы. Чем больше задали вопросов, тем больше у вас шансов после очередной ошибки извлечь опыт, а не закрыть проект. Задали 70 качественных вопросов - увеличили в 70 раз вероятность крепко поймать коммерческий успех. Мозговой штурм, - это не про рекомендации, - ЭТО ПРО ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.

Ну, вот теперь вы знаете, что делать и как выжить там, где другие стартапы больше не стартапы.

Мой ответ - 70. А какую цифру выбрали вы?



Александр Белых
Менеджер проектов
Бизнес-инкубатора
«Ингрия»
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»



Александр Петренко
Операционный директор
ООО «Италкем»
Операционный директор
ООО «Ренка»

За время участия в развитии направления «Трансфер технологий» нам удалось провести экспертизу 700+ проектов и **внимательно наблюдать за развитием 50+ стартапов**. Самые успешные из них, которые уже язык не поворачивается называть «стартапами» (iGooods, Роббо, Муфты НСК, АГР), имеют важнейшую отличительную особенность: сильную сплоченную команду. В таких проектах работают не только мощные лидеры с богатым опытом, отличным образованием и широким кругозором, но и их верные соратники, которые обладают глубокими знаниями и множеством полезных навыков в областях своей специализации. По нашим наблюдениям, именно команда является фундаментом успешных проектов, что позволяет им оставаться конкурентоспособными в постоянно меняющихся условиях. Вспоминается фраза, которую не устают повторять менторы «МК ТТ», - «Инвестируют не в идеи, инвестируют в команды». Инвестируйте в команды, господа!



Билик Ростислав Владимирович
Генеральный директор ООО «АГР Софтвер»
Высокотехнологичные ИТ-решения для геологоразведки

Я бы хотел поделиться некоторыми наблюдениями, которые помогают не попасть в те самые 99% стратапов, закрывающихся в первые три года своего существования. Приведу, как мне кажется, три самых важных момента (по крайней мере, для наших проектов и меня лично они стали некими основами развития и очень надеюсь, что помогут и другим):

1. Мы должны видеть ресурсы для своих проектов во всем, что нас окружает. Даже если на первый взгляд то, что мы видим совсем и не похоже на подходящий ресурс. И мне кажется, что самый ценный ресурс – это люди, с которыми мы можем встретиться или хотя бы позвонить. Вспоминаю как запускал свой первый самостоятельный проект (сварочная мастерская). Я думал, что запускаю его с нуля. Но потом уже осознал, что вовсе он был не с нуля. А были навыки по работе с металлом и, самое главное, люди, которые почему-то мне хотели помочь. Сразу же нашлось и помещение и инструмент и сварочное оборудование и клиентов даже стали ко мне направлять. Ресурсы надо научиться выявлять во всем. Это могут быть партнеры, партнерские помещения (офисы, производство), навыки и знания, контакты ваших знакомых и многое-многое другое. При этом к большинству таких ресурсов доступ можно получить опять же только через людей. То есть, люди все-таки первичны в этом списке.
2. Второе логично вытекает из первого. Если заметили, я упомянул про людей, которые «почему-то хотели помочь». Назовем это «умением выстраивать с людьми хорошие отношения». Делать так, чтобы окружающие вас (и нас) люди, искренне хотели бы поддерживать словом и делом, хотели бы с вами работать, делиться связями и опытом, запускать совместные проекты. В этом есть какая-то магия. И она работает.
3. И наконец третье, назовем это способностью развиваться в долгосрочной перспективе. Отдельные проекты, направления, бизнесы бывают и неудачными, бывает, что приходится такие закрывать. Но важно всегда для себя помнить, что пройденный вами путь имеет накопленную ценность, накопленную капитализацию. Вы «сегодняшний» более умный, сильный, опытный, богатый (во всех смыслах этого слова) человек, чем вы «вчерашний». Вы забрались на промежуточную площадку. И для движения дальше приставляете лесенку не с земли, а с высоты уже этой промежуточной площадки. В этом смысле наши проекты существуют всю нашу жизнь. А великие проекты работают много дольше.



Дмитрий Павлов
Директор по работе с клиентами
metaphacts GmbH

Я думаю, что любая новая идея должна доказать две вещи: а) что она работает в реальной жизни, и явным индикатором здесь служит функционирующий прототип и б) что эта идея еще кому-то нужна, кроме самого изобретателя.

Если мы хотим строить вокруг идеи клуб по интересам или мы знаем источник



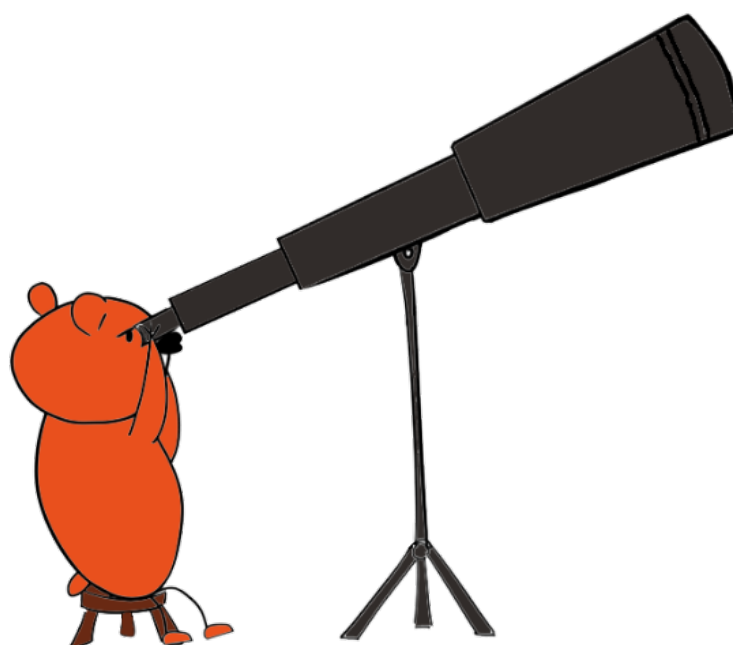
средств для развития идеи, то достаточно только прототипа, чтобы убедить прочих членов клуба по интересам. Но если мы хотим на базе этой идеи создать бизнес, то нужно доказать себе и другим, что это нужно кому-то кроме нас самих и нашей мамы.

Поэтому мой призыв к тем, кто начинает заниматься бизнесом (или создает свой стартап) – идите и попробуйте что-то заработать. Сами. Просто и ясно докажите себе и другим, что вы кому-то нужны и этот кто-то готов вам заплатить за то, что вы делаете. И пусть сначала вам будут поступать деньги не за ваш уникальный продукт, а просто за добротную крепкую услугу. Обрастая благодарными заказчиками, вы рано или поздно сможете сформулировать то, что требуется широкой аудитории и эта формулировка будет звучать уверенно и иметь неопровержимые доказательства.

Мы сами прошли через период упоительного выковывания собственного продукта и головокружительного восторга от избранных прорывных инженерных решений. Которые никому оказались не нужны. Хотя мы нашли деньги на их создание. И нам пришлось все созданное выкинуть и начать сначала. Я не призываю вас идти и показывать вашим заказчикам зарисовки вашей идеи на бумаге, я прошу вас сделать нечто большее - заработать деньги любым законным способом. Этот заработок естественным образом высветит и подскажет вам самим, в чем именно вы хороши и можете быть успешны в будущем.

Мне кажется, мы все начали забывать, что наша задача не склотить «правильный» и «улетный» стартап со всеми атрибутами этой модной нынче игры - с брифингами, скрамами, стендапами, лендингами, краудфандингами и обязательным упоминанием блокчейна или нейронных сетей, а создать работающее дело, которое будет кормить вас и ваших сотрудников не один год и радовать ваших клиентов. А для этого (я начинаю сам себе надоедать этой фразой) нужно начать зарабатывать.

И последнее - совет, который дал Вячеслав Полунин в своем выступлении на youtube-канале TED: «занимайтесь совместным делом с теми, кого хочется обнять». Думаю, что эта фраза не требует объяснений. Он клоун, актер и режиссер, но все его мысли из этого выступления можно напрямую применить и в бизнесе.





ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Краткие CV членов Менторского Клуба ТТ



Амирова Амира

Руководитель проектов приграничного сотрудничества
ГБУ Ленинградской области «Информационно-туристский центр»

Опыт

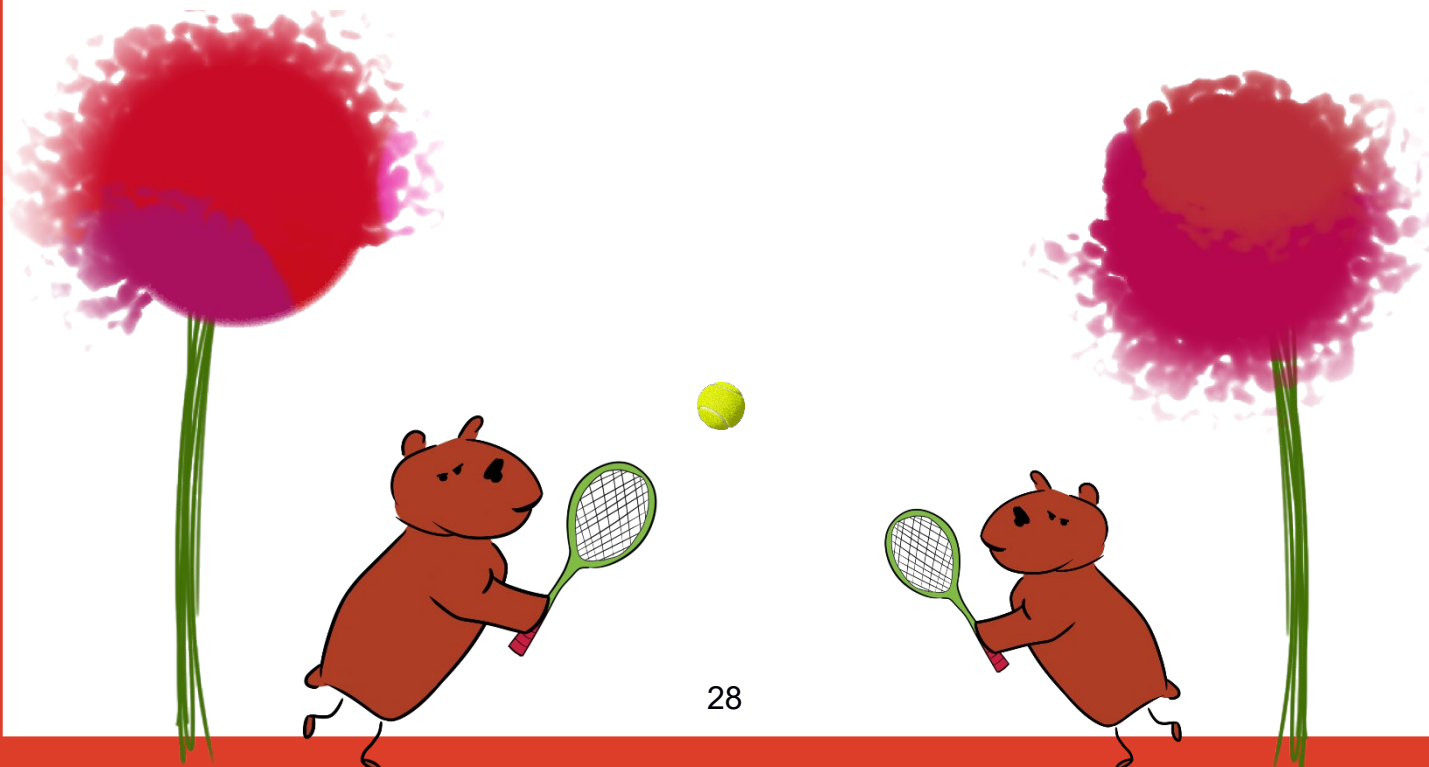
Руководит направлением Скандинавия и Прибалтика, проводит обучающие мероприятия в компаниях.
Опыт работы в туристической сфере 17 лет.

Область интересов

Маркетинг и продажи

Предпочтения по направлениям

Туризм





Антонов Сергей Владиславович

Главный эксперт Российского научно-технологического центра
ООО «Роберт Бош»
к.т.н., доцент

Опыт

Более 10 лет опыта работы в качестве Главного эксперта Российского научно-технологического центра
ООО «Роберт Бош»

Более 4 лет опыта работы в Samsung (Южная Корея) в качестве главного исследователя

Более 20 лет преподавательской и исследовательской деятельности в СПбГЭТУ «ЛЭТИ»

Область интересов

R&D, Hardware, патентование

Предпочтения по направлениям

Электронная техника (в т.ч. вакуумная, плазменная и твердотельная электроника), активные и функциональные материалы, электронная оптика и электронно-лучевые приборы, компьютерные технологии в научных исследованиях, базы данных, программирование



Деньги – вещь очень важная.

Особенно когда их нет.

Эрих Мария Ремарк

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria.park.ru





Белинская Ирина Игоревна

Генеральный директор ЗАО «Петербургский строительный центр»
К.Э.Н.

Опыт

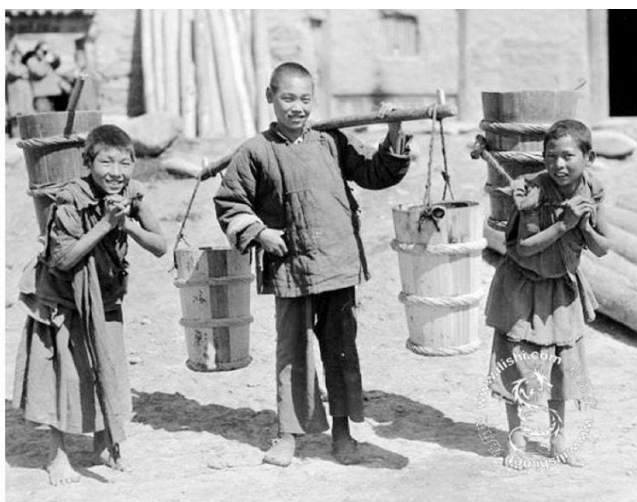
1. Более 30 лет опыта в продвижении инновационных технологий в области строительства.
2. член конкурсной комиссии Международного конкурса новых материалов и технологий "Инновации в строительстве", проводимого при поддержке Администрации Санкт-Петербурга с 2006 года: <http://innovations.primexpo.ru>

Область интересов

Продвижение новых технологии в сфере строительства

Предпочтения по направлениям

Строительство



Не продавай воду на берегу реки
Китайская поговорка

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria-park.ru





Беломоев Федор Валентинович

CEO, 4Blind.com

CEO, KPRO.Tech

Преподаватель в ИТМО на факультете ФТМИ

Опыт

1. Основатель и руководитель кейтеринговой компании «Комильфо» и сети ресторанов,
2. Кризис-менеджер коммуникационного агентства «Майер»,
3. Изобретатель, основатель компании 4Blind и KPRO.Tech.
4. Изобретатель, на 2021 более 16 патентов, Обладатель Швейцарской премии в области инноваций, Обучался предпринимательству в YEDI, Победитель премии «Интеллектуальный капиталист», Финалист АЕА (Япония), WISH (Катар) и E&T Innovation Awards (Великобритания).

Область интересов

Создание технологического бизнеса, предпринимательская культура, бизнес-моделирование, выступление перед аудиторией, гранты и субсидии, изобретения и патентование

Предпочтения по направлениям

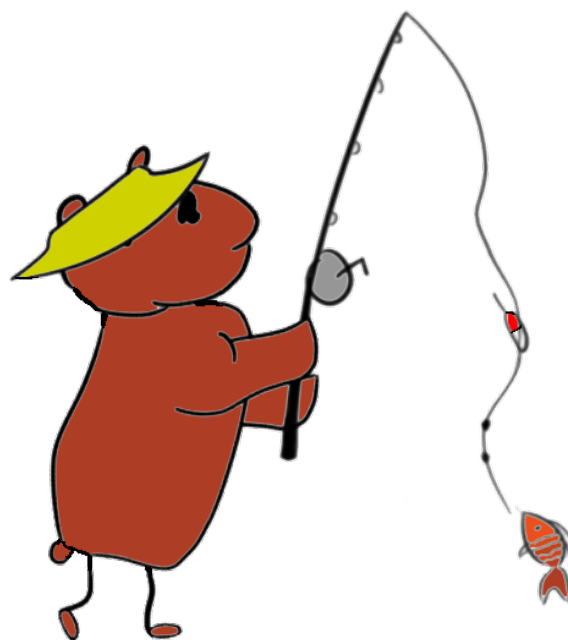
Healthtech, Impact, IT



Мало знать себе цену –
надо еще пользоваться спросом.
М.М. Жванецкий

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria-park.ru





Билик Ростислав Владимирович
Генеральный директор ООО «АГР Софтвер»
Высокотехнологичные ИТ-решения для геологоразведки

Опыт

1. к.т.н., в 2000 закончил СПбГЭТУ (ЛЭТИ) по специальности автоматизация и управление.
2. С 1999 работал в ХК «Ленинец», занимаясь разработкой встраиваемого ПО для авиационных РЛС и железнодорожного транспорта. В 2004 возглавил лабораторию по разработке системного ПО. За время работы в ХК «Ленинец» выполнил ряд крупных проектов, среди которых: модернизация управляющего ПО для РЛС СУ-24 и СУ-34, РЛС «Дуэт», РЛС «Балтика», противоюзобоксовочная система ДУКС-4 для железнодорожного транспорта и др.
3. С 2000 по 2004 гг. учился в аспирантуре БГТУ «ВОЕНМЕХ» по специальности системный анализ, управление и обработка информации. В 2004 защитил кандидатскую диссертацию на тему «Повышение качества управления процессами торможения и разгона рельсового транспорта».
4. С 2005 по 2010 гг. работал в компании Motorola (в России и США), где на различных позициях (от инженера до и.о. архитектора крупного международного проекта) занимался проектами по разработке телематического ПО для компаний Daimler Chrysler и Continental.
5. В 2010 основал собственную компанию по разработке ПО. С 2015 года соучредитель и Генеральный директор ООО "АГР Софтвер" (разработка ПО для автоматизации горнодобывающих предприятий).
6. С 2019 проходит обучение МВА в Международном институте менеджмента ЛИНК.

Область интересов

1. Маркетинг и корпоративные продажи инновационных ИТ-решений для предприятий горнодобывающей отрасли
2. Запуск технологичных бизнесов/проектов с нуля.
3. Управление ИТ-проектами в промышленности.
4. Привлечение внешнего финансирования, инвестиционная «упаковка» проектов
5. Работа с институтами развития (РВК, Сколково, Фонд содействия инновациям)

Предпочтения по направлениям

Маркетинг и корпоративные продажи инновационных ИТ-решений для предприятий горнодобывающей отрасли; работа с институтами развития (РВК, Сколково, Фонд содействия инновациям); привлечение внешнего финансирования, инвестиционная «упаковка» проектов



Волосников Кирилл Олегович
Скрам-мастер, BIOCAD

Опыт

1. Скрам-мастер команд в R&D (фармацевтика), Agile коуч, тренер, бизнес-консультант
2. Менеджер проектов (Agile подходы, Kanban-метод, Waterfall) B2B, B2C в IT, IoT, фармацевтике, контрактном производстве
3. Экспертиза проектов б/и «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий» с 2015 г.
4. Инженер-конструктор лабораторного и медицинского оборудования

Область интересов

Определение границ продукта, проектное управление, работа в команде и с командой, индивидуальный коучинг, лидерство

Предпочтения по направлениям

IT, биотех, машиностроение





Вацилло Антон Анатольевич

к.э.н.

Лауреат премии Правительства Санкт-Петербурга

Заместитель генерального директора ПАО «Светлана»

Заместитель генерального директора АО «АК «Ригель»

Член Дома Ученых РАН

Член федерации космонавтики РФ

Член ГЭК СПбГЭУ по специальности «Инновационный менеджмент»

Опыт

Работая более 20-и лет на руководящих должностях в крупнейших предприятиях Санкт-Петербурга (ОАО «МЗ «Арсенал», ОАО «ГОЗ», ОАО «Ижорские заводы», ОАО «Севкабель» и т.д.) занимаюсь вопросами:

1. разработки и реализации концепций реструктуризации предприятий, обеспечивающих операционное совершенствование бизнес-процессов, снижение непроизводительных затрат, релокацию производственной деятельности и концентрацию имущественного комплекса;
2. управления проектированием, разработки и постановки на производство новой продукции военного и гражданского назначения, в т.ч. по программам импортозамещения.

Область интересов

1. Управление жизненным циклом продукции,
2. Операционное совершенствование деятельности,
3. Разработка и реализация программ модернизации производственных мощностей предприятий машино- и приборостроения,
4. Аутсорсинг и внешняя кооперация,
5. Импортозамещение

Предпочтения по направлениям

PLM, ERP, SOP, OpEx, CapEx, Operational excellence, Production management, ISO/GOST interconnection



**ХОРОШИЕ ПРОЕКТЫ
ДОРОГО** DEMODAY@INGRIA-PARK.RU



Владимиров Сергей Викторович

Член Совета постоянно действующей Инновационно-коммерческой комиссии
Маркетинг-Клуба Санкт-Петербурга

Опыт

21 год в должностях генеральный директор, заместитель генерального директора; ведение собственного бизнеса с 1996 года

Область интересов

1. Оценка на реализуемость и окупаемость;
2. Startup, создание on-line управления, подбор кадров;
3. Структуризация, систематизация и оптимизация затрат;
4. Внутрипроизводственная логистика;
5. Современная организация продаж;
6. Инвестиционное и финансовое планирование, деньги во времени, фонды;
7. Полная компьютеризация, внедрение ERP-программы
8. Внедрение Системы Менеджмента Качества

Предпочтения по направлениям

Производство, услуги





Дмитриев Андрей Николаевич

Коммерческий директор ООО «Композит Групп» по СПб и СЗФО;
Член экспертно – координационного Совета Союза производителей
труб и изделий из композиционных материалов (КТИ)

Опыт

1. Руководил группой по созданию инновационных технологий в области транспортного машиностроения и ВПК
2. Установление партнерских связей с промышленными предприятиями, научными и проектно-конструкторские организации, профессиональными и отраслевыми объединениями, ассоциациями и союзами.
3. Работа в межведомственных рабочих группах.

Область интересов

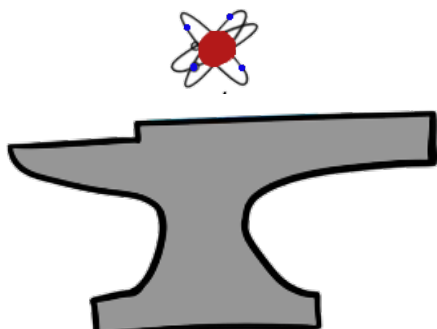
1. Импортзамещение;
2. Управление жизненным циклом продукции
 1. Разработка проектов (проблемно-целевой подход)
 2. Развитие отношений с заказчиками
 3. Подготовка проекта к привлечению инвестиций
 4. Структурирование сделки
 5. Управление проектом



Время, которое у нас есть, —
это деньги, которых у нас нет.
Илья Ильф и Евгений Петров

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА СДЕЛКАХ!

demoday@ingria-park.ru





Иванов Григорий Викторович

Заместитель генерального директора по внешним связям
ЗАО «ГрейтНева-Юг»

Опыт

1. Практика инвестиционной деятельности и работы на финансовых рынках с 2000 г.
2. Разработка и сопровождение инвестиционных проектов по привлечению/размещению финансовых ресурсов.
3. Участие в разработке актуальных финансовых продуктов для работы на российском рынке инновационных компаний.
4. Аналитика российского рынка ценных бумаг. Специализация: разработка торговых стратегий. Автор учебных программ по техническому и фундаментальному анализу.
5. Преподавательская практика: доцент кафедры Банковского дела и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Область интересов

1. Разработка и сопровождение инвестиционных проектов
2. Моделирование бизнес-процессов
3. Позиционирование и продвижение бизнеса
4. Корпоративное управление
5. Структурирование сделок





Карпенюк Ольга Викторовна
Исполнительный директор,
Благотворительный фонд помощи бездомным животным "Лёнькин кот"

Опыт

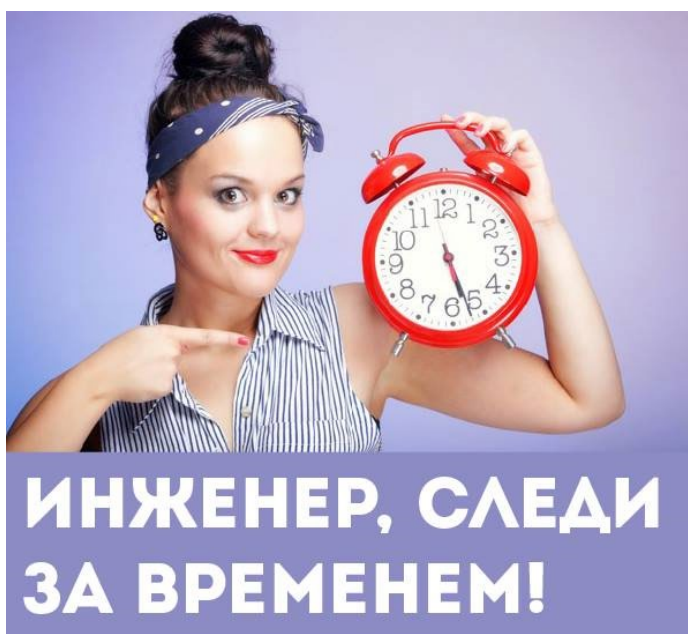
1. Работа с государственным заказом КЭРПит Правительства Санкт-Петербурга;
2. Руководство деятельностью редакции журнала об архитектуре, дизайне и декоре интерьера;
3. Создание и продвижение собственного интернет-проект на платформе Wordpress

Область интересов

1. PR проекта
2. Работа со СМИ, блогерами
3. Поиск и привлечение партнеров
4. Разработка и создание собственного корпоративного издания

Предпочтения по направлениям

Дизайн, экология, социальные проекты, высокие технологии





Киселева Ольга Борисовна

Генеральный директор, владелец

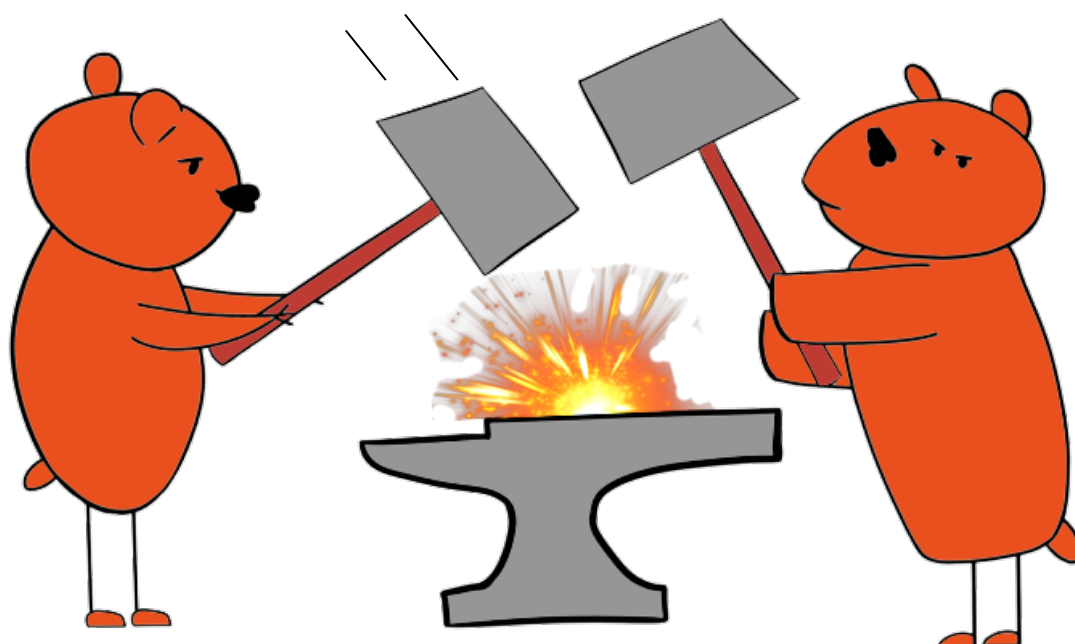
ООО «Ленрестрест» (ресторанное дело, аудит, консалтинг)

Опыт

1. Директор крупного магазина женской деловой одежды (Сан-Диего, Калифорния, США);
2. Глава представительства British Airways в Санкт-Петербурге;
3. Исполнительный директор ресторанной сети StroganoffGroup

Область интересов

1. Финансы/бюджетирование
2. Бизнес-планирование
3. Продвижение
4. Ресторанное дело





Колотвин Вячеслав Васильевич

Руководитель Отдела перспективного развития
медицинской компании ОМБ
МВА, к.б.н.

Опыт

11 лет, развитие бизнеса и маркетинг в сфере медицинской биотехнологии, в т.ч. на должностях руководитель проектов, руководитель продвижения продукции, руководитель управления брендами

Область интересов

1. Позиционирование продукции
2. Формирование маркетинговой стратегии
3. Создание плана вывода продукции на рынок
4. Оценка рыночного потенциала продукции

Предпочтения по направлениям

Биотехнология, медицинская лабораторная диагностика, молекулярная биология





Кручинин Михаил Леонидович

Независимый консультант: инновационный и технологический консалтинг
& методы развития сильного мышления

Опыт

1. Руководитель более 30 заказных инновационных проектов по конкурентной прогнозной технической разведке, проведению патентных исследований, трансферу технологий, выполнявшихся консалтинговой фирмой Gen3 partners (США) для корпораций P&G (США), Gambro (Швеция), Gillette (США), Motorola(США) и других.
2. Автор учебных курсов по развитию изобретательского мышления и тренинга по созданию новых продуктов на основе анализа патентов. Разработчик программного инструмента для создания инноваций на основе анализа патентной базы (Special toolboxes for development of new goods) В 2004 г. данная разработка участвовала в конкурсе 6thFramework Programme Европейского Совета.
3. С 2010 по 2015 гг. – председатель Экспертного совета Бизнес-инкубатора «Ингрия»

Область интересов

1. выявление и/или создание конкурентных преимуществ в новых продуктах,
2. конкурентная патентная разведка и применение ее результатов в новых товарах,
3. создание новой интеллектуальной собственности и рекомендации по ее защите.

Предпочтения по направлениям

Технологические стартапы, Интернет вещей, e-learning



**Насытим индустрии
новыми технологиями!**

demoday@ingria.park.ru





Тихонова Юлия Викторовна

Менеджер уровня сервиса,
Центр комплексных решений, коммерческий блок,
ООО «Газпромнефть Информационно-технологический оператор»

Опыт

1. Организация мероприятий совместно с консульствами и представительствами,
2. Кейтеринговые услуги, организация питания конференций, работа с туристическими компаниями

Область интересов

Маркетинг и продажи

Предпочтения по направлениям

Ресторанный бизнес



Если Вы хотите иметь то, что никогда не имели,
Вам придётся делать то, что никогда не делали.

Коко Шанель

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА СДЕЛКАХ!

demoday@ingria-park.ru



Кунис Григорий Михайлович

Управляющий сервисом доставки продуктов iGoods

Опыт

Более 30 лет успешного опыта ведения и развития бизнеса в России, из них более 20 лет в медийном бизнесе:

1. Основатель, соучредитель iGoods,
2. Основатель, соучредитель The St.Petersburg Times,
3. Основатель, соучредитель и издатель газеты «Мой район»

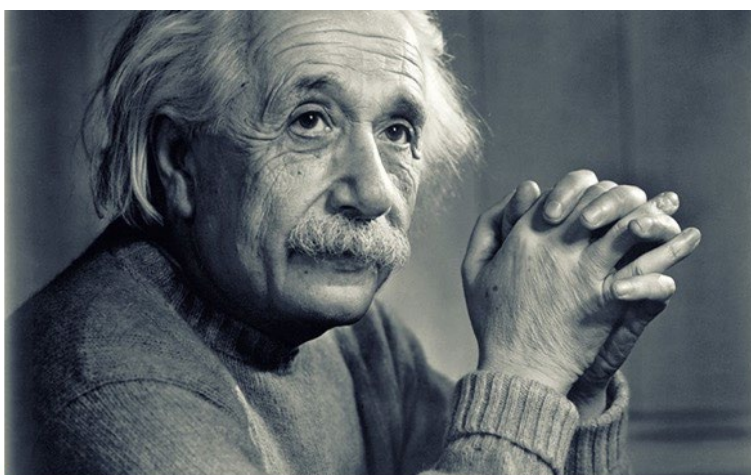
Опыт продаж и организации управленческих бизнес-тренингов

Область интересов

Стратегическое планирование, управление проектом, построение команды, управление персоналом, привлечение инвестиций, стратегии продаж, продвижение, PR, работа со СМИ, создание и развитие медиабизнеса, стратегии маркетинга, вывод продукта на рынок, анализ рынка, логистика, оптимизация затрат, IT-стратегия, финансовое планирование, развитие продукта, работа с рекламами

Предпочтения по направлениям

Медиа, торговые сети, Интернет, Big Data, IT, экология



Это просто безумство:
делать то же самое и ждать других результатов

Альберт Эйнштейн

demoday@ingria-park.ru





Куприенко Игорь Витальевич

Начальник управления по развитию проектной деятельности,
Университет ИТМО

Опыт

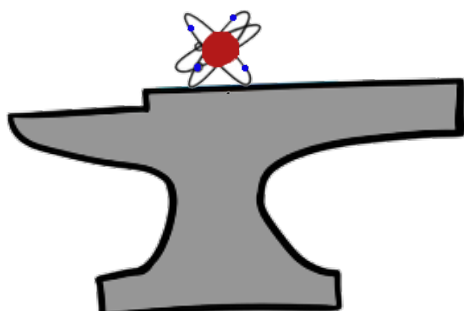
1. Опыт в области развития приграничного сотрудничества и поддержки малого и среднего бизнеса. Участвовал в ряде проектов по созданию сетевых структур малого предпринимательства и созданию систем обмена коммерческой информацией как в рамках России и СНГ, так и ЕС. Существенный опыт по привлечению финансирования и развитию приграничного сотрудничества. Подготовлено и реализовано более 10 различных проектов, которые получили финансовую поддержку ЕС и местных властей в России и странах ЕС.
2. Более 6 лет представлял город Лаппеенранта в Санкт-Петербурге. Помогал российскому бизнесу интернационализировать свою деятельность, а также оказывал поддержку финским компаниям, выходящим на российский рынок.
3. В настоящее время: проектная и инновационная деятельность факультета технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО. В круг задач входит налаживание связей между сотрудниками университета и бизнес-сообществом, а также вопросы привлечения финансирования для исследовательских и внедренческих работ.

Область интересов

1. Коммерциализация инноваций
2. Развитие бизнеса
3. Международное управленческое консультирование
4. Управление проектами
5. Привлечение финансирования

Предпочтения по направлениям

Инновационное развитие, развитие малого и среднего бизнеса, международное сотрудничество, проектное управление, университетское сотрудничество



В фантастических романах главное это было радио.
При нем ожидалось счастье человечества.
Вот радио есть, а счастья нет.

Илья Ильф и Евгений Петров

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria.park.ru



Логинова Татьяна Владимировна
Председатель Совета Директоров
Завод по переработке пластмасс им. Комсомольской правды

Опыт

Более 20 лет работы в крупнейших российских финансовых институтах: Альфа-Банк и Сбербанк.
Специализация – корпоративный бизнес

Область интересов

1. Подготовка проекта к привлечению заемного капитала
2. Структурирование сделок с участием кредитующего банка, фонда поддержки и др.
3. Комплексная оценка эффективности проекта
4. Взаимодействие с региональными гос. институтами, участвующими в инвестиционных процессах, для реализации мер гос. поддержки инвестору

Предпочтения по направлениям

Финансовые технологии, полимеры, экология



**Высшая ловкость состоит в том,
чтобы всему знать истинную цену**
Франсуа де Ларошфуко





Любаева Валентина Анатольевна
Генеральный директор
Туристического агентства Emotions

Опыт

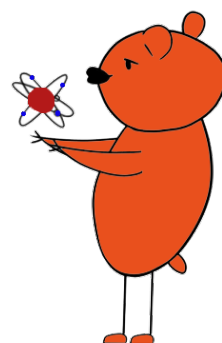
1. Основатель туристического агентства Emotions;
2. 3 года опыта работы в области сертифицирования предприятий и системах качества;
3. аспирант СПбГЭУ по специализации «Экономика и управление качеством»

Область интересов

1. Путешествия по всему миру (бронирование, условия въезда и выезда и т.п.);
2. Туристические услуги;
3. Открытие и управление туристическим агентством;
4. Реклама и продвижение туристических услуг;
5. Бизнес циклы;
6. Управление качеством, СМК, сертификация.

Предпочтения по направлениям

Медицинский туризм за границей, образование в туристической сфере (кадры), продвижение в социальных сетях, привлечение инвестиций, франшиза





Любимцев Дмитрий Сергеевич

Управляющий партнер компании НеКидаем.рф:
Честная разработка сложных веб-сервисов

Опыт

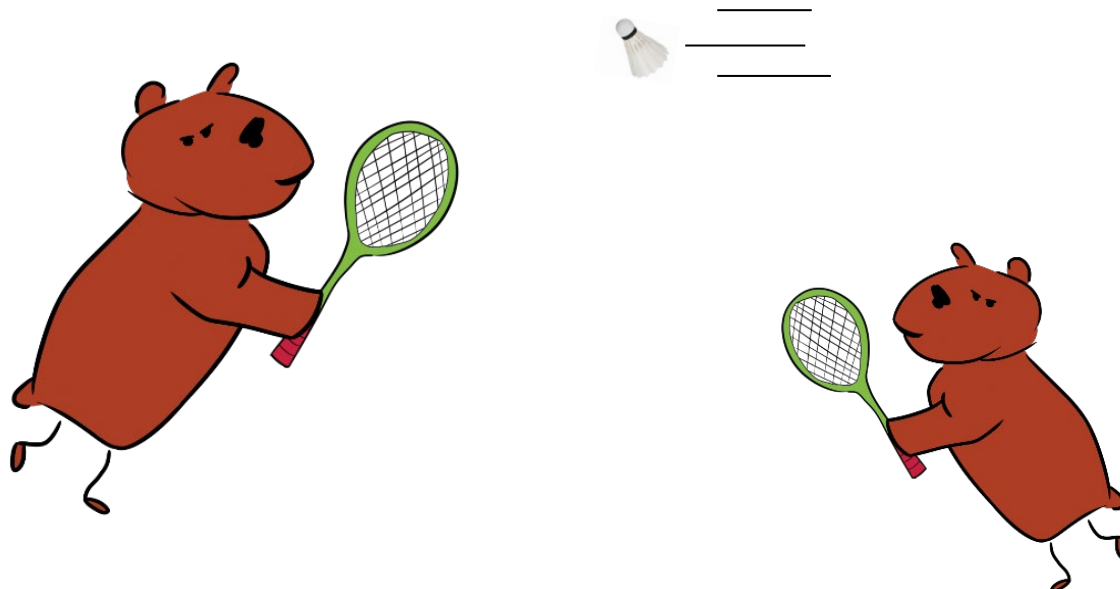
1. 20 000 строк кода написано моей командой для наших постоянных клиентов — компаний Яндекс, Uber и других грандов IT-рынка
2. Сделано более 100 проектов. Спасено на консультациях более 700 проектов

Область интересов

Веб-разработка; техническая экспертиза; проектирование архитектуры веб-сервисов; техническая реализация проектов; автоматизация в бизнесе; решение технических проблем

Предпочтения по направлениям

Internet, IOT (интернет вещей), BigData, DataScience, Bots (Telegram, Viber, Вконтакте, Facebook), Machine Learning (Машинное обучение), Social media services, Parsers, Proxy, Blockchain, e-commerce, ERP, CRM, автоматизация





Марченко Кирилл Игоревич

Главный технический директор в НеКидаем.рф:
Честная разработка сложных веб-сервисов

Опыт

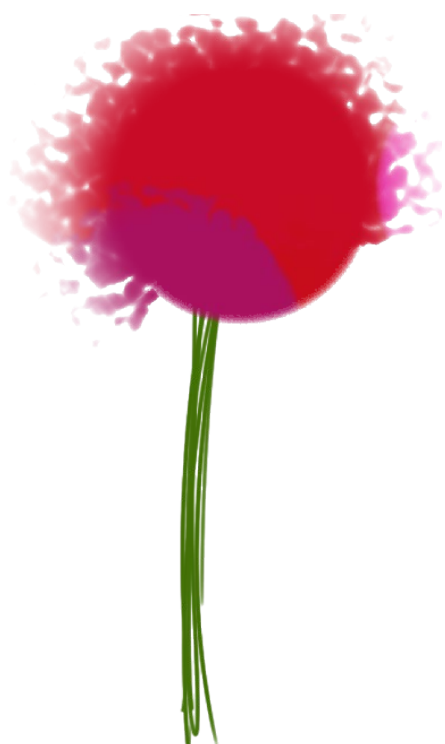
3. 20 000 строк кода написано моей командой для наших постоянных клиентов — компаний Яндекс, Uber и других грандов IT-рынка
4. Сделано более 100 проектов. Спасено на консультациях более 700 проектов

Область интересов

Веб-разработка; техническая экспертиза; проектирование архитектуры веб-сервисов; техническая реализация проектов; автоматизация в бизнесе; решение технических проблем

Предпочтения по направлениям

Internet, IOT (интернет вещей), BigData, DataScience, Bots (Telegram, Viber, Вконтакте, Facebook), Machine Learning (Машинное обучение), Social media services, Parsers, Proxy, Blockchain, e-commerce, ERP, CRM, автоматизация





Макино Хироси
CEO
ООО «САМИ»

Опыт

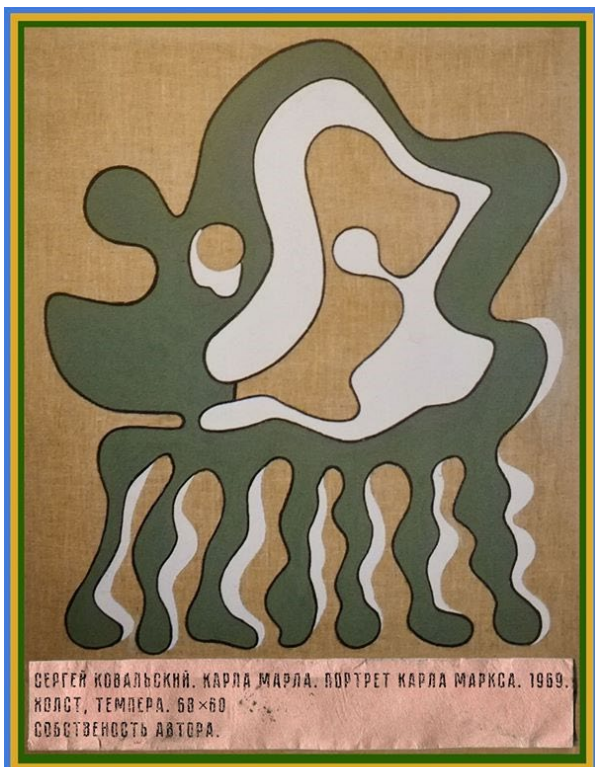
1. Руководство направлением развития бизнеса в одной крупнейших японских компаний Rakuten
2. Содействие японским компаниям в выходе на рынок Санкт-Петербурга
3. Организация мероприятий и бизнес миссий в Японии и России по направлению IT при сотрудничестве с профильными Министерствами Правительства Японии
4. Помощь в интеграции решений российского стартапа в бизнес процессы японских корпораций

Область интересов

1. Вывод компаний на рынок Японии
2. Структурирование сделок и управление проекта при участии японских компаний

Предпочтения по направлениям

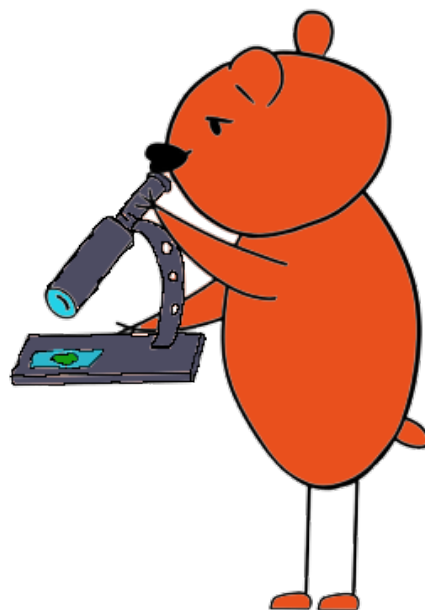
Открытые инновации, организация мероприятия, e-commerce, Интернет сервисы, рынок Японии



Разум существовал всегда,
только не всегда в разумной форме.

Карл Маркс

demoday@ingria-park.ru





Машошин Андрей Александрович

Генеральный директор
ООО «Балтик-Техно»

Опыт

С 1986 г. на руководящих должностях в следующих отраслях:

1. Судостроение (ЦКБ Морской Техники «Рубин»),
2. Автомобилестроение (Карбюраторный Завод),
3. Приборостроение (Завод «Измерон»)

Зарубежные стажировки. Международные контакты с Англией, Германией, Швецией

Область интересов

1. Управление проектами
2. Развитие и продвижение бизнеса, привлечение инвестиций
3. Внешне-экономическая деятельность
4. Консультации в промышленной сфере и в оптовой торговле

Предпочтения по направлениям

Промышленность; внешне-экономическая деятельность; энергосбережение, тепло- и водоснабжение; импортозамещение; инновации





Мельникова Елена Андреевна

руководитель Центра продуктов digital рекламы и информирования
ПАО «МТС»

Опыт

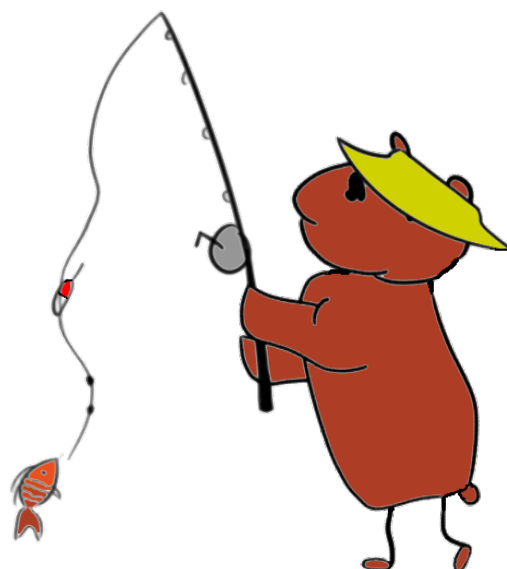
1. Директор по развитию, Издательство «Просвещение»
2. Заместитель директора по маркетингу, ЗАО Группа компаний «Медси»
3. Business Sweden, Руководитель проектов здравоохранения по России и СНГ:
 - a. Консалтинг шведских государственных и частных компаний в области здравоохранения и лекарственного обеспечения
 - b. Разработка и реализация стратегий выхода и развития компаний на российском рынке
4. Nordic Clinic, директор по России:
 - a. маркетинг, PR,
 - b. привлечение инвесторов,
 - c. организация партнерской сети
5. Заместитель главы представительства Лаппеэнранты в Санкт-Петербурге:
 - a. содействие в открытии более 100 российских компаний в Финляндии
6. Представительство региона Стокгольма в Санкт-Петербурге, руководитель проектов:
 - a. управление международными разно-профильными программами и проектами с европейским финансированием
 - b. международный маркетинг / маркетинговые исследования / выставочный маркетинг
 - c. деловой туризм
 - d. образовательная деятельность

Область интересов

1. Маркетинг
2. PR
3. GR
4. Выход на международные рынки
5. Управление проектами
6. Управление персоналом

Предпочтения по направлениям

Здравоохранение





Михайлова Людмила Германовна
Управляющий партнер ООО «БиЭйГруп»

Опыт

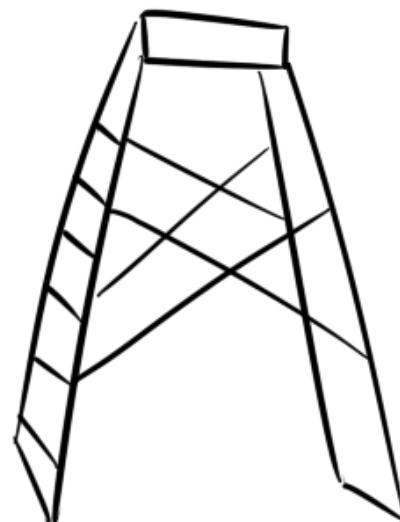
1. Занята в сфере финансов с 1993 г.
2. 1996 – 1999 г. - финансовый директор диверсифицированного торгового холдинга, руководила проектами постановки управленческого учета для группы компаний, внедрения стандартов управленческого учета на базе МСФО, единой управленческой учетной системы.
3. 2000 – 2010 г. - финансовый директор группы компаний – крупнейшего федерального дистрибутора строительно-отделочных материалов. Основные компетенции – участие в разработке стратегии развития бизнеса; формирование, реализация и контроль финансовой стратегии группы; управление финансовой структурой; управление денежными потоками, привлечение финансирования.
4. С 2010 г. – управляющий партнер консалтинговой компании Би Эй Групп.

Область интересов

1. Налоговые и бухгалтерские вопросы
2. Организация бизнеса, его структурирование и автоматизация
3. Управленческий учет
4. Финансовый консалтинг, трансфер технологий, юридический консалтинг

Предпочтения по направлениям

SaaS; E-commerce; Global markets; Internet; Medicine





Мешкова Анна Анатольевна
Заместитель генерального директора
ООО «АН «Аврора»

Опыт

2021 – заместитель генерального директора ООО «АН «Аврора»

2014 – 2020 – директор по развитию консалтинговой компании ООО «БиЭйГруп»

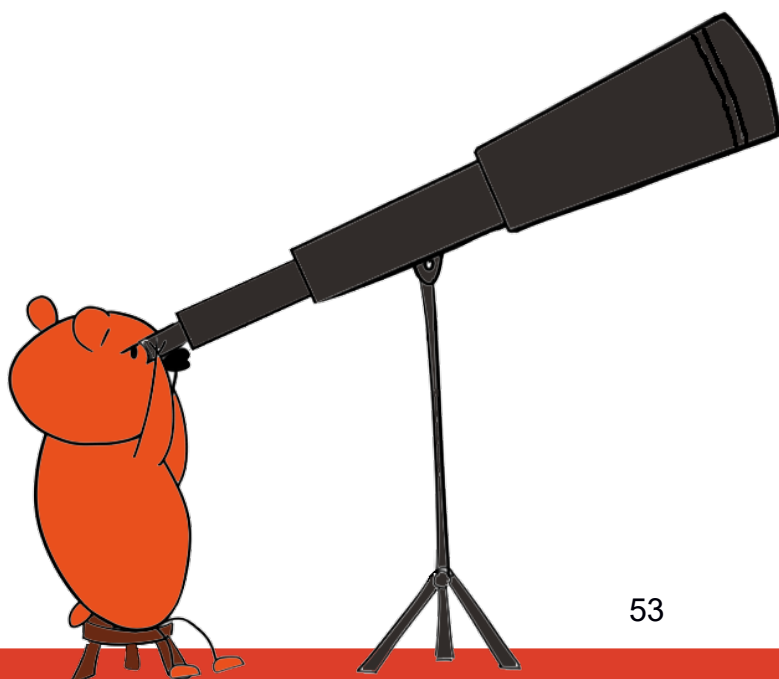
2007 – 2014 - директор департамента внешнеэкономических связей Ленинградской областной торгово-промышленной палаты. Интернационализация российских компаний, продвижение российских экспортных товаров на зарубежные рынки, проработка рыночных каналов для выхода на зарубежные рынки, организация деловых встреч, участие в международных проектах.

2003 – 2005 менеджер по международным проектам АНО «Инвестиционное агентство Северо-Запад РФ»

2000 – 2001 – юрисконсульт ЗАО «ВТН-групп»

Область интересов

Консалтинг в области ВЭД и интернационализации





Мургулец Людмила Васильевна

Управляющий партнер международной компании iNTG,
МВА, канд. психол. наук
Предприниматель,
Бизнес-коуч

Опыт

1. Совладелец розничной сети Disegni и производства модной женской одежды
2. Член команды создателей Стокгольмской школы экономики в России
3. Преподаватель программ по предпринимательству и развитию бизнеса

Область интересов

1. Коммуникации в бизнесе
2. Стратегическое мышление и маркетинг
3. Работа в команде

Предпочтения по направлениям

Новые промышленные технологии; розничная торговля



Он любил и страдал.

Он любил деньги и страдал от их недостатка

Илья Ильф и Евгений Петров,
«Двенадцать стульев»

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА СДЕЛКАХ!

demoday@ingria-park.ru





Окунев Константин Викторович

Генеральный директор Nova RexLex s.r.o.
(Технологический брокер для Частного бизнеса)

Опыт

1. Управление крупными инновационными проектами, в т.ч. Международного значения (погашение внешнего государственного долга России путем поставки наукоемкой продукции на экспорт).
2. Поиск и приобретение готовых решений Высокого изобретательского уровня по запросам Индустрии Частных инвесторов, трансфер технологий.

Область интересов

1. «Упаковка» инновационного решения для привлечения инвестиций, коммерциализации, охраны и защиты
2. Управление инновационными проектами, центрами R&D.
3. Медиация: Мирные стратегии урегулирования конфликтов и споров, возникающих между участниками инновационных проектов.

Предпочтения по направлениям

Новые материалы; Новые устройства и механизмы, (в т.ч. программно-аппаратные комплексы);
Авторское программное обеспечение





Павлов Дмитрий Сергеевич

Chief Financial Officer (CFO), Metaphacts East Europe
Director of Customer Success, Metaphacts

Опыт

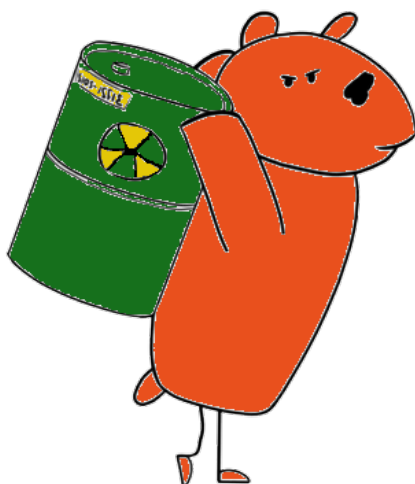
1. Заместитель директора центра поддержки предпринимательства Ленинградской области, разработал и внедрил 2 новые меры поддержки предпринимательства
2. 2 года руководил группой Java разработчиков в научно-инженерном центре СПб ЭТУ (инновационные проекты по видеонаблюдению)
3. В 2012 основал с партнером собственную компанию контрактной разработки программного обеспечения.

Область интересов

1. Управление проектами
2. Привлечение государственного со-финансирования
3. Построение отношений с заказчиками
4. Разработка собственных продуктов

Предпочтения по направлениям

SaaS, E-learning, B2B, Semantic web



Без экономической свободы
никакой другой свободы
быть не может.

Маргарет Тэтчер

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria.park.ru



Петрова Майя Сергеевна
Основатель и генеральный директор ООО «Летефико»

Опыт

1. Образование
 - a. 1996 СПбГПУ, факультет технической кибернетики;
 - b. 2001 СПбГУ, юридический факультет;
 - c. в 2015 Hanken School of Economics (Finland), EMBA.
2. Места работы
 - a. В 2002-2007 - юрист в крупной нефтяной компании,
 - b. в 2007-2008 г.г. – юрист в юридической фирме «Пепеляев, Гольцблат и партнёры»,
 - c. в 2008-2012 – юрист в международной юридической фирме «Маннхеймер Свартлинг»
 - d. 2013 – 2020 - Партнер, Юридическая фирма «Борениус Атторнейс Раша Лтд.»
3. Более чем 15 летний опыт успешного консультирования российских и иностранных компаний по правовым аспектам структурирования и реализации инвестиционных проектов, сделок по приобретению и продаже бизнеса/активов, представлению интересов в переговорах с органами государственной власти, судебных и арбитражных процессах.

Область интересов

1. Юридическое сопровождение создания и развития бизнеса
2. Подготовка проектов к привлечению инвестиций
3. Структурирование и сопровождение сделок по привлечению инвестиций, приобретению и продаже бизнеса/активов
4. Выход на международные рынки

Предпочтения по направлениям

Производство, строительство, Retail, FMCG, городское хозяйство, инфраструктура, медицина, услуги и сервисы для пожилых людей, экология





Питиримов Николай Владимирович
Председатель совета Партнерства
НП "Городское объединение домовладельцев"

Опыт

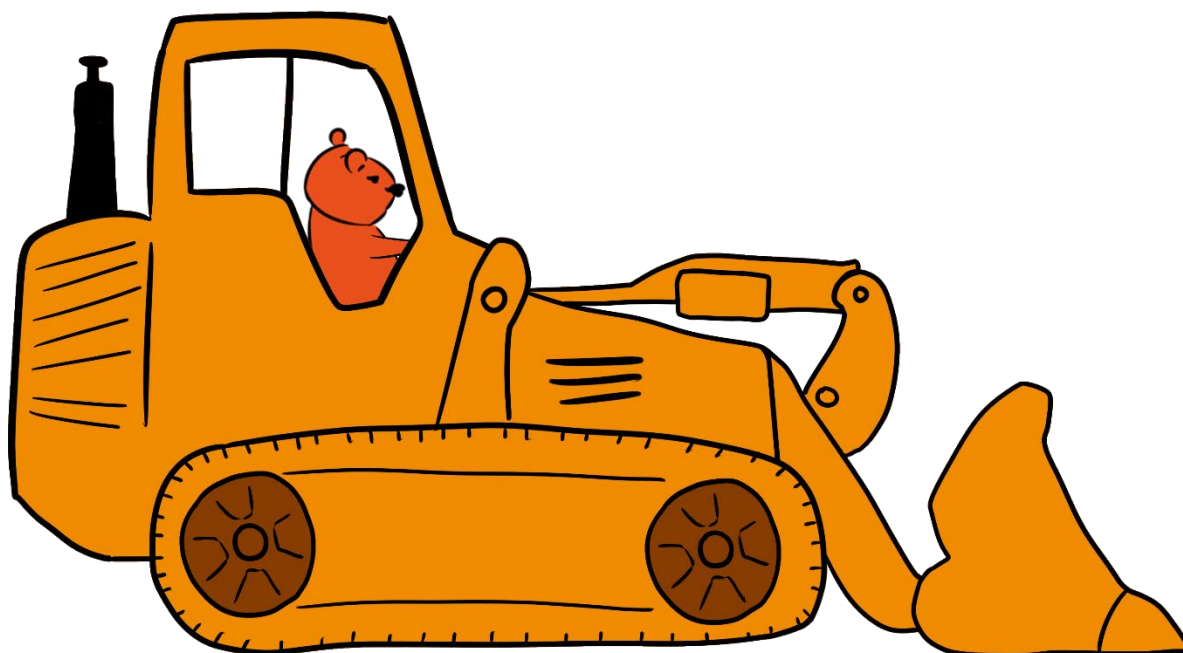
1. Руководство проектами представления экономического потенциала Санкт-Петербурга за рубежом.
2. Реализация международных и общегородских проектов по заказу и с участием Правительства Санкт-Петербурга.
3. Установление партнерских связей с промышленными предприятиями, научными и проектно-конструкторские организации, профессиональными и отраслевыми объединениями, ассоциациями и союзами.
4. Руководство международными и общегородскими проектами в жилищной сфере, являющимися частью муниципальных, городских, федеральных и международных программ.

Область интересов

1. Подготовка проекта к привлечению инвестиций
2. Управление проектом

Предпочтения по направлениям

Машиностроение, ЖКХ, Городское хозяйство





Полферов Сергей Юрьевич
Финансовый директор Wital GmbH

Опыт

Более 20 лет работы финансовым директором и директором по экономике на крупных предприятиях различного профиля. Есть опыт работы в сфере информации и стратегического маркетинга. Преимущественно занимался стратегическим и финансовым планированием, привлечением инвестиций, финансовым анализом, анализом рынков.

Область интересов

1. Стратегическое планирование
2. Привлечение инвестиций
3. Стратегии маркетинга
4. Стратегии продаж
5. Торговые сети
6. Бизнес-планирование
7. Финансовый анализ, построение финансовых моделей

Предпочтения по направлениям

Маркетинг, торговые сети, стратегии продаж, строительство, недвижимость, телекоммуникации, информационный бизнес, инженерия





Ручкин Дмитрий Михайлович

Независимый консультант: получение и реализация грантов, анализ финансовых показателей

Опыт

1. «Российский Союз Туриндустрии» – международные проекты, нацеленные на повышение привлекательности российского рынка для въездного туризма
2. ПАО «Мегафон» - оптимизация расходов на исходящий международный трафик
3. ФИСП СПб – реализация проекта «Сохранение и использование культурного наследия в России», поддержка учреждений культуры России от составления заявки на грант до технической реализации 80 проектов

Область интересов

Управление проектами, привлечение грантов, взаимодействие с региональными органами власти

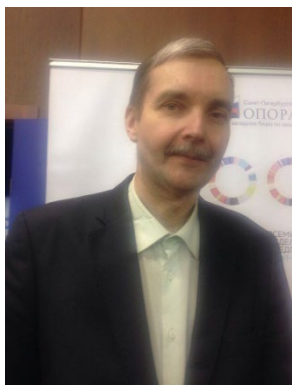
Предпочтения по направлениям

Внутренний и международный туризм, инновационное промышленное производство



Лучшую рекламу
нам делают довольные клиенты.

Филипп Котлер



Смирнов Евгений Валентинович
Генеральный директор ЗАО «Аналитик»
Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Опыт

1. Основатель и генеральный директор ЗАО «Аналитик»
2. Один из инициаторов «Межрегиональной Биржи Интеллектуальной Собственности»

Область интересов

1. Подготовка проекта к привлечению инвестиций
2. Маркетинговые исследования
3. Консультации по организации маркетинга сервиса и продаж
4. Тренинги по продажам, участию в выставках, Биржах деловых контактов, конференциях, семинарах

Предпочтения по направлениям

Приборостроение, машиностроение, материалы, медицина, биотехнологии, энергетика, природопользование, экология, ИКТ на рынках B2B



**НЕ САМОРЕАЛИЗУЙТЕСЬ
НА ГОЛОДНЫЙ ЖЕЛУДОК***

**СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ
НА СДЕЛКАХ!**

demoday@ingria-park.ru

*См. пирамиду Маслоу





Федотов Андрей Александрович

Управляющий партнер ООО "ФЕДОТОВ И ПАРТНЕРЫ" Бюро Интеллектуальной Собственности,
Патентный поверенный РФ

Опыт

1. Совладелец ООО "ФЕДОТОВ И ПАРТНЕРЫ" БИС, Президент Санкт-Петербургской коллегии патентных поверенных
2. Опыт получения правовой охраны на результаты интеллектуальной деятельности в РФ, Европе, США, Канаде, Японии, Китае, странах Африки
3. Опыт лицензирования результатов интеллектуальной деятельности

Область интересов

Интеллектуальная собственность:

1. выявление охраноспособных объектов интеллектуальной собственности
2. получение правовой охраны (патентование, регистрация товарных знаков, авторских прав) в России и за рубежом
3. распоряжение правом (договоры отчуждения, лицензионные договоры)
4. защита прав



Банк – это учреждение, где можно занять деньги, если есть способ убедить, что ты в них не нуждаешься.

Марк Твен

Сосредоточьтесь на сделках!

demodav@ingria.nark.ru





Федотова Наталья Владимировна

Совладелец ООО «ФЕДОТОВ И ПАРТНЕРЫ» БИС.

Патентный поверенный РФ по товарным знакам и промышленным образцам.

Член Санкт-Петербургской коллегии патентных поверенных.

Опыт

Международная регистрация товарных знаков, зарубежное патентование

Область интересов

1. Регистрация товарных знаков в России и за рубежом;
2. Зарубежное патентование;
3. Защита товарных знаков в сети Интернет.



**90% наших забот касается того,
что никогда не случится**
Маргарет Тэтчер

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria.park.ru



Харитидис Григорий
Marketing Consultant
Startup Marketing Coach

Опыт

10+ лет опыта работы в сфере маркетинга туристских дестинаций

Область интересов

1. Маркетинг и продажи
2. Product development
3. Бизнес в Финляндии

Предпочтения по направлениям

Туристический бизнес, маркетинговые услуги для туристической отрасли





Хорева Любовь Викторовна

Профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н,
научный руководитель направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия»

Опыт

Более 30 лет работы в области подготовки кадров для отраслей социальной сферы,
Научной руководителем магистерской программы «Сервисная экономика»

Область интересов

1. Экономика и управление инновациями, трансфер технологий;
2. Циркулярная экономика, устойчивое развитие;
3. Экономика образования, здравоохранения, туризма;

Предпочтения по направлениям

Сфера услуг, сервисные процессы, клиентоориентированный бизнес

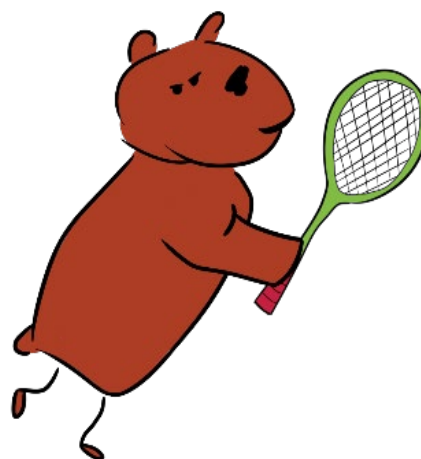


Жизнь скоротечна.

Сосредоточьтесь на *

demoday@ingria.park.ru

* 7 букв, первая «с», последняя «х»



Краткие резюме членов команды ТТ



Баранов Сергей Игоревич

Консультант проектов, ответственный за развитие направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» АО «Технопарк Санкт-Петербурга»

s.baranov@spbtech.ru

1985 - Московский авиационно-технологический институт им. К.Э. Циолковского, «Авиационное приборостроение»

2000 - TACIS, Strategic Management

1977-1993 Институт атомной энергии им. Курчатова (Москва), разработка и внедрение инновационной техники, координация работ научно-исследовательских институтов и производств различного ведомственного подчинения по разработке и внедрению инновационной техники; опыт руководящей работы

1993-1997 зам. директора Института культурных программ (СПб): заключение договоров; разработка маркетинговых, GR и PR стратегий; разработка и управление проектами, фандрайзингом; планирование и организация крупных событий; разработка концепций информационных изданий, информационная деятельность; разработка и развитие сети профессиональных контактов (органы власти и управления, отраслевые союзы и объединения, СМИ, деловые и академические круги); подготовка и проведением PR акций, контакты с прессой; тренинг персонала, создание и развитие команд, кадровый менеджмент; образовательная деятельность

1997-2010 советник Представительства Стокгольма в СПб, с 2006 года – глава представительства

2010-2012 директор по маркетингу, ресторанная сеть Stroganoff Group (СПб)

2012-2014 заместитель руководителя отдела развития, Леонтьевский центр (СПб)

с 2014 консультирование технологических проектов и развитие направления «Трансфер технологий», Бизнес-инкубатор «Ингрия» (СПб)

2007 член правления Ассоциации специалистов по связям с общественностью СПб и ЛО

с 2015 член ГАК СПбГЭУ

с 2016 - член Совета директоров, Санкт-Петербургский Кластер чистых технологий для городской среды





Белых Александр Леонидович

Менеджер проектов Бизнес-инкубатора «Ингрия»
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»

alexbelikh@gmail.com

2021 – Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета (СПбГЭУ), направление «Экономика», аспирантура (диплом «Преподавателя-исследователя»)

2018 – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, направление «Финансы и кредит», магистратура

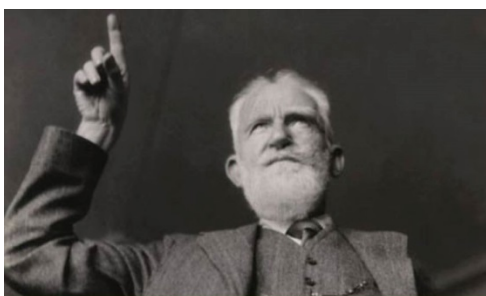
2016 – Высшая Школа Менеджмента (СПбГУ), направление «Маркетинг», бакалавриат

2016 – 2018 гг. – McKinsey & Company, участие в анализе показателей результативности компаний; формировании инструкции по работе с инструментом моделирования; подготовке презентационных и отчетных материалов, предложений о сотрудничестве (LOP); проведение количественных исследований и социологических наблюдений

2015 – 2016 гг. – ГК «Ивапер», проведение маркетингового исследования (conjoint analysis); построение карты ценности (value map); разработка предложений по совершенствованию ценовой политики; участие в стратегических сессиях

2014 г. - Coca-Cola HBC Euroasia, участие в проведении анализа эффективности скидочных программ, подготовке документов и переговорах по организации кросс-промо

с 2015 г. участие в развитии направления «Трансфер Технологий» Бизнес-инкубатор «Ингрия» (СПб), координации работы компаний-резидентов с Бизнес-инкубатором «Ингрия», содействию в упаковке и развитии проектов (проведение практических семинаров и маркетинговых исследований; помощь в привлечении финансирования: инвестиции, субсидии/гранты; помощь в подготовке бизнес-планов, презентаций и пресс-релизов, поиске партнеров, организации продаж и участии в выставках; консультации по налогообложению и формированию отчетности для институтов поддержки стартапов) и организации презентационных сессий в формате Technology Transfer Day



Мой способ шутить - это говорить
правду. На свете нет ничего смешнее
Бернард Шоу

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria.park.ru



Петренко Александр Викторович

Операционный директор
ООО «Италкем» и ООО «Ренка»

alexander.petrenko94@gmail.com

09.2016 – 12.2018 - Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, направление «Инноватика», магистратура

09.2012 – 08.2016 - Тихоокеанский государственный университет, направление «Инноватика», бакалавриат

С 2021 ассоциированный член Ассоциации специалистов по связям с общественностью по СПб и ЛО. Оформление заявок на получение грантов для реализации историческо-патриотических проектов

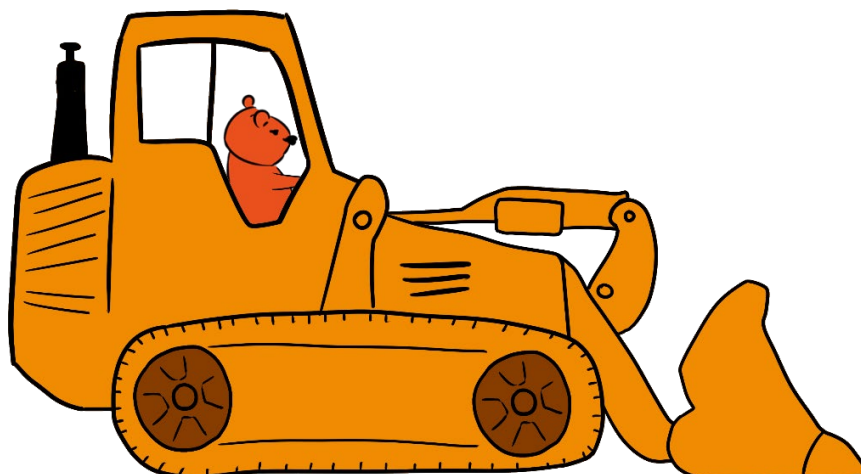
С 2019 Индивидуальный предприниматель. Проведение маркетинговых исследований; содействие стартапам во взаимодействии с B2B-партнерами и институтами поддержки инновационных компаний

С 2018 Операционный директор ООО «Италкем». Составление аналитических отчетов; подготовка и оформление тендерной документации, участие в торгах

С 2018 Операционный директор ООО «Ренка». Оценка P&L, CashFlow, Unit-экономики, инвестиционной привлекательности; организация логистических цепочек, закупок, продаж

С 2015 г. участие в развитии направления «Трансфер Технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» (СПб), экспертизе инновационных проектов, координации работы компаний-резидентов с Бизнес-инкубатором «Ингрия», содействие в упаковке и развитии проектов, а также организации, проведении и follow-up презентационных сессий в формате Technology Transfer Day

Секретарь и член экспертной комиссии конкурсов «Лучший проект выпускника Президентской программы – Санкт-Петербург» в 2018, 2019, 2020 гг.





Горбачев Александр Дмитриевич

Руководитель проектов в отделе развития бизнеса КИБ
АО «Альфа-Банк»

aleksandr.gorbachev95@gmail.com

2017 – Высшая Школа Менеджмента (СПбГУ), направление «Финансовый менеджмент», бакалавриат

С 2019 – руководитель проектов в отделе развития бизнеса КИБ (корпоративно-инвестиционный бизнес) в Альфа-Банке. Реализация кросс-продуктовых проектов и изменений в бизнес-линии, обслуживающей крупные юридические лица. Участие в формировании отдельных продуктовых и общей стратегии бизнес-линии. Проведение исследований клиентских потребностей с помощью глубинных интервью

2017-2019 – консультант в McKinsey & Company. Участие в проектах цифровой трансформации крупнейших компаний из разных отраслей (нефтегаз, нефтехимия, медиа, государственные унитарные предприятия) на различных этапах: от формирования общего видения до внедрения отдельных практик с созданием новых подразделений внутри компании. Запуск организационной трансформации на добывающем активе горно-обогатительного комбината: от генерации идей и менторства ответственных за них сотрудников до оценки финансового эффекта программы

2015-2017 – участие в развитии направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия», экспертизе инновационных проектов, содействии в упаковке и развитии проектов (консультирование по вопросам управления финансовыми показателями, проведение маркетинговых исследований, помощь в привлечении финансирования) и организации презентационных сессий в формате Technology Transfer Day



Кто работает целый день, тому
некогда зарабатывать деньги.

Джон Рокфеллер

Сосредоточьтесь на сделках!

demoday@ingria-park.ru



Черепова Евгения Сергеевна
Бренд-менеджер категории ФЖЖ и снеки
ГК «НМЖК»

eva.cherepova@mail.ru

2019 – Высшая Школа Менеджмента (СПбГУ), направление «Государственное и муниципальное управление», бакалавриат

С 2021- ГК «НМЖК» - запуск новых категорий, анализ конкурентной среды, создание и реализация стратегии категории, участие в разработке коммуникационной стратегии бренда, лидерование изменений в позиционировании и здоровье брендов

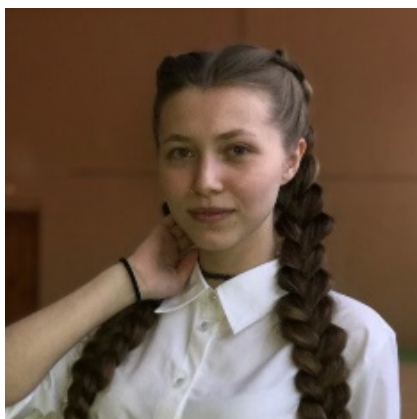
2021– АО «ОМПК», анализ потребностей рынка, участие в NPD и ведении продуктовой категории, сбор статистической информации о состоянии рынка (мониторинг цен, ассортимента, отслеживание деятельности конкурентов), планирование и прогнозирование объемов продаж

2019 - 2020 – Nielsen, проведение анализа рынка, выявление трендов и основных факторов роста; оценка эффективности медиа-активностей в терминах ROI; работа с брендом: выявление факторов динамики объема продаж, анализ трейд-активностей

2019 – Boston Consulting Group (BCG), участие в проекте по внедрению стратегии для крупного банка: внедрение agile-подхода, создание презентаций для топ-менеджмента, курирование оценки-360°, создание методологии аналитики продаж.

2018 – PriceWaterhouseCoopers (PWC), участие в составе группы в проведении аудиторских проверок (РСБУ, IFRS) крупнейших российских компаний; анализ бухгалтерской и финансовой документации; составление отчетов по результатам проверки

2019 - участие в развитии направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия», экспертизе инновационных проектов, содействии развитию проектов (консультирование по вопросам участия в конгрессно-выставочной деятельности, подготовка презентаций), проведении маркетинговых исследований и организации презентационных сессий в формате Technology Transfer Day



Мищенко Дарья Владимировна
Практикант Бизнес-инкубатора «Ингрия»
по направлению «Трансфер технологий»

mishchenko.d.v@yandex.ru

2019 – настоящее время – Высшая школа менеджмента (СПбГУ), направление «Менеджмент», программа «Государственное и муниципальное управление», бакалавриат

С 2021 – участие в организации событий Management Career Week, GSOM Family Day и Drucker Awards XXI в рамках внеучебной деятельности, отдел логистики

2021 – практика в рамках проектной группы по управлению развитием территорий (г. Суоярви, Карелия): разработка проекта по развитию территории

С 2020 – практика по направлению «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия»: участие в обработке статистических данных, подготовке презентационных и маркетинговых материалов, предварительной экспертизы проектов, текста публикации о проектах Бизнес-инкубатора, организации презентационных сессий в формате Technology Transfer Day



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Справка о ТТ, ссылки на ролики, календарь мероприятий

«Трансфер технологий» (ТТ) – направление деятельности Бизнес-инкубатора «Ингрия», нацеленное на содействие заключению сделок по внедрению новых технологий.

С октября 2014 года направление активно работает со следующими участниками процесса:

- инновационные инжиниринговые компании;
- отраслевые внешние эксперты:
 - 250 + отраслевых внешних экспертов в Базе данных ТТ;
 - 45 самых активных внешних экспертов, объединились в Менторский клуб по направлению «Трансфер технологий» (МК ТТ);
- отраслевые компании, имеющие потребность во внедрении новых разработок, технологические брокеры, банки, инвестиционные фонды, частные инвесторы и т.д.

В рамках ТТ:

- проведена экспертиза более 5300 тех- и биотех проектов;
- 77 проектов приглашены в резидентуру;
- заключено 57 сделок по внедрению новых технологий
- сумма сделок по состоянию на 2 кв. 2021 года – 3,808 млрд. рублей.

Информация о ТТ: <https://ingria-startup.ru/technology-transfer/>

Презентация ТТ: https://disk.yandex.ru/i/HbdM3ADJ5KEV_A

Публикации и статьи ТТ: <https://disk.yandex.ru/d/VWOQ5qw1EbJ85w?w=1>

Ролики ТТ:

1. Версия 7.2 (апрель 2014 - декабрь 2020): https://youtu.be/g8MoBd_pubE
2. Версия 6.1 (апрель 2014 - декабрь 2019): <https://youtu.be/0U0NUsPqeF0>
3. Версия 5.2 (апрель 2014 - декабрь 2018): https://youtu.be/7LdZ_MVxkx0
4. Версия 4 (апрель 2014 - апрель 2018): <https://youtu.be/EBezSfjTgG8>

Ежегодные мероприятия формата Technology Transfer Day

- ТТD «Технологии для жизни» - каждый апрель
- ТТD «Технологии для мегаполиса» - каждый ноябрь



ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отзывы о работе ТТ и письма подтверждения сделок¹³



БИ ЭЙ ГРУП
ФИНАНСЫ / УЧЕТ / ПРАВО

04 апреля 2016 г.

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий Бизнес-инкубатора "Ингрия"
ОАО "Технопарк Санкт-Петербурга"
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Консалтинговое бюро «Би Эй Групп» с 2014 года активно сотрудничает с Бизнес-инкубатором «Ингрия» по направлению «трансфер технологий». За время сотрудничества были совместно организованы и проведены 4 презентационные сессии в формате *Technology Transfer Day* в Бизнес-инкубаторе и на Петербургском Международном Инновационном Форуме 2015 (ПМИФ-2015), разработаны методические материалы для резидентов «Ингрии».

На совместно организованных с Вами отборочных и подготовительных мероприятиях более 60 проектов получили обратную связь от сотрудников «Би Эй Групп» по направлениям маркетинг, финансы, стратегическое развитие, привлечение инвестиций, подготовка к внедрению. Около 30 проектов, прошедших в финал, получили высокую оценку от представителей компании и других членов Менторского клуба по направлению «трансфер технологий». По нашему мнению, прошедшие интенсивную подготовку резиденты «Ингрии» имеют более высокую степень развития по сравнению со сторонними проектами, участвовавшими в отборе.

Работа Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «трансфер технологий» имеет большое значение в формировании инновационной экосистемы Санкт-Петербурга. В развитии молодых компаний, не имеющих опыта ведения бизнеса, заинтересовано как государство, так и крупные и средние компании, которые находятся в поиске новых технологий для внедрения в различных областях народного хозяйства. Мы глубоко понимаем важность миссии «Ингрии» и рады вносить свой вклад в развитие российских стартапов, предоставляя резидентам Бизнес-инкубатора по направлению «трансфер технологий» консультации на особых условиях.

Компания «Би Эй Групп» высоко ценит тесные партнерские отношения с Бизнес-инкубатором «Ингрия» и лично с Вами по направлению «трансфер технологий». Искренне желаем, чтобы дальнейшая работа Бизнес-инкубатора помогала начинающим компаниям уверенно выходить на новый уровень развития и успешно внедрять новые технологии.

Управляющий партнер «Би Эй Групп»
Член Менторского клуба
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
По направлению «трансфер технологий»

Директора по развитию «Би Эй Групп»
Член Менторского клуба
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
По направлению «трансфер технологий»




Михайлова Л.Г.

Мешкова А.А.

ООО «БиЭйГрупп»
г. Санкт-Петербург,
17-я линия В.О., д. 296, БЦ «Сенатор»
тел. 812 332-9748
тел/факс 812 332-9749
bagroup.spb.ru

¹³ В этом разделе представлены только те письма-подтверждения сделок, в которых суммы сделок не являются коммерческой тайной.

Общество с ограниченной ответственностью

«Композит Групп»

143900, г. Балашиха, Московская обл., Шоссе Энтузиастов, дом 44а
ИНН / КПП 5001084475 / 500101001, ОГРН 1115001007538
Р/с 40702810001550000063 в филиале «Центральный» Банка ВТБ (ПАО) г. Москва
к/с 30101810145250000411, БИК 044525411, ОКПО 92687944, тел.+7 903 113 47 00
composite-grupp@yandex.ru www.composite-group.ru

Исх. № 77 от 14.12.2018 г.
На № от г.

Консультанту проектов,
ответственному за развитие
направления "Трансфер технологий"
Бизнес-инкубатора "Ингрия",
АО "Технопарк Санкт-Петербурга"
Баранову С.И.

ОТЗЫВ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОМ «ИНГРИЯ»

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «Композит Групп» с сентября 2015 года активно работает с Бизнес-инкубатором «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий» по подбору, оценке и экспертизе проектов, действующих в секторе инновационных разработок отечественных специалистов. За прошедшее время направлению «Трансфер технологий» удалось сформировать развивающую среду, включающую в себя внешних экспертов и партнеров направления, способную выделять в большом информационном потоке не только интересные стартапы, но и оказывать им методическую помощь и содействие во внедрении новых технологий.

Нашему коллективу импонирует умение Бизнес-инкубатора «Ингрия» привлекать к стартапам не только внимание научного сообщества, но и умение получать реальную помощь по привлечению инвестиций, а также экспертную оценку профильных специалистов. Должно отметить, что резиденты «Ингрии» имеют достаточно высокую степень подготовки и понимания рынка, развития и будущего продвижения своей продукции на российском и международном рынках.

Выражаем благодарность руководству бизнес-инкубатора «Ингрия», Баранову С. И. лично и членам его команды, за возможность принимать участие в разнопрофильных мероприятиях организованных в рамках направления «Трансфер технологий». Данные мероприятия дают нам возможность обмена научно-производственным опытом с представителями бизнеса, производства, финансов и органов власти.

Генеральный директор, к.т.н.,
Председатель Президиума Союза КТИ,
член НКС при МИНПРОМТОРГЕ РФ
по реализации Подпрограммы «Развитие производства
композитов и изделий из них»



С.Ф.Васюткин



ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ГРУППА КОМПАНИЙ «РОЛЛМАН»
(ПАО «ГК «Роллман»)

ул. Заозерная, д. 14 А, лит. Г, Санкт-Петербург, 196084
Тел./факс: (812) 336-37-04, e-mail: centr@rollman-gk.com
ОГРН 1117847227200, ИНН 7841445498
www.rollman-gk.com

Консультанту проектов,
Руководителю направления «Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранову С.И.

26 февраля 2019 года

Уважаемый, Сергей Игоревич!

Разрешите выразить Вам, а Вашем лице и всем Вашим коллегам, чувство глубокого удовлетворения сотрудничеством в рамках направления "Трансфер технологий" Бизнес-инкубатора "Ингрия".

Вы по праву можете гордиться достижениями Ваших резидентов, а также высокой квалификацией и профессионализмом внешних экспертов, привлеченными Вами для работы с инновационными технологическими проектами. В Вашем активе не только содействие десяткам сделок по внедрению новых технологий, но и целый ряд знаковых публичных мероприятий, в том числе и международного уровня. Творческая открытая атмосфера всегда сопровождает все, что Вы делаете. В этой связи совершенно естественно выглядят показатели высокой эффективности Вашей работы.

Надеюсь на дальнейшее сотрудничество.

С уважением,

Г.В. Иванов

Заместитель генерального директора ПАО «ГК «Роллман» по инвестициям

Член Менторского клуба по направлению «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия»



ООО "ОМБ"
РФ, 125047, Москва, 4-ая Тверская-Ямская ул., д.16, корп.3
Тел./факс: (495) 925 8150 (многоканальный)
omb@omb.ru, www.omb.ru



**ОТЗЫВ МЕДИЦИНСКОЙ КОМПАНИИ ОМБ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ
С БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОМ «ИНГРИЯ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ»**

Компания ОМБ в лице Отдела перспективного развития с июля 2015 года активно работает с Бизнес-инкубатором ИНГРИЯ по направлению «трансфер технологий» по подбору, оценке и экспертизе проектов, действующих в секторе Биомед. За прошедшее время бизнес-инкубатор организовал эффективную разноплановую работу по привлечению интересных команд и стартапов для экспертной оценки со стороны компании ОМБ и выбора тех или иных перспективных технологий для работы с ними.

На трех встречах команде компании совокупно было представлено около 20 проектов по телемедицине, молекулярной диагностике, реабилитации, лабораторному оборудованию и компонентам, кардиологии, генетике и другим. Все проекты получили высокую оценку специалистов и экспертов компании ОМБ, фокусные проекты взяты на экспертизу и разработку с целью оценки их перспективности.

В рамках резидентуры Бизнес-инкубатора «Ингрия» стартапы получают поддержку по направлениям привлечение инвестиций, маркетинг, HR, поддержку менторов, а также экспертную оценку. Можно отметить, что резиденты «Ингрии» имеют высокую степень подготовки и понимания рынка, развития и будущего продвижения продукции на российском и международном рынках.

Наличие таких тесных партнерских связей с техно-парками и инкубаторами позволяет компании ОМБ эффективно находить и оценивать самые разнообразные проекты по Биомед кластеру. Развивая, с одной стороны, стартап-движение в России, коммерческие компании-инвесторы получают доступ к самым интересным и перспективным проектам, решая насущные задачи по расширению продуктового портфеля. Это супер актуально для любой коммерческой компании, желающей быть успешной на рынке.

Отдельная благодарность Бизнес-инкубатору «Ингрия» за возможность принимать участие в разнообразных мероприятиях организованных в рамках направления «трансфер технологий»: семинары, презентационные сессии, круглые столы по теме «Медицина» и индивидуальные встречи с профильными проектами. Данные мероприятия дают отличную возможность обмена опытом с представителями бизнеса, производства, финансов и государства.

Особую ценность представляют обсуждения, прокладывающие пути к пониманию наболевших проблем и выработке совместных решений в рамках тематики «стартап-бизнес», а также дающие возможность найти перспективные проекты, которые могли бы внести достойный вклад в дело развития медицинской отрасли и страны в целом.

Спасибо и будем рады работать с вами в дальнейшем!
Отдел перспективного развития компании ОМБ



Лутцева В.Р.
Колотвин В.В.

Руководитель Отдела перспективного развития
Руководитель проектов Отдела перспективного развития



БИЗНЕС-ИНКУБАТОР
«ИНГРИЯ»
НАПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

МЕНТОРСКИЙ КЛУБ
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА
«ИНГРИЯ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ



ООО «МУФТЫ НСК»

196006, г. Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 18, лит. В, офис 204
ИНН 7810673007, КПП 781001001, ОГРН 1177847104820
Р/с №40702810620020000421
в Филиале АО «ЮниКредит Банке» в г. Санкт-Петербурге
Кор. счет №30101810800000000858, БИК 044030858
Телефоны: +7 (812) 339 88 61. E-mail: mufta.nsk@mail.ru

Благодарим Вас за проведение консультационных встреч, помощь в организации презентационных сессий, а также встреч с членами Менторского клуба Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий». ООО «МУФТЫ НСК» выражает Вам благодарность за оказанную консультационную и экспертную поддержку, а также Вашу работу по объединению инновационных технологических проектов Бизнес-инкубатора «Ингрия».

С уважением и надеждой на дальнейшее взаимовыгодное взаимодействие,
Генеральный директор
ООО «Муфты НСК»
Цитлер С.В.
04.11.20 г.



www.mufta-nsk.ru, www.mufta-nsk.spb





ООО «ТВЭЛЛ»
198095, г. Санкт-Петербург
Российская Федерация
ул. Швецова, д. 12, корп. 2, пом. 40
+7 (812) 326-94-41
<http://twell.ru>
info@twell.ru

Исх. № Т₁-139/16
от 15 декабря 2016 г.
о состоявшихся сделках

Консультанту проектов по направлению
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
АО «Технопарк Санкт-Петербурга
Баранов С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «ТВЭЛЛ» информирует Вас о серии состоявшихся сделок по поставке инновационного оборудования, разрабатываемого и производимого в нашей компании.

Сообщаем Вам, что в 2016 году совершены сделки по поставке 6 автоматизированных установок механической очистки воды от взвешенных частиц на общую сумму 1500000,00 (Один миллион пятьсот тысяч) рублей.

В соответствии с заключенными договорами, реквизиты потребителей не могут быть раскрыты третьим лицам.

В плане на оставшийся период 2016 года – заключение договора на поставку еще не менее 4 установок.

В 2017 году планируется:

- увеличить объем продаж в близлежащие регионах РФ (Ленинградская обл., Новгородская обл. и пр.);
- расширить сферу применения автоматизированных установок на механическую очистку горячей воды (для предприятий теплоснабжения);
- расширить линейку автоматизированных установок по номинальной производительности и типоразмерам для увеличения круга потенциальных потребителей.

Благодарим Вас за оказанные консультации, организацию участия в регулярных презентациях, организацию индивидуальных встреч с членами менторского клуба бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий», а так же организацию встреч с потенциальными партнерами и представителями крупных предприятий. оказанное Вами содействие способствовало формированию клиентской базы для успешного развития проекта.

С уважением,
Генеральный директор



В.Э. Петров

для писем:
196006, Санкт-Петербург, а/я 70



Научно-производственная компания «МЕГАДОР»
Санкт-Петербург, ул. Литовская, 10, «Технопарк», офис 4305
Тел.: (812) 407-77-28; 8 (800) 100-40-28 (звонок по России бесплатный)
e-mail: info@megador.ru
www.megador.ru

Консультанту проектов
Ответственному за развитие направления «Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Рады сообщить, что компания «МЕГАДОР», резидент Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер Технологий» во второй половине 2016 года завершила разработку, провела испытания и начала внедрять на объектах партнеров автоматизированные энергоэффективные системы (АЭФС) позволяющие **снижать энергопотребление в среднем до 52%**. Основой системы является энергосберегающие обогреватели «МЕГАДОР» собственной разработки с применением контроллеров.

В связи с ростом продаж в 2016 году компания увеличила производственные мощности, что дало возможность выполнять крупные заказы от компаний X5 Retail Group, Leroy Merlin, Редмонд, РЖД и т.д. В планах компании «МЕГАДОР» строительство производства с объем выпуска 1 млн изделий в год.

Примеры внедрений инновационного оборудования «МЕГАДОР»

Апрель 2017 года завершены испытания по пилотному проекту АЭФС X5 Retail Group в магазине ТС «Пятерочка». Результат - экономия потребления эл.энергии от первоначального 52 %.

В мае 2017 года завершён монтаж и наладка АЭФСО «МЕГАДОР» на железнодорожном посту электрической централизации «Цветочная» и начата установка энергосберегающих обогревателей на Московском вокзале. Оборудование поста ЭЦ «Цветочная», - пилотный проект, сотрудничество с РЖД будет расширяться.

В мае 2017 года в Приозерском районе ЛО, было установлена система АЭФСО «МЕГАДОР» в магазине торговой сети «Пятерочка». Всего с января 2016 по апрель 2017 компания «МЕГАДОР» установила свои системы отопления в 16 магазинах торговой сети. В этом году запланировано оборудование еще 30 магазинов сети.

В Мурманской области большинство малых городов и поселений не имеют централизованного теплоснабжения и отапливаются электродотами. Преимущество применения энергосберегающих обогревателей «МЕГАДОР» по сравнению с электродотами было доказано на примере проведенных двух пилотных проектов в г. Умба (здание социального центра) и в г. Островной (здание администрации). В ходе эксплуатации с октября 2016 по март 2017 года измерения показали снижение энергопотребления составило на 38 и 42 % соответственно.

Для справки:

Инвестиции в проект «МЕГАДОР»:

- собственные – 26 млн руб.
- привлеченные – 10 млн руб.

Сделки по внедрению инновационной продукции «МЕГАДОР»:



Научно-производственная компания «МЕГАДОР»
Санкт-Петербург, ул. Литовская, 10, «Технопарк», офис 4305
Тел.: (812) 407-77-28; 8 (800) 100-40-28 (звонок по России бесплатный)
e-mail: info@megador.ru
www.megador.ru

2015 год – 23 млн руб.

2016 год – 45 млн руб.

2017 год (1-й квартал) – 14 млн руб.

В 2017 году запланирован рост продаж на 80-100% по сравнению с 2016 годом.

Стратегия компании, - занять 10% рынка электрических обогревателей в РФ.

Сергей Игоревич, благодарим Вас за экспертизы, консультации и предоставленные полезные контакты.

С уважением и надеждой на долговременное плодотворное сотрудничество,

Генеральный директор
ООО «Мегадор»



А.Ю. Москвитин

22.05.2017



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ
«ВАКУУМНЫЕ РАЗРАБОТКИ»

194100, Санкт-Петербург, ул. Литовская, 10, «Технопарк», оф.4307
Тел.: (812) 407-77-28, (800) 100-40-28 (звонок по России бесплатный)
e-mail: vzaletin@mail.ru

Консультанту проектов
по направлению «Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Компания «Вакуумные разработки» (ГК «МЕГАДОР»), - резидент Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий», разрабатывает, производит и внедряет энергоэффективные обогреватели и энергоэффективные автоматизированные системы отопления, позволяющие экономить потребителю при длительной эксплуатации до 53% электроэнергии. Основа инновационной продукции компании – линейка энергосберегающих обогревателей «МЕГАДОР» собственной разработки.

Рады сообщить, что компания продемонстрировала уверенное развитие в 2017 году. Рост отгрузок инновационной продукции возрос на 20%, по отношению к 2016 году, и превысил отметку 50 млн рублей, а доля рынка составила 5% в сегменте «Конвекторы отечественного производства», и 70% в сегменте «Плнтусные конвекторы отечественного производства соответственно.

ООО «Вакуумные разработки» постоянно совершенствует технологии производства обогревателей и автоматизированных обогревательных систем с целью повышения качества при одновременном снижении себестоимости выпускаемой продукции. Разработанные и внедренные новые конструктивные узлы обеспечили сокращение времени сборки обогревателей на 38%, а производственные мощности компании достигли уровня 100 тыс. единиц продукции в год.

Успешно ведутся плановые НИР, НИОКР и ОКР

- Завершен первый этап совместной с Университетом ИТМО работы, направленной на введение в строительную теплофизику понятия «коэффициент полезного тепла»
- Заключено стратегическое соглашение о совместной работе с Кубанским технологическим университетом и ИТМО на выполнение НИР по теме «Разработка эффективной комбинированной системы жизнеобеспечения человека на базе возобновляемых источников энергии»
- Разработано обоснование и начата реализация концепции «Цифровое отопление». В частности, в 2018 году планируется участие компании в проекте Международного консорциума «Санкт-Петербургский кластер чистых технологий для городской среды» участника Baltic Cleantech Alliance: Digitalization for District Heating and Energy Efficiency in the Baltic Sea Region (DigiDEE) / Цифровизация для централизованного теплоснабжения и повышения энергоэффективности в регионе Балтийского моря в рамках Программы «EU Interreg Baltic Sea Region»
- Разработан и запущен в серию с начала 2018 года новый тип обогревателя с рабочим названием «Конструктор», позволяющий в кратчайшие сроки (в течение нескольких минут) организовать систему отопления на объекте любой сложности. Данный тип изделий подходит не только для бытовых нужд, но и поможет при аварийных ситуациях на теплоцентралях, для срочной организации отопления на социальных объектах
- Полным ходом идут работы по проектированию системы «Умный обогреватель», направленные на создание, в конечном итоге, автоматизированного комплекса «Цифровой микроклимат»



В 2017 году компания признана победителем регионального этапа Четвертого Всероссийского конкурса реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES-2017, а также награждена золотой медалью 73-й Международной технической ярмарки (г. Пловдив, Болгария).

В 2018 году запланирован рост продаж инновационной продукции компании на 50-60 % по сравнению с прошлым годом.

Стратегическая цель компании: к 2020 году занять 10% рынка электрических обогревателей в РФ.

Сергей Игоревич, благодарим Вас за экспертизы, консультации и предоставленные полезные контакты.

С уважением и надеждой на долговременное плодотворное сотрудничество,

Генеральный директор ООО «НПК «Вакуумные разработки»



В.В.Залетин



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ
«ВАКУУМНЫЕ РАЗРАБОТКИ»

194100, Санкт-Петербург, ул. Литовская, 10, «Технопарк», оф.4307 тел.: (812) 407-77-28,
(800) 100-40-28 (звонок по России бесплатный) e-mail: vzaletin@mail.ru

Консультанту проектов по направлению
«Трансфер технологий» Бизнес-
инкубатора «Ингрия», АО «Технопарк
Санкт-Петербурга» Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Научно-производственная компания «Вакуумные разработки, резидент Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «трансфер технологий».

Основное направление деятельности: инженерные решения в области «цифрового отопления», позволяющие экономить потребителю при длительной эксплуатации до 53% электроэнергии. Основа инновационной продукции компании — линейка энергосберегающих обогревателей собственной разработки, автоматизированные системы управления отоплением, алгоритмическое и программное обеспечение, удаленный мониторинг и диспетчеризация.

Рады сообщить, что несмотря на трудности, связанные с реорганизацией ГК «МЕГАДОР», НПК «Вакуумные разработки» продемонстрировала уверенное развитие в 2018 году. Реализовано проектов на сумму 9 млн.рублей.

НПК «Вакуумные разработки» постоянно совершенствует технологии производства обогревателей и автоматизированных обогревательных систем с целью повышения качества при одновременном снижении себестоимости выпускаемой продукции

Успешно ведутся плановые НИР, НИОКР и ОКР

- Исследования тонкой структуры динамики процессов нагрева/охлаждения позволило выявить закономерность ранее не использующуюся в системах отопления. Разработан алгоритм и программное обеспечение дающие возможность реализации данного явления в АСУ систем отопления. В настоящее время проводится натурный эксперимент на реальном объекте.
- Разработан концепт эффективности замены централизованного водяного отопления на децентрализованное прямое электрическое отопление для некоторых районов РФ, подготовлен расчет-обоснование эффективности замены ЦО для г.Мурмаши (Мурманская область), при этом годовая экономия затрат на тепловую энергию достигает 62%!
- Разработано обоснование и начата реализация концепции «Цифровое отопление». В частности, в 2019 году планируется участие компании в проекте Международного консорциума «Санкт-Петербургский кластер чистых технологий для городской среды» участника Baltic Cleantech Alliance: Digitalization for District Heating and Energy Efficiency in the Baltic Sea Region (DigiDEE) / Цифровизация для централизованного теплоснабжения и повышения энергоэффективности в регионе Балтийского моря в рамках Программы «EU Interreg Baltic Sea Region».
- Проводятся теоретические исследования внедрения нейронных сетей для управления микроклиматом.



В 2019 году запланирован рост продаж инновационной продукции компании на 40-60 % по сравнению с прошлым годом.

Предоставленная информация не является коммерческой тайной.

Сергей Игоревич, благодарим Вас за экспертизы, консультации и предоставленные полезные контакты.

С уважением и надеждой на долговременное плодотворное сотрудничество,

Генеральный

директор ООО «НПК «Вакуумные разработки»



Е.Матвеев



**Общество с ограниченной ответственностью
«РЕНОВА»**

192102, г. Санкт-Петербург, Салова, д. 45, кор. В, пом. 5-Н
ИНН 7816007620 КПП 781601001 ОГРН 11478475446668

Исх. №15 от 29.06.2018

Консультанту проектов
по направлению «Трансфер технологий»
бизнес-инкубатора «Ингрия»
ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «Ренова» на сегодняшний день реализовала полевой контроллер GT2 (новое название Geoprime) 20 заказчикам, в числе которых крупные строительные холдинги, дилеры оборудования, частные геодезисты. В частности, нашу продукцию приобрели Группа «ЦДС», ООО «Санюш» (Elipsgeo), ООО «Бизнес Орбита». Один из лидеров рынка по продаже геодезического оборудования ООО «РУСГЕОКОМ» ведет работу с ООО «Ренова» по коммерциализации и внедрению контроллера GT2 на территории Российской Федерации.

Всего было реализовано полевых контроллеров GT2 на сумму 4 млн. руб. Данная информация не составляет коммерческую тайну.

Учитывая стоимость полевого контроллера Geoprime, которая в 2-5 раз ниже стоимости зарубежных полевых контроллеров, экономический эффект от работы одного устройства составляет около 60 тыс. – 380 тыс. руб., от 10 штук – от 600 тыс. до 3,8 млн. руб. Сокращение сроков на выполнение работы геодезистом и минимизация вероятности ошибки в расчетах, которые обеспечивает полевой контроллер Geoprime, снижают риски нарушения сроков сдачи строительных объектов, и, таким образом, минимизируют возможные потери в виде штрафов и необходимости исправлять строительные ошибки, величина которых зависит от сложности объектов.

По оценкам ООО «Ренова» в России и странах СНГ свыше 150 000 потенциальных покупателей полевого контроллера Geoprime. На рынке присутствует не менее 300 000 тахеометров, совместимых с нашим оборудованием. Уже сейчас достижимый рынок полевого контроллера Geoprime составляет до 700 млн. руб. При усовершенствовании нынешней модели Geoprime общий потенциал рынка составляет до 7 млрд. руб.

Благодарю Вас за всестороннюю поддержку проекта, консультации, экспертную оценку и содействие в развитии деловых контактов.

Генеральный директор
ООО «Ренова»



/ Коннов Д.В.



БИЗНЕС-ИНКУБАТОР
«ИНГРИЯ»
НАПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

МЕНТОРСКИЙ КЛУБ
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА
«ИНГРИЯ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ



Общество с ограниченной ответственностью
«ИК Ренова»

192007, г. Санкт-Петербург, ул. Тамбовская, д. 50, лит. А. пом. 17
ИНН 781659С572 КПП 781601001 ОГРН 1147847242619
Р/С 40702810710000249924 К/С 30101810145250000974 АО «Тинькофф Банк»

Консультанту проектов
по направлению «Трансфер технологий»
бизнес-инкубатора «Ингрия»
ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранов С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Настоящим письмом ООО «ИК Ренова» информирует Вас о том, что сумма сделок по поставкам разрабатываемых и производимых нами инновационных продуктов, заключенных с 3 квартала 2018 года по 2 квартал 2021, составила 42,5 млн рублей.

Наше сотрудничество с Бизнес Инкубатором «Ингрия» и лично с Вами стало огромным импульсом в развитии нашей компании, мы искренне благодарим Вас за проведение консультационных встреч, помощь в организации презентационных сессий, а также организации сотрудничества с членами Менторского клуба Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий». Благодаря вашему постоянному участию и поддержке мы смогли выйти на качественно новый уровень развития, установить деловые контакты внутри Российской Федерации и за рубежом, увеличить объемы продаж и организовать выпуск собственных продуктов.

Генеральный директор
ООО «ИК Ренова»



Коннов Д.В.



Автоматизация
Геологоразведочных Работ

ООО «АГР Софтвр»
196247, Санкт-Петербург,
Ленинский проспект д. 153 лит. А, офис 501.

Тел: **+7 (812) 384-48-09**
Email: info@agrsoftware.ru
Сайт: www.agrsoftware.ru

ОГРН 1157847386025, ИНН 7810392038, КПП 781001001
р/с 40702810594720000580 в СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ ПАО РОСБАНК
к/с 30101810100000000778, БИК 04403078

Исх. 1-09/10 от 09.10.2018
Копия выслана на: s.baranov@ingria-park.ru

Консультанту проектов
по направлению «Трансфер Технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
ОАО "Технопарк Санкт-Петербурга"
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

От имени компании ООО «АГР Софтвр» хотел бы выразить Вам благодарность за помощь в коммерциализации научно-технических разработок нашей компании. Благодаря Вашей консультационной поддержке в рамках направления «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия» нам удалось закрепиться на рынке Казахстана и в 2018 году выйти на рынок Кыргызской Республики, выполнив поставку и внедрение информационной системы АГР 4 (программный комплекс для автоматизации геологоразведочных работ, www.agr4.ru) в крупную горнодобывающую компанию CHAARAT GOLD.

По состоянию на 3-й квартал 2018 года нашей компанией было реализовано научно-технической продукции и услуг по ее внедрению и техническому сопровождению на сумму 90 млн. руб. Выполнено 90 внедрений, поставлено заказчикам более 600 рабочих мест системы АГР 4.

В результате выполненных внедрений системы АГР 4, горнодобывающие компании автоматизировали процессы сбора и обработки полевых данных, а также получили первичные геологические данные в цифровом виде, пригодном для геолого-математического моделирования. Производительность геологического сопровождения выросла более чем в 2 раза с одновременным повышением качества геологической информации.

Применение информационной системы АГР 4 для автоматизации геологоразведочных работ – это важный шаг на пути к концепции «Цифровое месторождение», что, в свою очередь, способствует более качественному воспроизводству минерально-сырьевой базы и получению достоверных количественных сведений о ее реальном состоянии.

Будем держать в курсе развития проекта АГР.

С уважением,
Генеральный директор ООО «АГР Софтвр»

+7 (812) 384-48-09
+7 (921) 950-21-25
rbilik@agrsoftware.ru


Р.В. Билик




БИЗНЕС-ИНКУБАТОР
«ИНГРИЯ»
НАПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

МЕНТОРСКИЙ КЛУБ
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА
«ИНГРИЯ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ



Автоматизация
Геологоразведочных Работ

ООО «АГР Софтвр»

121205, г. Москва, территория СКОЛКОВО
Инновационного центра, Бульвар Большой,
дом 42, строение 1, этаж 1, пом. 334, р.м.15.

Тел: +7 (812) 384-48-09

Email: info@agrsoftware.ru

Сайт: www.agrsoftware.ru

ОГРН 1157847386025, ИНН 7810392038, КПП 773101001

р/с 40702810594720000580 в СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ ПАО РОСБАНК
к/с 30101810100000000778, БИК 044030778

Исх. 1-30/06 от 30.06.2020

Копия выслана на: s.baranov@ingria-park.ru

Консультанту проектов
по направлению «Трансфер Технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
АО "Технопарк Санкт-Петербурга"
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Настоящим письмом уведомляем Вас, что в период с 4-го квартала 2018 года по 2-й квартал 2020 года нашей компанией было реализовано инновационной научно-технической продукции (лицензии программного обеспечения АГР и услуги по его внедрению/технической поддержке) на сумму 19 млн. руб.

За этот период при Вашей консультационной поддержке, нам удалось заключить контракты со следующими компаниями: ООО «Норильскгеология» (входит в ПАО «Норильский никель»), ОАО «Уральская геологосъемочная экспедиция», ООО «Золоторудная компания» (входит в корпорацию «Энергия»), ТОО «RG Gold» (один из крупнейших золотодобытчиков в Казахстане), группа компаний «Росгеоперспектива», ООО «Производственно-буровая компания» (крупная сервисная геологическая компания в Сибири), ТОО «Востокпромгео» (Казахстан), ООО «Минерально-сырьевые активы», ООО «Сибирская компания разведки недр», АО «Лебединский ГОК» (входит в группу компаний «Металлоинвест»), ООО ГРК «Амикан» (входит в корпорацию АО «Полиметалл»).

С 2016 по 2020 год компания ООО «АГР Софтвр» показывает увеличение выручки в среднем на 25% в год.

От имени компании ООО «АГР Софтвр» хочу поблагодарить Вас, Вашу замечательную команду направления «Трансфер технологий» и уважаемых экспертов менторского клуба за консультации и поддержку нашего проекта.

С уважением,
Генеральный директор ООО «АГР Софтвр»

Р.В. Билик

Исп.: В. Волошина
+7 (812) 384-48-09, +7 (981) 973-95-87
vvoloshina@agrsoftware.ru





ООО "АйГудс Ру"
192148 Санкт-Петербург
ул. Седова 46
iGooods.ru
+7 812 6220617

ОГРН 1157847037347
ИНН 7840022436
КПП 781101001

Исх. № 12-18

от «5» декабря 2018 г.

Консультанту проектов
ответственному за развитие направления «Трансфер Технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Руководство компании ООО "АйГудс Ру" благодарит Вас и всех специалистов направления «Трансфер Технологий» за содействие в развитии и продвижении iGooods и информирует Вас об успешном росте проекта «Инновационный сервис доставки продуктов».

Благодаря успешному внедрению новых технологий, а также инновационному подходу к выстраиванию логистических схем выручка за сервис составила:

в 2016 году

73 041 тыс. руб.

в 2017 году

379 540 тыс. руб

в 2018 году

1 150 000 тыс. руб (прогноз)

За последний год iGooods расширил количество сетей-партнеров, из которых осуществляется доставка пользователям сервиса, до 8. Это Лента, Карусель, Metro CC, Prisma, Selgros, Spar, СуперБабилон и ВкусВилл.

В 2018 году была открыта доставка в 5 городах: Москва, Казань, Белгород, Сургут и Оренбург. В 2019 году мы планируем начать работу во всех городах-миллионниках. К 2021 году iGooods должен появиться как минимум в одной стране ЕС.

Сведения о сумме сделок не являются коммерческой тайной.

Собственные инвестиции в проект составили на 1 декабря 2018г более 210 млн. руб.

С уважением,

Генеральный директор



Г.М. Кунис



ООО «МУФТЫ НСК»

196006, г. Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 18, лит. В, офис 204
ИНН 7810673007, КПП 781001001, ОГРН 1177847104820
Р/с №40702810620020000421
в Филиале АО «ЮниКредит Банке» в г. Санкт-Петербурге
Кор. счет №30101810800000000858, БИК 044030858
Телефоны: +7 (812) 339 88 61. E-mail: mufta.nsk@mail.ru

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
С.И. Баранову

Исх. 18/11-05 от 18.11.19 г.

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «МУФТЫ НСК» информирует Вас о состоявшихся сделках по поставкам разрабатываемого и производимого нами инновационного продукта – соединительных муфт и ремонтных хомутов для применения на трубопроводах из различных материалов.

В период с ноября 2018 по декабрь 2019 года нашей компанией были заключены договоры на поставку муфт со следующими компаниями: ССЗ Лотос АО, Невский ССЗ АО, Окская судовой верфь АО, Волго-Флот АО, Лукойл-МаринБункер, Кировский завод ПАО, Смартекс-Групп, Адмиралтейские верфи АО, СЗ Северная Верфь АО и др. на сумму более 31 850 435 рублей. По предварительным оценкам экономический эффект от применения инновационных технологий для Заказчиков компании «МУФТЫ НСК» составит более 15% или 4 777 565 рублей в год.

Благодарим Вас за проведение консультационных встреч, помощь в организации презентационных сессий, а также встреч с членами Менторского клуба Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий». ООО «МУФТЫ НСК» выражает Вам благодарность за оказанную консультационную и экспертную поддержку, а также Вашу работу по объединению инновационных технологических проектов Бизнес-инкубатора «Ингрия».

С уважением и надеждой на дальнейшее взаимовыгодное взаимодействие,
Генеральный директор
ООО «Муфты НСК»
Цитцер С.В.
18.11.2019 г.





ООО «МУФТЫ НСК»

196006, г. Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 18, лит. В, офис 204
ИНН 7810673007, КПП 781001001, ОГРН 1177847104820
Р/с №40702810620020000421
в Филиале АО «ЮниКредит Банке» в г. Санкт-Петербурге
Кор. счет №30101810800000000858, БИК 044030858
Телефоны: +7 (812) 339 88 61. E-mail: mufta.nsk@mail.ru

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
С.И. Баранову

Исх. 04/12-20 от 04.12.20 г.

Уважаемый Сергей Игоревич!

Настоящим письмом ООО «МУФТЫ НСК» информирует Вас о сделках по поставкам разрабатываемого и производимого нами инновационного продукта – соединительных муфт и ремонтных хомутов для применения на трубопроводах из различных материалов, заключенных по декабрь 2020 года:

1. В период с ноября 2018 по декабрь 2019 года нашей компанией были заключены договоры на поставку муфт со следующими компаниями: ССЗ Лотос АО, Невский ССЗ АО, Окская судверфь АО, Волго-Флот АО, Лукойл-МаринБункер, Кировский завод ПАО, Смартекс-Групп, Адмиралтейские верфи АО, ПАО «Северная Верфь» и др. на сумму более 31 850 435 рублей. По предварительным оценкам экономический эффект от применения инновационных технологий для Заказчиков компании «МУФТЫ НСК» составит более 15% или 4 777 565 рублей в год.
2. В период с января по декабрь 2020 года наша компания продолжила сотрудничество с АО «Адмиралтейские верфи», ПАО «Северная верфь», АО «Невский ССЗ», АО «Окская судверфь», ООО «Смартекс-Групп» и другими нашими партнерами. К ним присоединились ОАО «ЛСЗ «ПЕЛЛА», ОАО «Завод Нижегородский теплоход», ГУП «Водоканал СПб» и др. Всего на данный момент мы работаем более, чем с 50 организациями в 30 городах РФ. Оборот за 2020 год превысил 100 млн. рублей. С учетом роста курса валют и работы нашей компании на курс импортозамещения выгода от сотрудничества с нами превысила 30% от суммы поставленного оборудования.
3. В планах на 2021 год завершить автоматизацию производства, что станет прочным фундаментом для разработки новых продуктов, дальнейшего уверенного роста нашей компании и выхода на рынки СНГ.





ROBBO™

Акционерное общество «РОББО»
(АО «РОББО»)
ИНН 7840360259 КПП 781301001
ОГРН 1077847290872
Юр. адрес: 197022, г. Санкт-Петербург,
наб. р. Карповки, д.5, литер Г
Телефон (812) 309-06-86

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»

С. И. Баранову

Исх. 2019-12-03 от 03.12.2019 г.
Санкт-Петербург

Уважаемый Сергей Игоревич!

АО «РОББО» информирует Вас о состоявшихся сделках по поставкам разрабатываемого и производимого нами инновационного продукта и инновационных услуг.

В 2019 году нашей компанией были заключен договор с ПАО «Ростелеком» на сумму 65 000 000 рублей, а также получены предзаказы на сумму \$500 000 от японских компаний во время поездки на выставку Ceatec, г. Тибо (Токио, Япония).

Благодарим Вас за консультации, организацию презентационных сессий для потенциальных партнеров, а также организацию встреч с членами Менторского клуба Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий».

Генеральный директор
АО «РОББО»


М.П.  Смирнов

ROBBO™

Акционерное общество «РОББО» (АО «РОББО»)
ИНН 7840360259 КПП 781301001
ОГРН 1077847290872
Юр. адрес: 197022, г. Санкт-Петербург,
наб. р. Карповки, д.5, литер Г
www.robbo.ru

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранову С.И.

Исх. № 2020/01 от 28.12.2020г.

Уважаемый Сергей Игоревич!

АО «РОББО» благодарит Вас за содействие продвижению нашей компании, а также за полезные контакты с членами Менторского клуба по направлению «Трансфер технологий» Бизнес-инкубатора «Ингрия». Также мы хотели бы коротко рассказать о деятельности компании РОББО и некоторых наших достижениях.

Компания ROBBO разрабатывает, производит и поставляет обучающее оборудование на базе открытого аппаратного (Arduino) и программного обеспечения (ROBBO Scratch) – РОББО Классы, в которые входят цифровые лаборатории, мобильную робототехнику, 3D-принтеры и центры прототипирования, квадрокоптеры и нейроинтерфейсы, а также программное обеспечение и учебно-методические материалы для проведения занятий и обучение самих педагогов. Сеть школ ROBBO Club на базе РОББО Классов занимается обучением детей по направлениям: «Креативное программирование», «Введение в микроэлектронику и схемотехнику», «Введение в мобильную робототехнику», «Введение в умный дом и мир Интернета вещей», «3D-прототипирование и 3D-печать».

Выпускник школы ROBBO Club – это мейкер, который готов быстро стать инженером-инноватором и с юных лет избавлен от комплекса «черного ящика», не боится разбираться в устройствах и поэтому может работать на самых современных предприятиях, а дома - исправить любую сломавшуюся вещь.

Достижения компании ROBBO:

- Компания ROBBO работает в 87 регионах России;
- Продукты компании ROBBO представлены в 21 стране мира: Россия, Финляндия, Таиланд, Великобритания, США, Испания, Вьетнам, Китай, Казахстан, Беларусь, Украина, Грузия, Туркменистан, Израиль, Германия, Италия, Япония, Латвия, Румыния, Нигерия, ЮАР;
- Продано более 130 франшиз;
- Сумма сделок по внедрению инновационных продуктов и услуг компании РОББО в 2020 году составила более 50 млн. рублей
- Гранты/субсидии в 2020 году составили более 100 млн.р. - от Российского Фонда развития Информационных Технологий и Фонда Содействия Инновациям.

П.А. Фролов, основатель проекта ROBBO сказал: «Компания ROBBO содействует росту наукоемкой экономики, уровень развития которой определяется сотнями показателей. В нашем случае мы хотели бы выделить ключевые, на наш взгляд моменты: ROBBO создает эффективную развивающей среду для активной инновационной деятельности, что в свою очередь ведет к стремительному росту производительности труда, основанному на информационных технологиях. Такая экономика не нацелена на высокое потребление природных ресурсов, и именно поэтому это путь к сохранению природы, а также надежда жить на чистой планете».

С уважением,
Генеральный директор Компании «РОББО»
Смирнов А.В.





Общество с ограниченной ответственностью
«ЛингвоСПб»
Адрес: 190121, Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова 148-150, кв. 57
ИНН/КПП 7839476315/783901001
ОГРН 1137847093416
Тел.: (812) 954-18-13

ИСХ. № 01/18 от «18» марта 2020 г

Ответственному за развитие
направления «Трансфер Технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Баранову С.И.

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «ЛингвоСПб» благодарит Вас и всех специалистов направления «Трансфер Технологий» за содействие в развитии и продвижении компании, а также информирует об успешном росте проекта «Разработка программного обеспечения для БД и ERP systems».

Рады сообщить, что разработанная нами, совместно с компанией ООО «Канопус» (г. Дубна, РФ), инновационная программа для анализа действий клиентов «Рекомендательная система для менеджеров на основе когнитивных технологий искусственного интеллекта» успешно внедрена в компании ООО «Катерпиллар Евразия» (г. Москва, РФ).
Общая сумма от внедрений программы по состоянию 4 квартал 2019 года составила 504500 рублей.

За 3 месяца 2020 года были осуществлены совместно с ООО «Канопус» внедрения инновационных систем «Ответы на обращения граждан» и «Электронный секретарь». Работы проводились по заказу Департамента инновационных технологий города Москвы (РФ).
Общая сумма от внедрений инновационных систем составила 3 млн. рублей.

Также сообщаем Вам, что за 2019 год мы значительно расширили круг компаний-партнеров, и к нашему партнерству присоединились ООО «Канопус», ООО «Импульс», Roston Holding OU, RH Solutions OU, что значительно расширило наши возможности и укрепило позиции на рынке.

Будем чрезвычайно признательны за любую помощь в содействии внедрению аналогичных систем в Санкт-Петербурге.

С уважением,
Генеральный директор

Т.М. Евсева





ООО «МЕДЭЛ» 190028, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской оброчной д. 66, литер К,
тел./факс: +7 (812) 301-43-01, e-mail: info@medal.spb.ru
ИНН: 7801043377, ОГРН: 1027801000000
р/сч № 303030830000116 в ПАО «БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
д/р: Офис «Диспетчерский» к/сч 30101810000000000790, БИК: 014030790

Исх. 02-07 от 02.07.2020г.

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
С.И. Баранову

Уважаемый Сергей Игоревич!

ООО «МЕДЭЛ» благодарит Вас за оказываемую консультационную поддержку, всестороннюю помощь в развитии нашего проекта, а также содействие в развитии деловых контактов.

В марте 2019 г. привлечен частный инвестор на 35 млн. руб., а позднее в том же году были привлечены ещё 50 млн. руб от МСП банка.

Нашей компанией в период с 2019 по 2 квартал 2020 года было реализовано продукции на сумму 5 млн. руб.

С середины 2019 г. началась полномасштабная реализация плана освоения рынка РФ. На сегодняшний день обучение методу прошло в 160 лечебных учреждениях в 30 городах РФ от Ленинградской до Читинской области.

- К самостоятельным операциям приступили более 50 лечебных учреждений.
- В одном из регионов РФ инициировано включение операции в региональные тарифы ОМС.
- 2 центральных института травматологии и ортопедии (НМИЦ ТО им. Н.Н. Приорова и РНИИТО им. Р.Р. Вредена) проводят клинические апробации метода.
- В 3-х учреждениях (СЗГМУ им. И.И. Мечникова, НМИЦ ТО им. Н.Н. Приорова, НИИ Фтизиопульмонологии) инициированы диссертационные работы, результатом которых может стать расширение показаний для применения метода.

С уважением,
Генеральный директор ООО «МЕДЭЛ»



О.С. Кузьменко



SATEKO INDUSTRIAL SOLUTIONS, LLC, TIN 7811667817
194100, SAINT PETERSBURG, RUSSIA, KANTEMIROVSKAYA UL., 39
ROOM 410A, TEL.RUS. +7 812 600-49-08, TELEU +420 296-183-008
EMAIL: INFO@SATEKO.NET, WEBSITE WWW.SATEKO.COM

Исх. Адм. 012/09-20 от 28.09.2019

Консультанту проектов
ответственному за развитие
направления «Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «ИНГРИЯ»
С.И. БАРАНОВУ

**Благодарность за
оказанную
поддержку**

Уважаемый Сергей Игоревич.

ООО «Сатеко Промышленные Решения» настоящим письмом выражает Вам глубокое почтение и благодарит за оказанную поддержку. Благодаря Вашему личному участию нашей командой был совершён целый ряд достижений.

- Сформулирована концепция нового инновационного продукта компании
- Создано новое направление деятельности компании – IT разработки
- В конце 2019 года мы получили статус участника проекта «Сколково»
- Были поданы заявки на гранты в целях развития наших проектов в ряд государственных и негосударственных фондов

Крупнейшие сделки нашей компании в 2019 году:

- Калининская Атомная Станция, Филиал РОСАТОМ
- АО «ЮТэйр Инжиниринг»
- ЗАО «Хамилтон Стандарт-Наука»
- Научно-технический центр эксплуатации и ресурса авиационной техники (АО «НТЦ ЭРАТ») и другие.

Общая сумма сделок ООО «Сатеко Промышленные Решения» в 2019 году составила более 19 млн рублей.

Директор (А.В. Виноградов)





Приводы для мехатроники и робототехники

ООО «МДрайв»
194223, Санкт-Петербург, ул. Курчатова, 14А, офис 509А
Тел.: +7 (812) 612 9708
E-mail: sales@kubotechnologies.com
Web: www.kubotechnologies.com
ОКПО 29750213 ОГРН 1187847178232
ИНН/КПП 7802669279/780201001
..... 24.09.2020. № 148-20

ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга»
197022, г. Санкт-Петербург, проспект Медиков,
дом 3, лит. А.

Консультанту проектов по направлению
«Трансфер технологий» бизнес-инкубатора
«Ингрия»

На № от

Баранову С. И.

Благодарственное письмо

Уважаемый Сергей Игоревич!

Настоящим письмом выражаю благодарность за Ваше содействие в развитии и продвижении научно-технических проектов нашей компании.

При Вашей консультационной поддержке в 2019 г. нам удалось заключить с Нижегородским государственным техническим университетом им. Р.Е. Алексеева договор на выполнение прикладной научно-технической работы (ПНИЭР) по теме «Разработка, изготовление и проведение экспериментальных исследований тяговых электрических машин и инверторов для гибридной системы управления амфибийных колесных и гусеничных транспортных средств» на сумму 20 млн. руб. Информация о данном контракте является открытой и размещена в сети Интернет в соответствии с требованиям 223-ФЗ.

Результатом проведенной научно-технической и опытно-конструкторской работы стало создание в Санкт-Петербурге современного мелкосерийного производства тяговых электроприводов с постоянными магнитами для электрических и гибридных транспортных средств, а также промышленности.

С уважением,

генеральный директор



В.А. Кузнецов

Исп. Власова Е.Г.
+7 911 842 6964



MOVIZOR

+7 (812) 244 70 94
info@movizor.ru
<http://movizor.ru>

Исх. №
от 12.02.2021

Консультанту проектов,
ответственному за развитие направления
«Трансфер технологий»
Бизнес-инкубатора «Ингрия»,
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
С.И. Баранову

Уважаемый Сергей Игоревич!

Команда проекта Мовизор (мониторинг местоположения объектов, movizor.ru) в лице руководителя Кононова Ф.А. благодарит специалистов Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер технологий», членов Менторского клуба по направлению «Трансфер технологий» (МК ТТ) и, прежде всего, члена МК ТТ Г.В. Иванова за оказанную поддержку и содействие в развитии проекта и сообщает о следующих достигнутых результатах за 2020 год и первый квартал 2021 года:

1. Определили новые направления и возможности в развитии проекта, в рамках которых было продолжено развитие сервиса. Наша компания приобрела более четкое понимание гармоничного развития услуг для различных сегментов рынка.
2. В последние годы мы превратились из сервиса, предоставляющего услуги на локальном рынке, в компанию, которая по принципу «единого окна» удовлетворяет потребности любых клиентов по мониторингу местоположения различных транспортных средств и прочих объектов. Мы предоставили нашим клиентам не только инструменты контроля, но и возможности для удобной интеграции наших решений в имеющиеся у клиентов программы и системы учёта.
3. Тестируем новый продукт для его вывода на мировой рынок.
4. Завершена серия сделок по внедрению инновационных услуг ООО «Мовизор» на сумму 25 млн. рублей, что, не смотря на непростой во всех отношениях год, позволило на четверть увеличить сумму сделок по сравнению с 2019 годом.
5. Экономический эффект:¹
 - a. благодаря «Мовизор» наши клиенты экономят до 200 млн. руб. ежегодно. Использование нашего сервиса делает процессы в логистике прозрачными и прогнозируемыми, что позволяет участникам грузоперевозок значительно повысить эффективность работы исполнителей и избегать штрафов за опоздания и простои.
 - b. благодаря прозрачным и прогнозируемым процессам в логистике, которые становятся доступными при использовании сервиса Мовизор, снижаются расходы логистических компаний, уровень погрешности в планировании и прогнозировании товарных запасов на производствах, складах и магазинах, что вносит положительный вклад в экономику РФ.

¹ Приблизительная оценка экономического эффекта сделана на основе прогнозов внешних экспертов и специалистов ООО «Мовизор».



MOVIZOR

+7 (812) 244 70 94
info@movizor.ru
<http://movizor.ru>

На сегодняшний день компания Мовизор - это онлайн-платформа, которая предоставляет возможность отслеживать местоположение объектов различными технологиями контроля и мониторинга. Наши клиенты получают возможность в сжатые сроки начать мониторинг местоположения любого наёмного или своего грузового автомобиля, ЖД вагона или контейнера, человека и контролировать его перемещение в режиме реального времени. При этом начало мониторинга происходит удалённо за минуту и, в зависимости от технологии, не требует приобретения и установки специальных оборудования или программ.

Сегодня среди наших партнёров крупные операторы рынка грузоперевозок: ГК Деловые Линии, Монополия, сервис перевозок Deliver, сервис перевозок GroozGo, Эф.Эс.Макензи, сервис АТИ, Делко, Траско, Игрисные Вина и многие другие.

Направления развития ООО «Мовизор»:

1. развитие возможности мониторинга по приложению для смартфонов, что позволяет удовлетворить потребность в мониторинге местоположения объектов для компаний и физических лиц по всему миру.
2. развитие аналитики и предоставление новых возможностей для клиентов за счёт имеющихся данных;
3. развитие услуг мониторинга по принципу «единого окна», в рамках которого клиент может проводить мониторинг местоположения груза, машины или человека по всему миру вне зависимости от способа и места их перемещения;
4. выход на рынки за пределами РФ.

Директор ООО «Мовизор»



Ф.А. Кононов