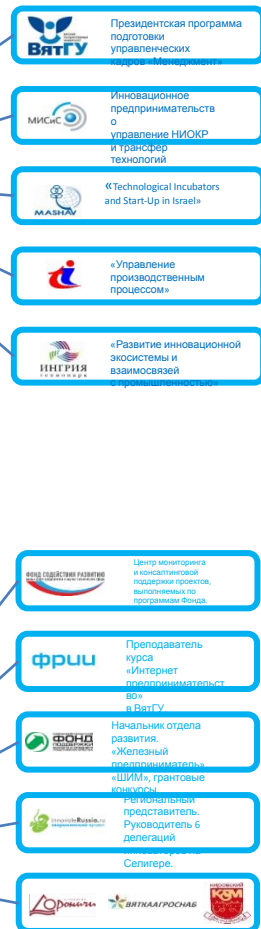
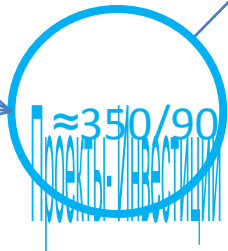


ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Организационные вопросы

- Занятия еженедельно в субботу с 14.00
- 9 занятий по 2 пары (лекция + практика)
- На выходе – проект заявки на УМНИК + презентация 10 слайдов + защита

Кто я такой,
и почему я могу говорить
об инновационном
предпринимательстве...





Центр инновационных технологий
информационных технологий
и информационных технологий



Проектный центр
информационных технологий
и информационных технологий



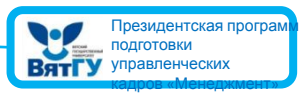
Учебный центр развития
информационных технологий
и информационных технологий



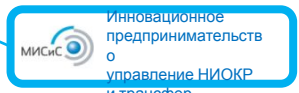
Региональный
информационный
и информационный центр



≈350/90



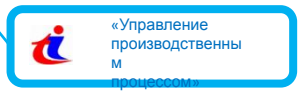
Президентская программа
подготовки
управленческих
кадров «Менеджмент»



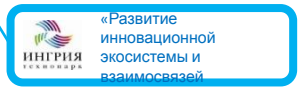
Инновационное
предпринимательство
и управление НИОКР
и трансфер
технологий



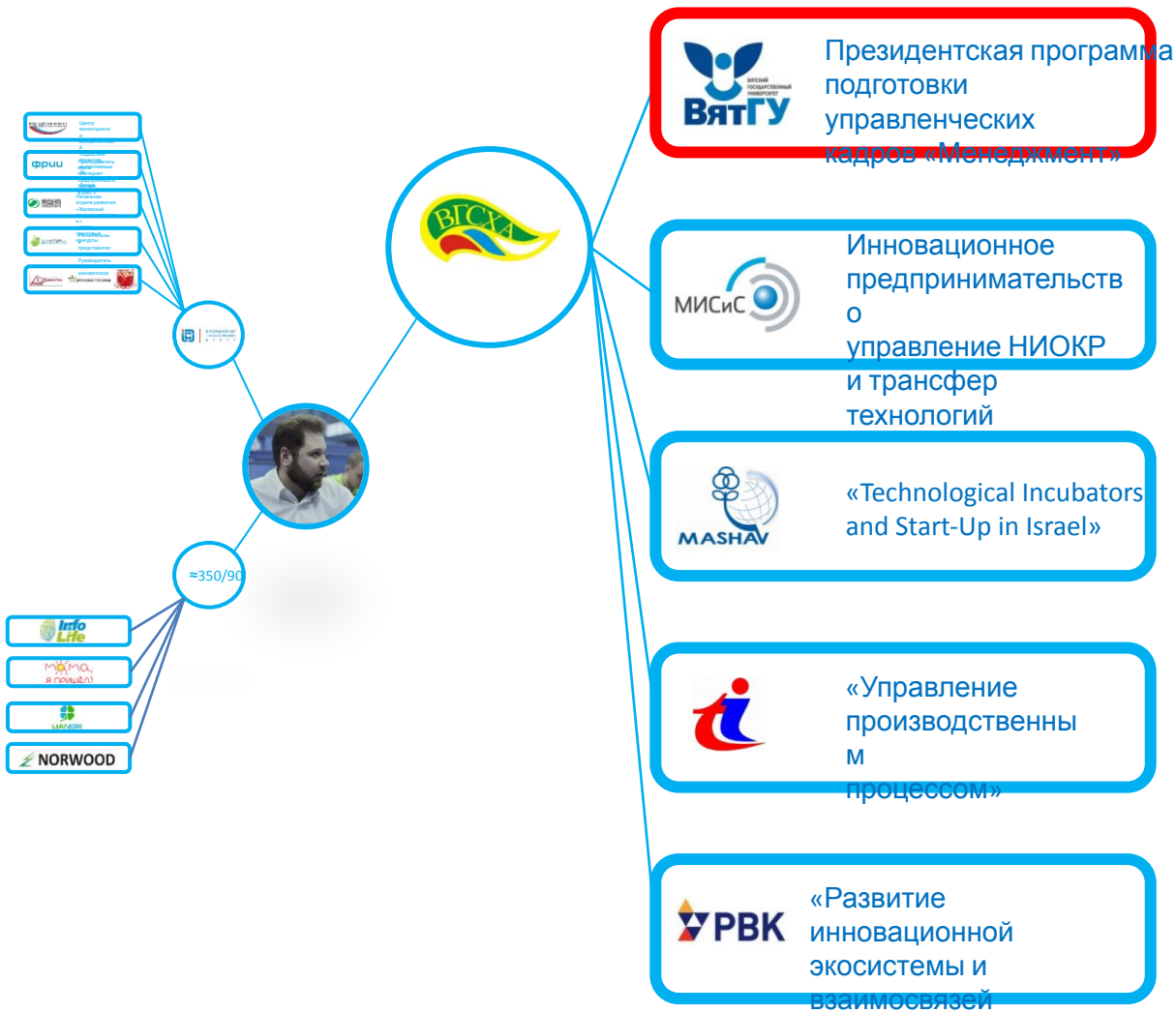
«Technological Incubators
and Start-Up in Israel»



«Управление
производственным
процессом»



«Развитие
инновационной
экосистемы и
взаимосвязей
с промышленностью»





Центр мониторинга и консалтинговой поддержки проектов, выполняемых по программам Фонда.

Преподаватель курса «Интернет-предпринимательство» в ВШЭ.

Начальник отдела развития. «Железный предприниматель», участник различных конкурсов.

Региональный представитель. Руководитель 6 делегаций инноваторов на Сколково.



Президентская программа подготовки управленческих кадров «Менеджмент»

Инновационное предпринимательство: управление НИОКР и трансфер технологий

«Technological Incubators and Start-Up in Israel»

«Управление производственным процессом»

«Развитие инновационной экосистемы и взаимосвязей с промышленностью»

≈350/90

Фонд содействия развитию
малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере

Центр мониторинга и консалтинговой поддержки проектов, выполняемых по программам Фонда.

Образовательные программы

ИМИС | ИнКоллэдж | ПарнасИнститут | ВятГУ

Начальник отдела развития.
«Железный предприниматель»,
«ЭИМ», грантовые конкурсы.

Региональный представитель.
Руководитель 6 делегаций инноваторов на Седигере

innovateRussia.ru
зворыкинский проект

Лоромичи | ВЯТКААГРОСНАБ | Кировский КЭМ

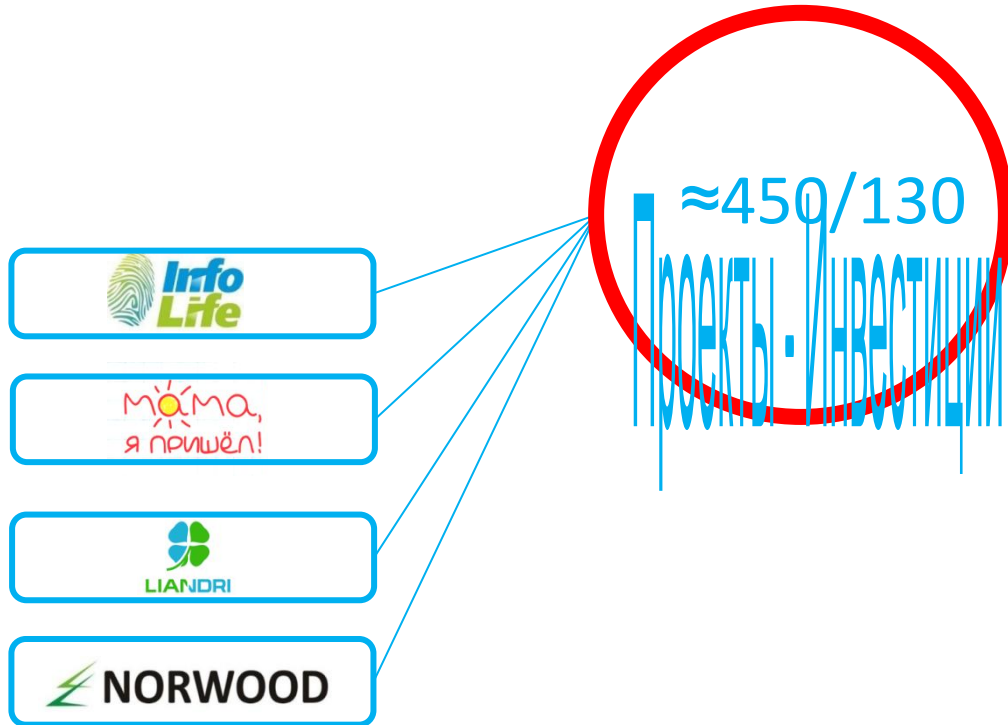
ИННОВАЦИОННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР







- Правительство Чувашской Республики Управление науки, образования и культуры
- Министерство науки и высшего образования Республики Чувашия
- Центр инновационных технологий и стартапов
- Стартап-инициативы
- Учреждение государственного образования

≈350/90

- InfoLife
- maxima в регион!
- LifeStyle
- NORWOOD



Инженер-исследования

- 
 Президентская программа подготовки управленческих кадров «Менеджмент»
- 
 Инновационное предпринимательство: управление НИОКР и трансфер технологий «Technological Incubators and Start-Up in Israel»
- 
 «Управление производственным процессом»
- 
 «Развитие инновационной экосистемы и взаимосвязей с промышленностью»

Инженер-исследования

- 
 Центр инноваций и индустриализации: поддержка стартапов, связанных с промышленностью
- 
 Предоставить услуги инновационности «ВБТУ»
- 
 Национальный центр инноваций: инновационность, качество, эффективность
- 
 Региональный центр инноваций: поддержка инновационных стартапов
- 



Мама,
я пришёл!



- Правительство Республики Беларусь
- Министерство образования Республики Беларусь
- Министерство науки и высшего образования Республики Беларусь
- Министерство культуры Республики Беларусь
- Министерство здравоохранения Республики Беларусь
- Министерство спорта Республики Беларусь

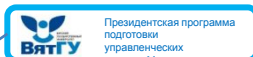
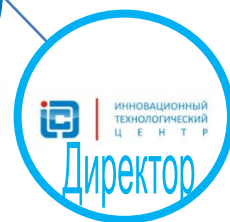
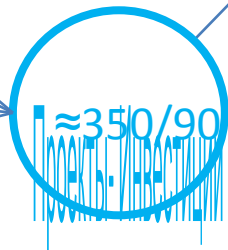
- Министерство образования Республики Беларусь
- Министерство культуры Республики Беларусь
- Министерство здравоохранения Республики Беларусь
- Министерство спорта Республики Беларусь
- Министерство труда и социальной защиты населения Республики Беларусь
- Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь

Мои контакты:

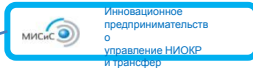
Тел.: +7 922 908 77 15

e-mail: Shad_Rein@mail.ru

vk.com/businessangel



Президентская программа подготовки управленческих кадров «Менеджмент»



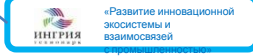
Инновационное предпринимательство о управление НИОКР и трансфер технологий



«Technological Incubators and Start-Up in Israel»



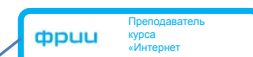
«Управление производственным процессом»



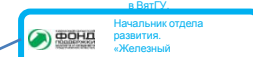
«Развитие инновационной экосистемы и взаимосвязей»



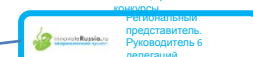
Центр мониторинга и консультативной поддержки проектов, выполняемых по программе Фонда



Преподаватель курса «Интернет предпринимательство» в ВятГУ



Начальник отдела развития. «Железный плановый материал» НИИМ, грантовые конкурсы



Региональный представитель. Руководитель 6 делегаций



Селигер.

Теперь ваша очередь...

- ФИО
- Где/ на кого учитесь?
- Почему выбрали этот курс? Какие ожидания от этого курса?
- Что любите/умеете «делать руками» (программировать, паять микросхемы, снимать видео, выпиливать лобзиком, вышивать, писать стихи, дизайн и т.п.)
- Где/кем работаете сейчас (или хотите работать)?
- Сколько денег вам нужно для счастья? (ЦИФРА!!!)
- Найти vk.com/businessangel, добавить в друзья и написать мне сообщение «Я инноватор»

Социальное
предпринимательст
ВО

vs

Инновационное
предпринимательст
ВО



Есть инвестиции
есть
деятельность

Деятельность
приносит
постоянный доход
команде проекта
(заработная плата)

Деятельность
приносит
дивиденды
владельцу
бизнеса

Деятельность
обеспечивает
экспоненциальны
й
рост прибыли

Что же обеспечивает
экспоненциальный рост?

Организационно-экономические факторы образования предпринимательской прибыли

Разница в ценах

Инновации

Интенсификация
труда

Новые
продукты
и процессы

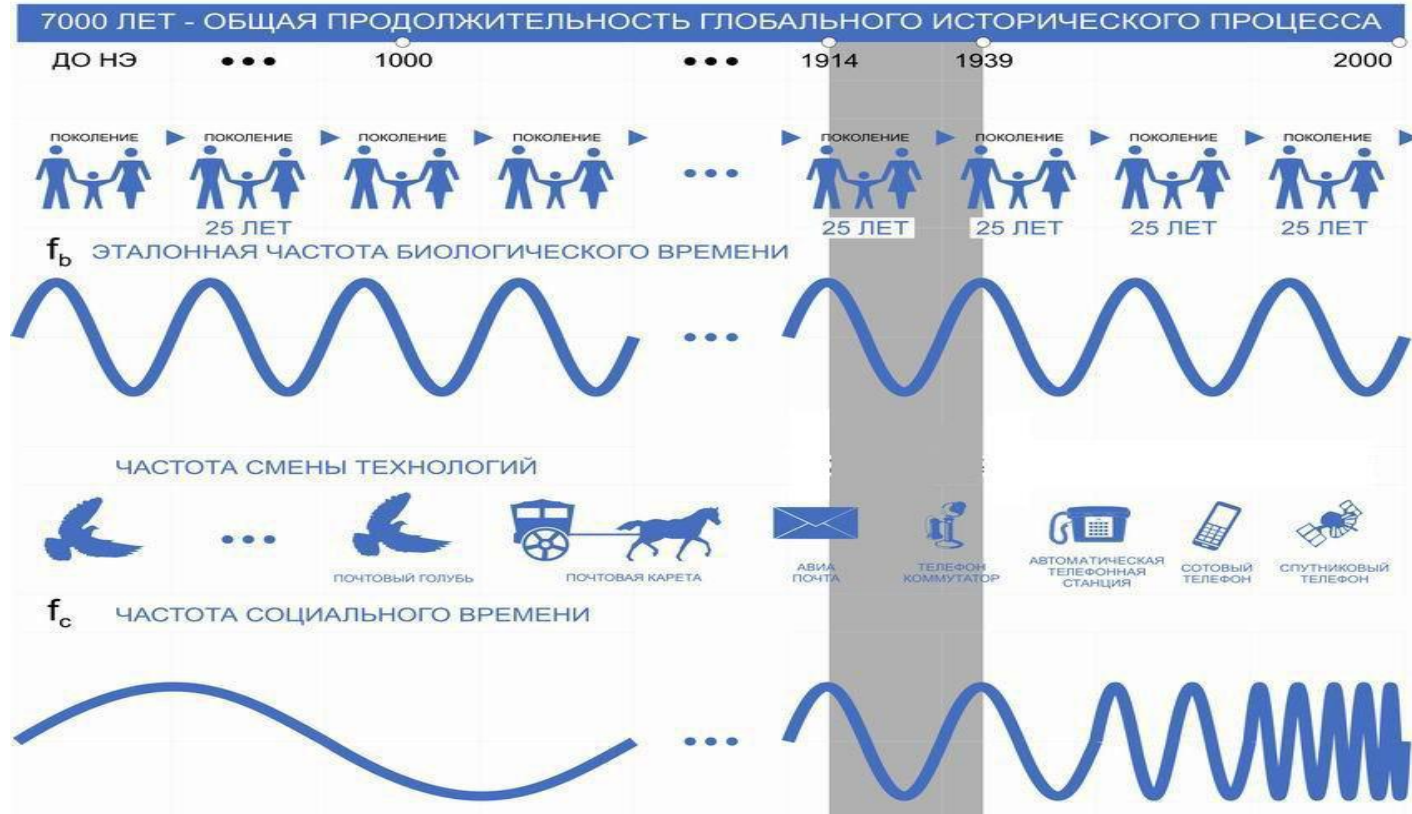
Новые рынки

Новые
организационн
ые структуры

Новые
финансовые
инструменты

Уникальное конкурентное
преимущество

Технологическая сингулярность — гипотетический момент, по прошествии которого, технический прогресс станет настолько быстрым и сложным, что окажется недоступным пониманию человека...





Р. Кийосаки «Квадрант денежного потока. Руководство богатого папы по достижению финансовой свободы



Р РАБОЧИЙ

- Работа по найму за зарплату;
- Зависимость;
- Стабильность.



Б БИЗНЕСМЕН

- Другие люди работают на вас;
- Большой доход;
- Свобода.

Квадрант денежного потока



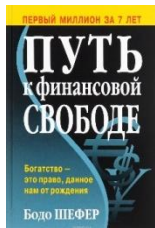
С СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО

- Работа на себя;
- Свобода;
- Риски.

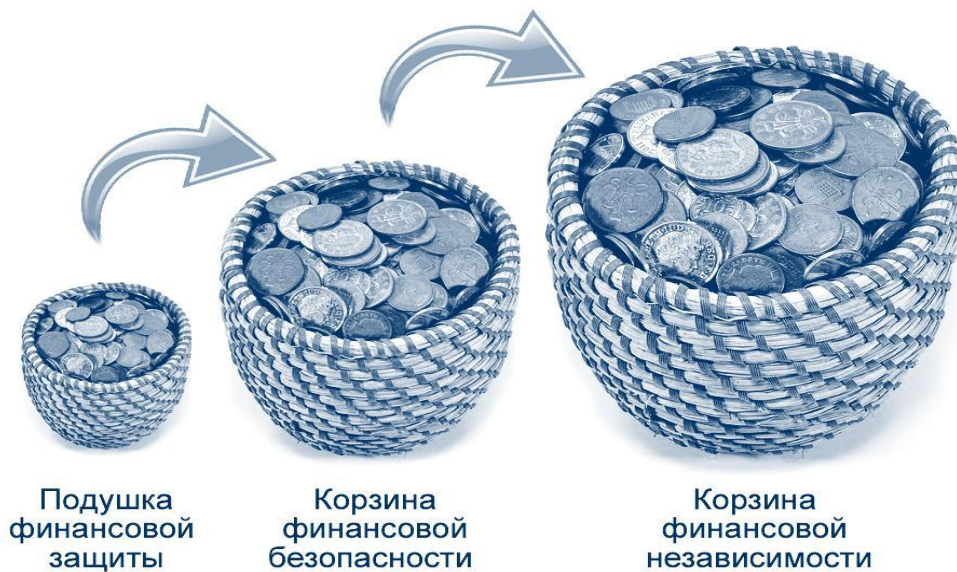


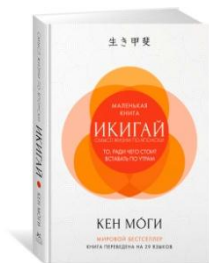
И ИНВЕСТОР

- Деньги работают на вас;
- Большие доходы;
- Абсолютная свобода.



Бодо Шефер «Путь к финансовой свободе»





Кен Моги «Икигай» то, ради чего стоит вставать по утрам»



Ваши эмоции - маркеры того что
вы любите и того что умеете

Базовые эмоции

- **Злость** – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- **Грусть** – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- **Стыд/чувство вины** – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- Стыд/чувство вины – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.
- **Страх/тревога** – показывает что нам предстоит событие с которым мы недостаточно хорошо справляемся или событие которое в прошлом закончилось для нас негативно.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- Стыд/чувство вины – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.
- Страх/тревога – показывает что нам предстоит событие с которым мы недостаточно хорошо справляемся или событие которое в прошлом закончилось для нас негативно.
- **Отвращение** – показывает что нам это не нравится и нам нужно от этого уйти и больше никогда не возвращаться.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- Стыд/чувство вины – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.
- Страх/тревога – показывает что нам предстоит событие с которым мы недостаточно хорошо справляемся или событие которое в прошлом закончилось для нас негативно.
- Отвращение – показывает что нам это не нравится и нам нужно от этого уйти и больше никогда не возвращаться.
- **Интерес** – возникает тогда когда мы хотим узнать и проверить подходит ли нам этот объект (явление). Активизируется поисковая активность. Мы начинаем думать об этом и делать чаще. Возникает спонтанный выбор этой деятельности в противовес другой.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- Стыд/чувство вины – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.
- Страх/тревога – показывает что нам предстоит событие с которым мы недостаточно хорошо справляемся или событие которое в прошлом закончилось для нас негативно.
- Отвращение – показывает что нам это не нравится и нам нужно от этого уйти и больше никогда не возвращается.
- Интерес – возникает тогда когда мы хотим узнать и проверить подходит ли нам этот объект (явление). Активизируется поисковая активность. Мы начинаем думать об этом и делать чаще. Возникает спонтанный выбор этой деятельности в противовес другой.
- **Радость** – подсказывает что у нас что-то получилось, мы достигли цели. Возникает энергичность, бодрость, желание что-то делать.

Базовые эмоции

- Злость – подсказывает что наши границы кто-то нарушает или наши потребности не удовлетворяются.
- Грусть – подсказывает что мы что-то потеряли, либо произошло расставание с важным для нас объектом, либо мы устали (потратили свой ресурс) и нам необходимо время на его восстановление.
- Стыд/чувство вины – говорит нам что мы сделали что-то плохое и нам важно в будущем этого не делать.
- Страх/тревога – показывает что нам предстоит событие с которым мы недостаточно хорошо справляемся или событие которое в прошлом закончилось для нас негативно.
- Отвращение – показывает что нам это не нравится и нам нужно от этого уйти и больше никогда не возвращается.
- Интерес – возникает тогда когда мы хотим узнать и проверить подходит ли нам этот объект (явление). Активизируется поисковая активность. Мы начинаем думать об этом и делать чаще. Возникает спонтанный выбор этой деятельности в противовес другой.
- Радость – подсказывает что у нас что-то получилось, мы достигли цели. Возникает энергичность, бодрость, желание что-то делать.
- **Любовь** – возникает тогда когда мы взаимодействуем с объектом (явлением) который максимально соответствует нашей самости - нам настоящим, какие мы есть на самом деле. Возникает влечение к этому объекту (явлению), доверие, желание познавать себя через него и его через себя – способствует саморазвитию.

С чего начать понимание своей проф.

«САМОСТИ»

- **Интроверт/экстраверт**

- **DISC – тест (стили поведения и предпочтения в поведении)** <https://stratoplan.ru/disc/>

D – доминирующие («Пришел, увидел, победил»)

I – влияющие (жизнерадостны и полны оптимизма)

S – постоянные (испытывают потребность в надёжности, стабильности и не любят резких изменений)

C – соответствующие (придерживаются правил и инструкций)

- **Тест Холланда (профориентация личности)** <https://openpsychometrics.org/tests/RIASEC/>

Реалистический тип личности — направлен на создание материальных вещей, обслуживание технических устройств и технологических процессов.

Интеллектуальный тип личности — все профессии, которые так или иначе задействуют умственный труд, аналитические способности, рационализм и оригинальность мышления.

Социальный тип личности — профессии, связанные с взаимодействием с социальной средой: обучение, воспитание, лечение,

обслуживание, консультирование.

Офисный тип личности — обработка и систематизация информации в виде текста, чисел, формул, ведение документации.

Предпринимательский тип личности — активные профессии с необходимостью постоянно принимать самостоятельные решения,

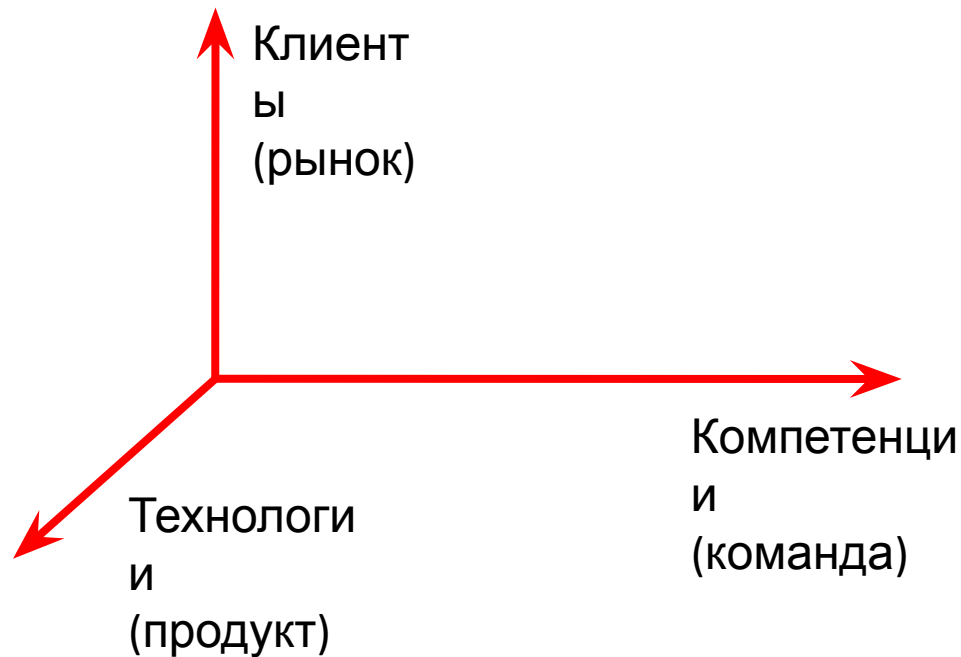
риском и отсутствием однообразия и монотонности. Часто требуют большого количества энергии, организаторских способностей и

развитых коммуникативных навыков.

Артистический тип личности — ориентированы на творчество, способность к общению, умение работать с людьми, развитые коммуникативные навыки.

«Источники идей для
инновационного проекта»

Убираем неопределенность



**Компания на \$1М = 10 000 Рынок * 1 000 Команда * 100
Продукт**

3 вида бизнес-идей

- **«От технологии/продукта».** Вы изобрели «новый велосипед» и ищите под него рынки. Сюда относятся все прорывные инновации. Необходимы большие бюджеты. Высокие риски.
- **«От клиентов/рынка».** Вы заядлый рыбак и у вас 100 таких же друзей. Вы знаете проблемы рыбаков и если найдете решение – сможете легко его продать. Хорошая маржа, вероятность успеха 90% при правильной реализации. Возможно ниша будет слишком узкой.
- **«От компетенций/команды».** К Вам постоянно обращаются друзья и знакомые с просьбой установить «винду», помочь купить или продать авто (у Вас это получается и Вам это нравится). Или вы знаете «мастера на все руки»... помогите ему продавать свои услуги. А может быть у вас родственник министр культуры ;))

Источник №1 «проблема = идея»

- То, где вы уже являетесь клиентом, испытываете проблему (**боль**) где платите деньги сами.

Летите в отпуск – какие **проблемы испытываете?**

Идете в Сбербанк – что вас **выводит из себя?**

Покупаете одежду что вас **доводит до белого каления?**

- Выписываете проблемы и находите решения, которые решают проблему:

старым способом, но лучше (Google – улучшенный поиск)

новым способом и дешевле (Amazon – экономит время при поиске и деньги при заказе)

на порядок лучше (Пенициллин – до этого проблему не могли решить)

КММ-вопросы

Как Мы Можем...

Проблема – КММ-вопрос – бизнес-идея

Источник №2 «копирование»

(тренды)

Критерии отбора бизнес-идей для копирования

- Есть успешный зарубежный аналог, который уже прибыльный и привлек существенные инвестиции.
- Ниша в России не занята, либо существующие игроки слабы.
- Бизнес-модель можно запустить и проверить относительно быстро и на свои. (1-3 месяца, \$5-20к, 2-3 человека). Далее, либо поднимать инвестиции, либо продолжать «на свои».
- Проект нравится лично мне.

Как клонировать

- Ищите основателей и руководителей компании (google в помощь)
- Связываетесь с ними twitter, fb, linkedin, mail
- Предлагаете сотрудничество за деньги, за интерес, за долю, за захват новых рынков

Источник №3 «Встраиваемся в «пищевые цепочки»

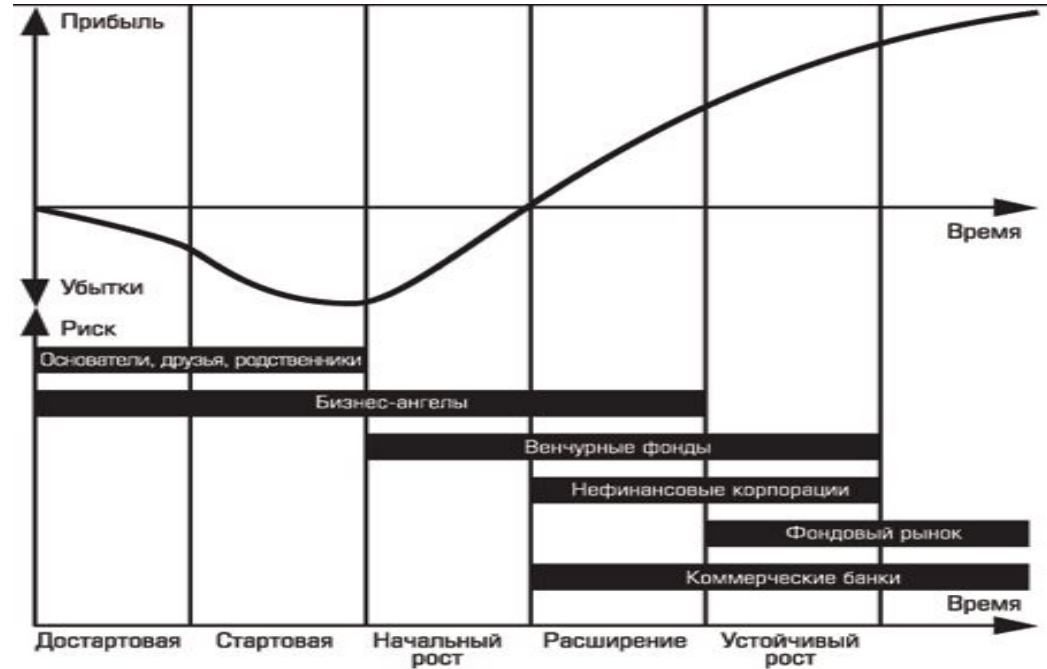
- Если есть iPhone – должны быть чехлы
- Если продаются чехлы – должны быть дизайнеры чехлов
- Если есть дизайнеры чехлов – должны быть книги по «дизайну чехлов»
- Если человек УЖЕ потратил на путевку 100 тыс. руб., он легко потратит 1 тыс. на страховку (up sell)
- Ключевое: рынок уже существует, люди уже тратят деньги
- Все клиенты уже как-то и где-то собраны, то есть до этих людей легко и дешево достучатся через рекламу.

Найти свое место в «пищевой цепочке»

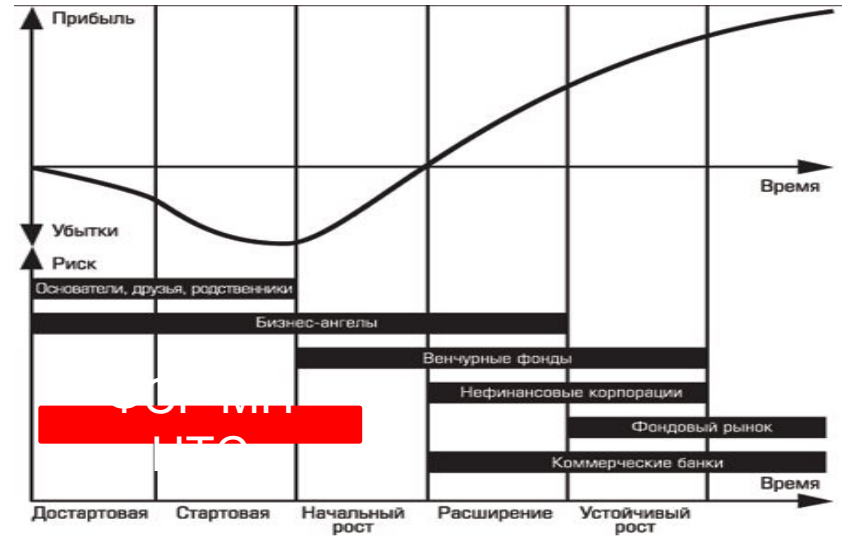
- Цепочка создания ценности в eCommerce
1. Привлечение клиентов (покупка трафика) ~ 5-30%
 2. Дистрибьютор/Ритейл ~ 30-50%
 3. Платежная система ~ 2-5%
 4. Бренд (имя, марка) ~ 20-50%
 5. Call-центр. Прием и обработка заказов ~ 5%
 6. Склады и служба доставки ~ 10%
 7. Товар (продукт/услуга) ~ 10-30%

Долговые инвестиции vs Долевые инвестиции

Стадии развития инновационного проекта

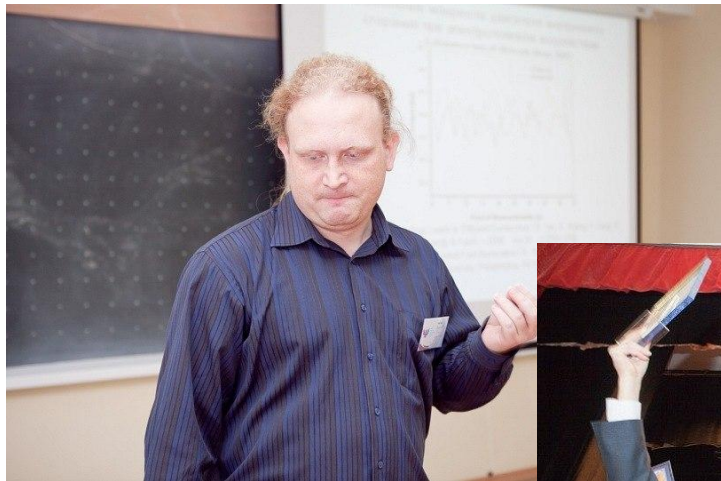


Селигер - 2010



2011 год

Соглашение о взаимодействии между
Правительством Кировской области
и Фондом содействия развития
малых форм предприятий
в научно-технической сфере



Конкурс «УМНИК»

Конкурс «УМНИК» - направлен на поддержку коммерчески ориентированных научно-технических проектов молодых исследователей.

- Реализуется в Кировской области с 2011 года
- Проведено 11 конкурсов
- Участники - физические лица от 18 до 30 лет
- Всего победителей – 112
- Грант – 500 000 рублей.
- Срок реализации проекта – 2 года.

Направления поддержки в 2019 году:

Н1. Цифровые технологии

Н2. Медицина и технологии здоровьесбережения.

Н3. Современные материалы и химические технологии.

Н4. Новые приборы и интеллектуальные производственные технологии.

Н5. Биотехнологии.

Н6. Ресурсосберегающая энергетика.

Статистика победителей конкурса УМНИК по годам.



Отчетность

I этап:

- научно-технический отчет о выполнении НИР (промежуточный);
- акт о выполнении первого этапа НИР;
- финансовый отчет о выполнении первого этапа НИР.

II этап:

- научно-технический отчет о выполнении НИР (заключительный);
- акт о выполнении второго этапа НИР;
- финансовый отчет о выполнении второго этапа НИР;
- свидетельство, о прохождении преакселерационной программы;
- бизнес-план инновационного проекта;
- заявку на регистрацию прав на РИД;
- подтверждение подачи заявки по программе «СТАРТ», либо свидетельство о государственной регистрации юридического лица, либо копию лицензионного соглашения о возмездной передаче прав на РИД.

Конкурс «СТАРТ»

СТАРТ

- Участники - юридические и физические лица:
- Физические лица не должны быть участниками других программ Фонда.
- Юридические лица (субъекты малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.
 - ✓ зарегистрированные не более 2-х лет на дату подачи заявки;
 - ✓ выручка предприятия не превышает 1,0 млн. рублей в год;
 - ✓ среди видов экономической деятельности имеется код ОКВЭД 72.1 «Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук»;
 - ✓ предприятие не являлось/не является победителем конкурсов, проводимых Фондом, ведущие сотрудники предприятия (руководитель предприятия, научный руководитель проекта) не должны участвовать в других проектах, финансируемых Фондом.

СТАРТ

- **Направления поддержки:**
 - ✓ Информационные технологии
 - ✓ Медицина будущего
 - ✓ Современные материалы и технологии их создания
 - ✓ Новые приборы и аппаратные комплексы
 - ✓ Биотехнологии
 - ✓ Ресурсосберегающая энергетика
- **Результатом работы над проектом должен быть:**
 - ✓ программное обеспечение;
 - ✓ прибор/устройство;
 - ✓ продукт/материал;
 - ✓ Технология.

СТАРТ

- Этапы и финансирование

1 год – 2 млн. рублей;

2 год – 3 млн. рублей (необходимо софинансирование на сумму гранта);

3 год – 4 млн. рублей (необходимо софинансирование на сумму гранта).

СТАРТ. Статьи расходов по гранту:

- 1. «Заработная плата с начислениями»** - выплаты работникам предприятия, непосредственно занятым выполнением НИОКР и обязательные отчисления по установленным законодательством Российской Федерации тарифам страховых взносов.
- 2. «Материалы»** - затраты на приобретение сырья, материалов и комплектующих изделий для изготовления опытных образцов или макетов изделий, используемых при выполнении НИОКР.
- 3. «Оплата работ соисполнителей»** - затраты на работы, выполняемые другими учреждениями и организациями по договорам на выполнение НИОКР.
- 4. «Прочие работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями»** – затраты на работы и услуги, выполняемые сторонними предприятиями и организациями, такие как: выполнение отдельных операций по изготовлению деталей, узлов и опытных образцов, обработке сырья и материалов, проведению испытаний.
- 5. «Прочие общехозяйственные расходы»** – затраты на командировки, на аренду оборудования и помещения, коммунальные услуги, на бухгалтерское обслуживание по договорам с аудиторской компанией, в случае отсутствия на предприятии бухгалтера, на приобретение канцелярских товаров, на оплату услуг связи (кроме сотовой связи), на оплату услуг банков, на транспортные услуги.

Статистика заявок на конкурс СТАРТ и Коммерциализация

	2014	2015	2016	2017	2018
Всего участников	5	23	13	15	10
Старт 1	1	5 (в т.ч. 2 умника)	3 (в т.ч. 2 умника)	2	3 (в т.ч. 1 умник)
Старт 2		1			
Коммерциализация (15 млн. рублей)		1			

Регистрация на XII молодежный научно-инновационный конкурс
по программе УМНИК в Кировской области
открыта до 20 октября 2019 года

<http://umnik.fasie.ru/kirov>

Домашнее задание №1

- Пройти тесты – и понять что вы хотите от жизни 😊
- Написать список из 30+ бизнес-идей (проблемы, успешные зарубежных бизнесы которых у нас нет, отраслевые цепочки), и выбираете одну бизнес-идею наиболее перспективную для себя.
- Подготовить короткое выступление для биржи идей:

Для лидеров – *я (такой-то, такой-то увлекаюсь ... имею опыт ... умею... люблю...) поэтому делаю проект*

Для тех кто пока не определился - *я (такой-то, такой-то увлекаюсь ... имею опыт ... умею... люблю...) могу быть максимально полезным в таком-то (гипотетическом) проекте.*