

(00:03:00) (Начало записи)

Приглашение на сцену: Сессия «Молодые предприниматели в московской промышленности и науке». На сцену приглашаются. Модератор: Воропаева Мария Александровна, депутат Московской городской думы, заместитель председателя комиссии по экономической и социальной политике. Габриянич Марк Александрович, создатель медицинского стартапа «Нейрографт». Леонова Ирина Анатольевна, CEO стартапа на основе собственной технологии производства Apple Skin. Розанов Станислав Олегович, основатель роботизированной системы «Тьюбот». Розанова Полина Алексеевна, разработчик научно-инициативного проекта в области косметики и медицины SILKINS. Севастьянова Александра Алексеевна, разработчик нейросети Anix. Чигирин Матвей Александрович, разработчик стартапа по навигации и информированию при помощи indoor-карт «UMAP». Чуйкин Степан Андреевич, разработчик программно-аппаратного комплекса «Sutura Myoband».

(00:05:00)

Мария Воропаева: Константин Анатольевич Бабкин. Придется мне вас объявить, Константин Анатольевич. Присаживайтесь, пожалуйста. Вы как раз вовремя. Всем добрый вечер. Московский экономический форум открывает работу площадки с молодыми предпринимателями. За столько лет проведения форума это первая площадка, куда мы пригласили не столько, может быть, пока еще статусных и пока еще узнаваемых, но весьма перспективных молодых людей, которые сегодня нам расскажут, как же в молодом возрасте на высококонкурентной московской земле достигать результатов. Об этом мы обязательно поговорим сегодня именно с теми ребятами, которых сегодня представляли.

Кстати, к слову сказать, очень хотелось бы, чтобы название ваших разработок и компаний все-таки звучало на русском языке. Вот прям вам от партии ЛДПР, которая выступает у нас за русских, такая большая просьба. Надеюсь, в будущем, когда у вас появятся будущие разработки, они обязательно будут звучать именно по-русски. Ну а сейчас я хочу предоставить слово хозяину Московского экономического форума, не побоюсь этого слова, нашему уважаемому коллеге, руководителю большой крупной организации, которая называется «Ростсельмаш». Вы наверняка знаете Константина Анатольевича Бабкина. Константин Анатольевич, вам слово и большое спасибо за поддержку и инициативу, что сегодня мы будем говорить о молодежном предпринимательстве.

Константин Бабкин: Спасибо, Мария Александровна. Спасибо всем вам, участникам, которые сидят на сцене, которые присутствуют в зале. Мне очень приятно, что такое мероприятие проходит в рамках Московского экономического форума. В принципе, вся идея форума нацелена на то, что мы поддерживаем созидание и созидателей. Я считаю, и тут, я смотрю, все разделяют мой подход, мое мнение, которое состоит в том, что Россия по своим объективным условиям, которые есть, и обеспеченность ресурсами, и великие традиции, и мощь нашей культуры, и мощь нашей страны, которая обеспечила нам безопасность, и то, что Россия вообще уверенно стоит на своих ногах, вот все это делает

потенциал нашей страны огромным, и в потенциале делает Россию лучшим в мире местом для созидания.

Я уверен, что в ближайшие годы мы увидим начало мощного промышленного аграрного подъема нашей страны, и каждый из вас, кто сегодня фантазирует о каких-то новых технологиях, создает новые проекты, размышляет об этом всем, грызет гранит науки, каждый из вас получит возможность проявить свои таланты, и применить это все на деле, и увидеть действительно очень хорошие результаты своего труда. У меня никаких сомнений в этом нет, и я думаю, что те темпы развития, которые сегодня показывает Китай, или другие страны, современные лидеры развития технологического, экономического мира, будут нам завидовать. По крайней мере, еще раз, Московский экономический форум работает для того, чтобы это все состоялось, и, причем, чем раньше, тем лучше.

Поэтому, еще раз, благодарю за то, что вы здесь, очень рад тому, что мы проводим такое мероприятие, отмечаем лучшие проекты, такие, нацеленные на созидание, действительно, в таком городе, как Москва, это все-таки город скорее ассоциируется с государственными органами, с деятелями культуры, с торговлей, с финансами, и в последние десятилетия не очень-то ассоциируется с производством. Но я смотрю, что большая часть вот этих проектов, которые сегодня будут обсуждаться, презентоваться, они связаны именно с новыми проектами созидательного характера, производственного характера.

Поэтому я посмотрел действительно название, основные идеи, очень интересно все, перспективно выглядит, с удовольствием послушаю в более подробном формате это все. Желаю всем нам провести сегодня содержательное мероприятие, ну и потом все это увидеть на практике, и каждому желаю успехов в работе на нашем форуме и вообще в карьере. Спасибо.

Мария Воропаева: Спасибо, Константин Анатольевич, и за наставление, и еще раз подчеркну – за то, что поддержали нашу идею собрать молодых ребят, которые сегодня такие, как вы сказали, и созидатели, и инноваторы. Я надеюсь, что та площадка, которую мы проведем сегодня, станет традиционной для Московского экономического форума, и из года в год будет собирать большое количество молодых предпринимателей, московских, да и не обязательно московских, ведь Москва как город, она объединяет миллионы молодых людей, которые приезжают сюда искать себя, которые приезжают реализовываться, и самое главное, что Москва сегодня действительно создает для этого условия.

(00:10:20)

Но мы сегодня, коллеги, хотели бы поговорить не только о том, что уже получается и что уже работает. Подскажите нам: и мне, как депутату Московской городской думы, и коллегам, с которыми мы общаемся, и сегодня я хочу поблагодарить Департамент предпринимательства города Москвы, потому что сегодня благодаря взаимодействию именно с департаментом уважаемые коллеги присутствуют сегодня в качестве спикеров на нашей площадке. И я уверена, что ваш пример, он станет примером для многих, вот это самое важное. Я бы очень хотела, чтобы во время своих выступлений, уважаемые коллеги,

вы больше делились о том, как вы преодолевали страхи, о том, как вы преодолевали сомнения, о том, когда преодолевали какие-то бюрократические, я знаю, что мы со Степаном недавно познакомились, как сложно молодому предпринимателю преодолевать бюрократическую машину, вот эти бюрократические препоны. Вот расскажите нам, как есть на самом деле, расскажите о том, как вы стали тем, кем вы есть пока, в своем молодом возрасте. Может быть, когда-то вы посмотрите это видео или покажете его своим детям, скажете: «Вот смотри, это мое первое выступление, и когда-то оно вдохновило огромное количество людей, которые пришли в бизнес и смогли сделать и себя, и самое главное, сделать для страны очень много полезного», ведь Россия всегда славилась своими талантами, поэтому сегодня о талантливых ребятах с талантливыми ребятами мы и будем говорить.

Дорогие друзья, я не хочу говорить долгую вступительную речь, я бы перешла сразу к делу. У меня на самом деле здесь подготовлены небольшие справки про каждого из наших спикеров, поэтому перед тем, как передавать слово, я немножко буду рассказывать о том, чем занимаются наши ребята. «Ребята», звучит так, но тем не менее. Я сейчас хотела бы попросить выступить Александру Алексеевну Севастьянову. Александра Алексеевна, уж простите, скажу об этом, но Александре Алексеевне 25 лет, и она уже разработала нейросеть Anix, которая отрисовывает промежуточные кадры за аниматора быстрее и дешевле, забирая проблемы все на себя. Является участником проекта Академии инноваторов, студентка, коллеги, еще студентка Московского физико-технического института. Александра Алексеевна, пожалуйста, вам слово.

Александра Севастьянова: Спасибо большое. Спасибо большое за такое представление. Тогда расскажу вообще про проект, как он появился, как мы вообще к нему пришли. Сегодня Anix — это студия новой анимации. По сути, мы рисуем анимации с помощью искусственного интеллекта, быстро, дешево, и в нашей команде, как сказали, много специалистов из МФТИ, которые закрывают самые разные возможности.

Но с чего началась история проекта? Дело в том, что мы вместе с сооснователем Андреем Царевым решили сами снять мультфильм, мы достаточно творческие люди, и в один момент просто посмотрели на индустрию анимации, поняли, что мультики — это очень долгая и дорогая вещь. Решили посмотреть, а почему же она такая долгая и дорогая? И выяснили, что на сегодняшний день покадровая анимация — такая неэффективная индустрия за счет того, что в ней есть такая вещь, как отрисовка и заливка всех промежуточных кадров. Вот у вас есть разные этапы анимации. После того, как вы согласовали сценарий, у вас есть этап черновой анимации, когда у вас есть основные наброски движений.

После идет отрисовка ключевых кадров — это начало и конец движения, например, начало и конец прыжка. А потом отрисовка и заливка всех промежуточных кадров вручную. И на этот процесс может уходить до 60% времени и 70% бюджета всего проекта. Ого, подумали мы, надо это как-то решать. Мы еще вместе студенты МФТИ, мы со своей технарской стороны разработали нейросеть, подняли инвестиции от стартап-студии МФТИ и

разработали нейросеть, которая по первому и последнему кадру отрисовывает все промежуточные за 30 секунд. Нейросеть мы разработали, дальше настало время ее протестировать. Мы пришли к аниматорам, к студиям анимации, провели больше 70 различных тестов, в котором аниматоры или студии загружали свои кадры и пользовались нашей нейросетью, отрисовывали все промежуточные.

И по всем тестам результат был просто вау. Приходил к нам аниматор, загружал кадры, мы ему говорили: «Ну что, сколько будешь поправлять артефакты от нейросети?». Он говорит: «Ну минут 15 мне это нужно поправить». «А сколько бы ты рисовал сцену с нуля?», «Четыре часа». Эффект вау, в разы. Но дальше мы напоролись на сложность, если можно так сказать.

(00:15:01)

Нейросеть работает, приносит колоссальный эффект, но, к сожалению, никто не хочет ей пользоваться. Мы приходим к аниматорам. Аниматоры боятся, что нейросеть заменит их работу, хотя, по сути, для работы нейросети обязательно должна быть работа аниматора. Мы приходим к студиям анимации. Студии анимации боятся, что от них уйдут аниматоры потому что они будут у себя в процессе использовать нейросети. Либо боятся потерять свой бизнес, потому что, к сожалению, на сегодняшний день у многих студий анимации маркетинг не налажен. Они не умеют ни выстраивать процесс, ни искать клиентов, ничего из этого делать не могут. Они умеют обслуживать одного клиента несколько месяцев. И если им будет дана эта нейросеть, им придется как-то перестраиваться.

Поэтому мы закономерно сделали пивот в такую студию анимации. Сейчас мы свою собственную нейросеть используем у себя в работе. И сейчас мы достигли того этапа, когда один человек, достаточно неподготовленный, может отрисовывать одну минуту анимации буквально за рабочий день. Для справки, сегодня студии анимации это делают примерно за месяц, и для этого требуется команда. Сегодня, не знаю, насколько мы самые быстрые в мире, но мы точно одни из самых быстрых в нашей стране. Можете этому результату поаплодировать. Спасибо.

Но тут меня попросили очень рассказать про то, как мы шли именно с точки зрения поддержки. Потому что бывает такое, что начинающий предприниматель, он боится, что его на этом пути предпринимательства бросят, или, еще что хуже, обманут, или, еще что хуже, засунут в государственную бюрократическую машину, откуда он не выберется, и все проекты, конечно же, не состоятся.

У нас получилось совершенно противоположным образом. Для начала стоит сказать, что меня очень поддерживала... и грант президента я получала, и грант московскую стипендию я получала, еще когда училась в Московском физико-техническом институте на первых курсах бакалавриата. А сейчас, собственно, наш путь вместе с московским правительством начался с Академии инноваторов. Это очень крутой акселератор, в который мы попали. Сначала было такое впечатление, как мы туда попадем. Вроде крутой сайт, вроде все классно выглядит, вроде классно обещают. Насколько сбудется, не сбудется, непонятно.

Все сбылось, даже превзошло ожидания. Благодаря этому акселератору мы вообще построили первую воронку продаж, вообще поняли, кому мы и что вообще продаем. Подписали первые контракты. Да, они потом не сработали, но переросли в крепкую дружбу и потом в такой пивот. То есть, по сути, Академия инноваторов стала основой для того, чтобы мы научились монетизировать наш проект. Чтобы это не просто была нейросеть в вакууме, которую мы, молодцы, придумали, она показывает классные результаты. Как ее поженить с бизнесом, непонятно. Академия инноваторов помогла нам эту нейросеть сделать основой бизнес-процесса, благодаря которому сегодня мы не просто достигаем этого результата в одну минуту в рабочий день, а еще и умеем его грамотно коммерциализировать и делаем то, что нужно бизнесу сегодня. И это для меня самая большая ценность, на самом деле.

Помимо Академии инноваторов, мы поучаствовали в серии других акселераторов, от московских вузов, от нашего Московского физико-технического института. Также победили в конкурсе «Инноватор Москвы». И в тот момент получили миллион рублей, который нас очень-очень сильно выручил, поскольку именно тогда мы находились в такой непонятной стадии проекта, то ли делать пивот, то ли во что делать пивот. Словом, именно в тот момент снова подоспели, нас поддержали. До сих пор мы держим связь с многими трекерами, с ребятами, которые работают в Академии инноваторов, с руководителями этого акселератора. И они нас продолжают звать на эти мероприятия, за что я безумно благодарна им, за эту возможность вообще.

Мы до сих пор очень много продолжаем получать от Академии инноваторов и от других мер поддержки. Мы стали сотрудничать с Агентством стратегических инициатив. Они тоже нас приглашают на многие мероприятия и, по сути, сейчас обеспечивают наш и денежный поток, и возможности, и развитие проекта.

Наверное, из таких еще стратегических планов, в будущее загляну, так скажу. Наша цель вообще, как проекта, – это поженить творчество и бизнес. На сегодняшний день, к сожалению, это слабо у нас развито.

Мария Воропаева: Коммерчески креативная индустрия, да?

Александра Севастьянова: Да. Сделать креативную индустрию работающей. И я думаю, с нейросетями как никогда это возможно. Важно, чтобы нейросети работали именно на рутинные задачи и не забирали творчество у людей. А как это сделать, мы посмотрим. В будущем, уже сейчас мы делаем полнометражный фильм, который планируем к выходу на экранах, может быть, в следующем году. И тоже надеемся на всевозможную поддержку и верим, что все получится. Если есть какие-то вопросы, буду рада на них ответить.

(00:20:02)

Мария Воропаева: Спасибо большое. У нас вопросы предусмотрены, их собирали через специальную форму на сайте, но мы обязательно вернемся к этому еще и после выступлений всех наших спикеров. Александра Алексеевна, спасибо вам большое за выступление, за то, чем вы занимаетесь. Действительно, уникальное направление,

которое, надеюсь, принесет такую большую пользу вообще в целом как раз-таки стимулированию развития наших креативных индустрий в стране, не только в Москве. Большое дело. Спасибо вам большое. Коллеги, давайте поблагодарим Александру Алексеевну еще раз и за достижения, и за то дело, которое делается. Александра Алексеевна, а сколько у вас команда, сколько человек в проекте сейчас?

Александра Севастьянова: В разные этапы проекта было очень разное количество людей. В определенный момент мы доросли до 10 человек, потом сбавили обороты, сейчас у нас из активных пять людей. По сути, мы вместе с основателем, которые на внешнюю сторону работают, общаются с клиентами, ходят на форумы подобные, есть продюсер анимационной студии, который выстраивает внутренний процесс, и два нейро-художника, это такие мульти-мульти-специалисты, они и в монтаж умеют, и с нейросетями умеют разбираться. Тоже выпускники МФТИ.

Мария Воропаева: Новая профессия, нейро-художник, давайте запомним это. Спасибо вам большое. Я хотела бы слово предоставить еще одной девушке, Ирине Анатольевне Леоновой, которая представляет тоже большой сегмент, растущий сегмент на московском рынке, да и не только на московском, но и на российском. Ирина Анатольевна Леонова работает в сфере, я так понимаю, косметики.

Ирина Леонова: Не совсем. Не косметики.

Мария Воропаева: Не косметики. Расскажите нам тогда, что же за стартап Apple Skin, потому что очень уж хочется связать его с косметикой, но мне, может быть, просто так получилось. Все-таки связан он с альтернативными кожами?

Ирина Леонова: Так точно.

Мария Воропаева: Да, расскажите нам, пожалуйста, очень неожиданное направление, но, тем не менее, давайте. Топ-150 акселератора Сбер-500.

Ирина Леонова: Да.

Мария Воропаева: Да, поздравляем вас с этим. Пожалуйста.

Ирина Леонова: Спасибо, друзья. Спасибо за приглашение на это мероприятие. Спасибо за возможность высказаться и презентовать свой проект. Меня зовут Ирина Леонова, я основатель проекта Apple Skin. Apple Skin – это кожа, как натуральная, но только из яблок. Это искусственная кожа, которую мы создали небольшой кучкой энтузиастов. Сейчас я вам расскажу более подробно, но когда мы созванивались с организаторами перед этим мероприятием, нас попросили ответить на вопросы, как вы пришли к предпринимательству, как вы выбрали направление и почему именно этот продукт, чего вы достигли и чего вы хотите еще достичь.

Я сегодня, в день юмора, хотела вообще такой стендап небольшой, но потом передумала, думаю, слишком серьезное мероприятие.

Мария Воропаева: Где стартап, там и стендап.

Ирина Леонова: Согласна, это практически синонимы. Но я родом из Волгограда, из простой семьи. У меня папа когда-то пытался заниматься предпринимательством, и у него не получилось в 90-е, сами знаете, какое было время. И вся поддержка моей семьи, она была в формате «когда ты найдешь нормальную работу». Наверное, моим друзьям на этой сцене это тоже знакомо, что близкие люди с опаской относятся к тому вообще, чем ты занимаешься.

Я, в общем-то, поступила в Академию МЧС, и я капитан МЧС в отставке. Вот такое дело, да. А потом я занялась, в общем, после долгих исканий, я думаю: «Ну неужели я вот так состарюсь и умру?». А потом, знаете, я как-то нашла себя и стала заниматься, открыла бренд сумок из инновационных материалов. А в России, как вы знаете, инновационных материалов не так много. Вот сейчас как-то последние годы это стало развиваться. Благодаря, кстати, в том числе поддержке правительства. И в 2021 году, когда я открыла бренд, мы производили из покупного сырья, из кожи кактусов. Это мексиканского производства материал. Потом выяснилось, что есть еще другие подобные материалы в других странах. В Европе есть, там есть из ананасов, есть из грибов, есть тоже из яблок. Очень классный проект в Италии.

И я в тот момент посмотрела на Россию и подумала: «Почему у нас нет? Я люблю свою страну, мне классно тут жить, и все здорово. Но почему у нас этого нет?». И в тот момент, когда стоял выбор вообще, закрывать бренд сумок, потому что себестоимость материала выросла из-за изменения курса доллара, или все-таки придумывать что-то свое, мы, как я уже сказала, кучка энтузиастов, решили придумывать что-то свое. И в 2023 году мы рискнули своими деньгами, пошли в никуда.

(00:25:16)

Обратились к ребятам из университета Косыгина и сделали научно-исследовательскую, опытно-конструкторскую работу. Мы не знали, чем это закончится, но это закончилось тем, что у нас в результате появился вот этот вот материал Apple Skin. И когда нас спрашивают, что это такое, зачем это надо? На самом деле этот материал применим много в каких сферах деятельности, много в каких бизнесах. Это высококачественная искусственная кожа, где более 25% яблочного наполнителя. И этот материал отличается от любого другого материала в мире, подобного с эко-повесткой, sustainability и так далее, еще тем, что он имеет приятный запах печеного яблока. То есть если какой-то производитель делает диван, то этот диван будет довольно приятно пахнуть печеным яблоком.

Мы, как я уже сказала, имеем широкий спектр применения. Вот на фотографии сверху есть автосалон. Это реальный салон автомобиля ООО «Конкордия». Ребята, которые производят электрокары в России. Да, не так много они их производят, но тем не менее электрокары – это классная штука, которая может передвигаться по отелям или внутри каких-то торговых центров, внутри аэропортов. И вот мы с ними сделали даже не пилот, а мы им продали этот материал, и сейчас уже ряд автомобилей выпускается в Apple Skin.

Мы бы очень хотели, чтобы у нас появилось больше таких клиентов, чтобы мы заключили партнерство, например, с такой компанией как «Атом». Я знаю, что они производят

электрокары тоже. Так что мы очень открытые, супер дружелюбные, готовые к различным коллаборациям и готовы реализовывать любые идеи. Вот это на фотографии продукция частично. Внизу – это фотографии реально того, чего мы сами произвели из нашей яблочной кожи. Помимо того, что это sustainable и ESG-повестка для бизнеса, это классный маркетинговый ход. Мы поняли, когда уже сделали огромное количество кастдевов, что в России есть определенный уровень менталитета. Если в Европе, когда компания Frumat выпустила Apple Skin тоже, яблочную кожу, на рынок несколько лет назад. Кстати, технология у нас кардинально отличается, у них на полиуретане, у нас на ПВХ, это вообще разная история. Почему нам говорят: «Вы ее что, украли?». Мы не украли, мы разработали свою.

Так вот, когда они выпустили ее на рынок, там сразу, в общем-то, был большой такой бум людей, которые обратились и стали покупать, в основном это были производители мебели. Так вот, у нас в России довольно много скептически настроенных людей, которые такие: «Зачем, какая-то кожа, какая-то яблочная, жили же нормально, зачем вы все это начали?». Но, что я могу сказать, это классный пиар-ход, попробуйте, вам тоже это понравится. Нам уже доверяют ряд компаний, крупных довольно-таки, компаний. Вот компания «Ортомода», это производители обуви ортопедической. Есть скрин, кстати, здесь из сообщений, вот как раз с перепиской ООО «Конкордия», с ребятами, там написано: «Запах очень хороший и для имиджа компании это круто».

Мы можем производить еще и мерч, если что, для интересных подарков, если вам уже наскучили ежедневники, то мы можем сделать что-то классное для вас из яблочной кожи. Команда здесь представлена, это частично те люди, которые занимаются сейчас развитием проекта, мы не указывали там всех остальных, вот это ключевые люди, которые двигают эту всю историю. Мы довольно медийные, работаем над своим имиджем в том числе, чтобы отвечать за свою репутацию и за то, что мы несем в мир. Так что, помимо того, что о нас пишут в СМИ, у нас есть еще публикации в Scopus, и Гарвард репостнул эту публикацию в свою библиотеку материалов. Я считаю, что это подтверждение мировое того, что мы изобрели что-то полезное действительно в этом мире.

Мы также являемся победителями Академии инноваторов и выиграли там грант. Пожалуй, это единственные деньги, которые мы получили, я имею в виду из таких реальных денег в виде грантов, которые были. Мы подавались в фонд Бортника, получили отказ, подавались в другие фонды, тоже получали отказ.

(00:30:05)

Я думаю, что потому что люди в нашей стране не очень верят вообще в подобные инициативы. Но мы не сдаемся, мы сейчас занимаемся привлечением денег, фандрайзингом, общаемся с различными фондами и открыты по этой части тоже к сотрудничеству. Потому что, если честно, стартапу довольно тяжело развиваться, когда клиентов пока не так много, финансирование мы не привлекали и грантовой поддержки нам не оказывают. Хотя мы являемся резидентами Сколково. Миссия у нашего проекта, можете прочитать на этом слайде, не буду читать вам слайды, тем более, что мое время

вышло. Будем дружить, сканируйте QR-код, пишите. Мы открыты к любым предложениям, коллаборациям. Welcome.

Мария Воропаева: Спасибо большое, Ирина Анатольевна. И за личный инсайт, и за то, что вы делаете. Действительно, мне кажется, то, что я сказала в начале, как раз к вашему случаю очень хорошо подходит. Мне кажется, вы в начале большого пути, чтобы у вас все сложилось. Я думаю, мы все вместе приложим к этому усилие. Я надеюсь, что самое главное, коллеги, когда мы понимаем, что подходим к определенному уровню достижения, очень важно в какой-то момент не развернуться, не бросить, а идти дальше. Мне кажется, для вас сейчас очень важна такая поддержка, поэтому мы вам ее посылаем, чем можем. Услышали, что нам тоже это может быть интересно, поэтому, может быть, за рамками этого форума мы вместе тоже с вами посотрудничаем. Еще раз спасибо вам большое за то, что вы делаете. Да, поблагодарим Ирину Анатольевну.

Сейчас я хотела бы слово предоставить Станиславу Олеговичу Розанову. У нас сегодня два спикера с фамилией Розанов. Не знаю, однофамильцы вы или нет, или у нас представители семейного бизнеса, или просто два предпринимателя в одной семье с разными идеями. Станислав Олегович, несколько слов о вас скажу перед тем, как предоставлю вам слово. Станислав Олегович создал проект «Тьюбот». Боже, вот я очень прошу, давайте русские названия, пожалуйста. По конструированию внутритрубных роботов для сложно доступных разветвленных трубопроводов. В общем, это как скороговорка для детей, название того, чем вы занимаетесь. Также представляют проект Инноваторы Москвы Академии инноваторов. Также много уже достижений, всех их зачитывать не буду. Думаю, что вы сейчас сами о них расскажете. Пожалуйста, Станислав Олегович, вам слово. «Тьюбот».

Станислав Розанов: Спасибо большое. Все-таки мы однофамильцы.

Мария Воропаева: Вот так вот. А мы думали, интрига все-таки сегодня будет.

Станислав Розанов: Меня зовут Станислав, и я вам расскажу про те роботы, которые мы делаем. Наверняка многие из вас знают, что сейчас страна активно двигается в вопросах роботизации, и мы находимся как раз внутри данной повестки. Мы занимаемся разработкой, производством и коммерциализацией внутритрубных роботов. Роботы призваны путешествовать внутри труб и решать проблемы, которые там возникают. В России труб больше, чем дорог, и трубы, соответственно, требуют определенного ремонта. Поэтому есть роботы, которые специализируются именно на участках, недоступных для классических методов, и там проходят такие процедуры, как ремонт, диагностика, обработка и очистка.

И мы, собственно говоря, делаем именно роботов, которые позволяют перемещаться по трубам сложной геометрии. Это сложно разветвленные трубы, там может быть масса поворотов, вертикальных участков, какая-то сложная среда. У нас сейчас есть четыре уже основных продукта, есть кейсы, то есть коммерциализация. Она у нас с крупнейшими химическими, металлургическими и нефтяными компаниями есть. Но наши роботы также нужны и для газовой промышленности, и для ЖКХ, и для атомной промышленности. У нас есть определенные уникальные отличия. Это взрывозащита класса 0, у нас рекордные

тяговые усилия, то есть если переводить на аналогию с автомобилями, то мы делаем, наверное, какие-то супертягачи в то время, когда на рынке есть легковые автомобили или газели. Это нужно для наших клиентов, чтобы перемещать внутри трубы гораздо больше объема датчиков, которые дадут большую информацию о состоянии трубопроводов.

(00:35:08)

При этом степень загрязнения трубы может быть разная, поэтому нужны определенные гусеницы, нужны определенные конструкции. В трубе могут быть газовые смеси, для этого нужна взрывозащита класса 0. Наш заказчик не тратит время на подготовку трубопровода, таким образом мы снижаем простой.

В целом весь экономический эффект строится на недопущении аварии, и как следствие – заказчик не тратит время на простой, на потерю сырья, на ликвидацию ущерба, какие-то экологические штрафы и, естественно, на свою репутацию. Наш образ будущего – это роботы на все типы диаметров, которые закрывают все дистанции, какие только возможно, для всех типов труб, с различными модулями диагностики, ремонта, обработки, очистки, для различных средств, то есть взрывозащиты, с разными степенями влагозащиты для разных температур и так далее.

И хотел бы остановиться на кейсе, благодаря которому вообще компания была создана. Это был заказ со стороны «Транснефть», они обозначили свою задачу – это перемещение их диагностического модуля по их технологическим трубопроводам нефтеперекачивающих станций, в котором мы вызвались делать робота, который, собственно говоря, будет его перемещать. То есть это уникальная конструкция, которая должна была перемещать очень тяжелый вес с большой взрывозащитой. И вот тут хотел бы отметить как раз на сроки, которые уже прошли, как идея эта родилась в 2015 году. Она родилась фактически, как обычно, на салфетке рисунок, какие-то идеи, какие-то мечты. Мы предполагали на тот момент, потому что мы на тот момент умели делать логистические роботы, что именно этой командой мы будем реализовывать этот проект.

Также мы хотели в партнеров на тот момент брать голландцев, и цена на этот робот определялась как двузначное количество миллионов, и сроки предполагали, что сделаем к 2021 году. Сейчас 2025 год, робот сделан и испытан, цена уже увеличилась до трехзначных количеств миллионов. Мы этот проект начинали с немцами. Мы прошли, соответственно, всю историю, связанную с ковидом, когда мы не могли перемещать оборудование, они не могли приезжать к нам, мы не могли приезжать к ним. И потом, соответственно, попали под санкции, которые остановили, в принципе, нашу кооперацию, и мы начали полностью проект уже заканчивать самостоятельно.

В процессе разработки проекта трижды мы меняли технические задания. Это были вопросы, связанные как с комплектующими, так и с изменением технического задания, потому что модуль, который нужно было тащить, он тоже, например, стал тяжелее. Если вы видите, на рисунке предполагалось два модуля, конечная конструкция предполагает уже четыре модуля, и, соответственно, окончание разработки именно продукта – это уже 2025 год, и наши проблемы еще далеко не заканчиваются. Впереди у нас еще так называемая

«вторая долина смерти», когда нам нужно будет развить необходимую инфраструктуру для аренды, для сервиса, для ремонта этого робота, для достижения показателей, связанных с отказоустойчивостью, для того, чтобы еще подтверждать дополнительные технические характеристики и работать со спросом на эту продукцию.

Поэтому вот такой кейс, который мы прошли, и, соответственно, вот с такими проблемами в процессе мы столкнулись. Я завершаю свое выступление, передаю вам слово.

Мария Воропаева: Да, спасибо большое, Станислав Олегович. Давайте поблагодарим нашего коллегу, спикера. Станислав Олегович, такое достаточно сложное дело, которым вы занимаетесь. Как вы пришли к этой идее вообще? Может быть, расскажете, где вы нашли это ноу-хау?

Станислав Розанов: У меня дедушка был ученым, он был физиком-ядерщиком, и у меня в какой-то момент был определенный зов сердца именно к тому, чтобы заниматься чем-то технологичным. Я не шел по линии ученых, по линии науки, но нашел себя в сфере разработки такого сложного оборудования. Как я уже сказал, кейс бы не родился, потому что он достаточно капиталоемкий, он сильно рискованный, если бы не было запроса со стороны отраслевого заказчика, то есть «Транснефть». Мы начали решать их задачу, в процессе мы обросли уже дополнительными другими продуктами, которые сейчас, в принципе, уже начали успешно коммерциализироваться.

(00:40:02)

Мария Воропаева: Спасибо большое, успехов вашему делу и вашей команде. Спасибо.

Станислав Розанов: Спасибо.

Мария Воропаева: Да. Следующий спикер у нас тоже наш коллега, занимается тоже инновационными продуктами, очень важными в настоящее время для нашей страны. Степан Андреевич Чуйкин, который разработал вместе с коллегами из Московского энергетического института целый комплекс, который называется... Опять иностранные слова. «Sutura Myoband» и аппаратную часть для помощи людям с повреждениями опорно-двигательного аппарата. Мы не так давно были на производстве как раз-таки у Степана Андреевича, который вместе с командой создает уникальные вещи. Я надеюсь, Степан Андреевич, вы сегодня с презентацией?

Степан Чуйкин: Да.

Мария Воропаева: Давайте, передаем кликер, и Степан Андреевич нам все сейчас расскажет. Степан вместе со своей идеей вошел в топ 100 идей форума «Сильные идеи нового времени», между прочим.

Степан Чуйкин: Да, это в прошлом году было. Спасибо большое. Меня зовут Чуйкин Степан. Я приветствую всех. Спасибо большое, что позвали. Я вместе с командой. Больше двух лет мы разрабатываем программно-аппаратный комплекс SUTURA RIPPLE. Вчера был официальный анонс. Мы вчера официально заанонсировали это у себя в «Телеграм»-

канале. Это комплекс систем для помощи людям с повреждениями опорно-двигательного аппарата.

Если говорить немного про меня, то наша компания в этом году вошла в топ-5 медицинских стартапов России по версии платформы университетского технологического предпринимательства. Я до сих пор являюсь сотрудником научно-исследовательской лаборатории радиотехнических систем НИУ МЭИ, а также в этом году поступил в магистратуру НИУ ВШЭ, так как понял, что мне не хватает управленческих компетенций, на программу управления исследованиями, разработками, инновациями в компаниях.

Я постарался вывести условно около академические какие-то достижения. Здесь без публикаций, без прочих историй. Понятное дело, у меня около четырех Scopus, чуть больше, чем 10 РИНЦ. Но это такое, что, на мой взгляд, показалось важным озвучить.

Как мы начинали? Начинали мы вместе с Павлом Анучиным. Он на первой фотографии, самый левый. Мы на тот момент только поступили на второй курс бакалавриата и получили приглашение на работу лаборантами на 0,1 ставке. Я думаю, коллеги академические, которые в университетских лабораториях работали, знают этот легендарный путь через 0,1 ставку лаборанта. Получили приглашение к трудоустройству, начали помогать ребятам с проектами, которые есть на кафедре. Отдельно хочу отметить наш университет и кафедру, в частности, из-за того, что там довольно много очень интересных проектов рождается. Некоторые из них даже вырастают до адекватного уровня, TRL 7-8.

И вот тогда с Павлом была рассылка по университетской почте. Мы не поняли, честно, можно ли прийти. Была программа от «Университета 2035», называлась она «От идеи к прототипу». Мы не поняли, можно ли туда прийти со своей задачей, либо надо брать задачу из банка. И в банке как раз была задача разработки комплекса систем для помощи людям с повреждениями опорно-двигательного аппарата. Мы позвонили организаторам, спросили: «Чего вы хотите?». Они сказали: «Мы сами не знаем, что вы хотите сделать». Таким образом, спустя три-четыре месяца у нас появился первый околоработающий прототип многоканальной системы управления.

Что же мы делаем на самом деле, если кратко. У нас, по факту, программно-аппаратный комплекс. Он состоит из трех частей. И он решает абсолютно разные задачи, которые возникают в процессе реабилитации и протезирования людей, которые по какой-то причине имеют повреждения на данный момент на уровне предплечья. У нас существует программа для врача, потому что, условно, после той же самой минно-осколочной травмы, ранения, хирург поработал, как-то зашил, нужно понять, какие зоны, как, где, что находится, где достаточно мышечной активности, где нет. Это сложный процесс.

Мы даем врачу специфический инструмент, который ускоряет его работу, добавляет дополнительные ценности и, по факту, ставит первичный прием пациентов на условный поток. Это программа для обучения пациентам. Здесь очень важно отметить, что на данный момент для того, чтобы привыкнуть к протезу, а управление протезом, оно действительно не похоже на управление здоровой рукой, человеку необходимо ездить в протезный центр

для того, чтобы сидеть напротив своего будущего протеза и оттачивать навыки их управления им.

И, наверное, самая главная часть нашего устройства – это наш, полностью наш носимый браслет, который дает возможность не только более органично управлять протезом, но и выводит систему управления за пределы протеза.

(00:45:11)

Я думаю, что коллеги из «Росспецмаш» не дадут соврать, что у нас очень большой недостаток кадров, в качестве, в частности, например, то, что связано с производственными специальностями, токари, слесари, фрезеровщики и прочие ребята. Благодаря тому, что у нас полностью наше решение, то есть мы контролируем там все, мы смогли интегрировать нашу систему управления. Например, у нас на производстве есть установка для резки металла, и мы сейчас буквально ищем, ну я к этому вернусь чуть попозже, мы ищем сейчас человека для трудоустройства к нам на предприятие, который будет работать за станком, который режет металл, без верхней конечности и без использования его протеза, собственно.

Если говорить про наши достижения, мы больше двух лет двигаемся в этом направлении, выиграла инновации в реабилитации, рекомендованные к получению мер финансовой и не финансовой поддержки фонда Сколково, выигрывали Sechenov Tech, Академию инноваторов, я сегодня уже какой, пятый человек, который про нее говорит и думаю не последний, потому что с деньгами очень легко сделать практически все что угодно, а вот без денег все что угодно сделать очень сложно, и поэтому необязательно смотреть, мы, наверное, являемся таким примером, потому что мы почти два года существовали на две зарплаты, доедали... последний.

И когда мы зашли в Академию инноваторов, так получилось, что нам стали оказывать не столько материальную, сколько нематериальную поддержку, и нас это спасло в какой-то степени, потому что для нас важно не столько, давайте, мы на экономическом форуме, я про бизнес буду говорить немножко, в нашей сфере лидогенерация стоит очень много денег, и поэтому факт того, что я могу ходить по мероприятиям, рассказывать что мы делаем, а в зале может быть у кого-нибудь есть дядя, брат, мама, папа, для нас, как для маленькой компании это так или иначе небольшой поток клиентов, поэтому для нас мы считаем, что это правильно, мы как минимум рассказываем про технологическое предпринимательство и про то, что можно делать в России, и как быть действительно полезным.

Касаемо трудоустройства на производство, я хочу официально анонсировать, я думаю, что, возможно, в зале тоже есть заинтересованные люди, мы хотим по-настоящему возвращать людей в социум после каких-то жизненных ситуаций, в рамках которых они потеряли конечность. Я уверяю вас, что интеграция в производственный станок, который сейчас вот он здесь на слайде показан, он внизу справа, это только первый этап, на самом деле это вообще китайский станок, и то, что мы смогли в него интегрироваться, вроде как я даже могу смело говорить, что мы можем интегрироваться практически во что угодно, где есть

операционная система хотя бы какая-то, и там предусмотрено хотя бы какое-то управление.

В зале сидят коллеги, которые строили производственную линию, они не дадут соврать, мы дольше делали бэкап дисков, чтобы, если станок сломается, чтобы файлы критические сохранились, мы дольше бэкап дисков делали, чем настраивали саму систему, у нас это все заработало буквально за три минуты.

И я хочу анонсировать, что если есть желающие как минимум попробовать интегрировать систему управления вместе с людьми на реальные производства, либо которые готовы как-то помочь с тем, чтобы составлять, находить списки, и здесь, опять же, отсылка к Москве, мы вошли в адресную поддержку правительства Москвы и Департамента предпринимательства и инновационного развития, и я правда верю скорее в адресную поддержку, чем вот в эту воронку, когда заходит тысяча плюс стартапов в какую-то программу, и на выходе из которой реально адекватный и выживающий один-два.

На слайде представлен QR-код, это ссылка на наши контакты, также есть наш «Телеграм» «Sutura Medtech», там есть мои личные контакты, я стараюсь отвечать практически всем, потому что пока молодой и у меня есть на это время. Спасибо всем большое, я думаю, что в кулуарах можем еще пообщаться.

Мария Воропаева: Спасибо большое. Степан Андреевич пришел вместе с группой поддержки, поэтому чувствуется тепло зала. Я уже говорила, что мы не так давно посетили вот то предприятие, на котором сегодня коллеги работают, и хочу сказать, что мы тогда с вами поговорили о том, что для нас является перспективным направлением, я тоже скажу это в зал, вдруг кто-то в зале нас тоже услышит и кому-то это будет интересно. Как мы и обещали, идею о развитии киберспорта среди людей, которые сегодня носят бионические протезы, мы ее озвучили, мы ее сегодня разрабатываем.

(00:50:02)

Спасибо вам за то, что вы эту идею подали. Я надеюсь, что в Москве скоро появится большой свой турнир, который объединит молодых людей, не только молодых, всех, кто играет, вот в такой большой турнир для людей с ограниченными возможностями. Спасибо вам за идею.

Степан Чуйкин: Спасибо вам за реализацию.

Мария Воропаева: Пока еще рано, мы пока ее просто занесли в нужный кабинет, а дальше еще предстоит большая работа совместная, поэтому надеюсь, коллеги, что вы к нам тоже присоединитесь, это большое дело для нашей страны. Далее мы продолжаем тему медицины, я хотела бы слово передать Марку Александровичу Габриянчику, который представляет у нас Сеченовский университет, и уже не просто является руководителем медицинского стартапа, который называется «Нейрографт», но и является наставником акселератора экосистемы технологического предпринимательства Сеченовского университета. Мне кажется, что сейчас будет интересно для всех нас, вот эти новые

биоразработки, как раз-таки слово «нейро» предполагает, что сейчас будет очень много интересного. Марк Александрович, пожалуйста, вам слово.

Марк Габрияничик: Добрый день. Меня зовут Марк Габрияничик, я представляю команду, которая занимается регенеративной медициной, регенерацией периферических нервов и созданием нановолокон. Я представляю Сеченовский университет, сам по себе я, научный сотрудник Сеченовского университета, аспирант и врач-хирург там. Я хочу подсветить проблему, которой мы занимаемся. Ежегодно в России происходит более тысячи повреждений периферических нервов. Это наблюдается не только в России, конечно, это могут быть травмы, связанные с производственным травматизмом, бытовой травматизм, онкологические операции могут затрагивать и повреждать периферические нервы. Ну и что актуально, как никогда, количество травм нервов во время боевых действий возрастает в разы.

И по данным Минтруда за 2023 год 54% получивших инвалидность после специальной военной операции имеют ампутации. Почему я это затрагиваю? Потому что мы занимаемся не только регенерацией периферического волокна и созданием моста для соединения концов, но и профилактикой болезненных невриноом после ампутации. К сожалению, существующий золотой стандарт хирургического лечения – это пересадка донорского нерва с голени, эффективен только в 33% случаев. Это означает то, что в остальных процентах случаев полнофункциональное восстановление не достигается, и такие пациенты приобретают инвалидность со значительным снижением качества жизни, что создает большую нагрузку на систему здравоохранения.

В России сейчас нету собственного производства имплантатов для периферических нервов. Есть западный продукт, один, он зарегистрирован на территории России, но он низкоэффективен за счет своего дизайна, материала и он дорогостоящий, хирурги им не пользуются. Поэтому мы разработали собственную технологию, собственные импланты, которым нет аналогов во всем мире, за счет того, что мы используем собственную запатентованную технологию изготовления нановолокон, про которую я чуть позже расскажу подробнее.

У нас есть несколько продуктов. Во-первых, это имплант, который как мост соединяет два конца нерва, и внутри мы заполняем его нановолокнами из нейлона, что создает поддерживающую структуру для прорастания аксонов, это отростки нервной ткани. И также есть импланты-наконечники, которыми мы закрываем конец поврежденного нерва в случае, например, ампутации. Потому что, если его не закрывать, происходит разрастание болезненных невриноом, и вот, например, это делает вклад в образование фантомных болей.

Наша технология, вообще могу рассказать про команду, более свободный питч получается, что мы научные сотрудники все. И наша технология была разработана на базе гранта Российского научного фонда, мы привлекли в сумме 18,5 миллионов рублей, плюс еще 3 млн рублей от Фонда содействия инноваций, то есть это научно-тяжелая разработка, которую мы решили коммерциализировать, потому что мы пришли в акселератор Sechenov

Tech, который действует в Сеченовском университете, он нацелен на биомедицинские стартапы, и он нам помог представить, что диптех, такие тяжелые разработки можно коммерциализировать.

Наш имплант эффективнее за счет того, что мы наполняем его нановолокнами, а у конкурентов это полуимпланты, в результате чего при прорастании через полуимплант внутри импланта происходят осложнения, и за счет того, что мы его делаем наполненным, мы можем его делать гораздо более длинное, чем по сравнению с аналогами.

(00:55:18)

Мы провели пилотные исследования и показали то, что мы на 30% быстрее восстанавливаем по сравнению с западным продуктом, ну и мы провели также функциональные тесты, и функциональные тесты показывают то, что восстановление схоже с интактной лапой у крыс.

Мы привлекли инвестиции для совместного производства, это 135 миллионов рублей, в этом году буквально. Вот тут на этом слайде было всегда написано, сколько нам нужно денег, я просил эти деньги у всех, когда выступал, но нам их наконец выделили, и мы готовы проектировать производство, проходить доклинику, получать регистрацию на мед изделия, выходить на рынок. Но нам нужна поддержка, внедрение, пилотирование технологии после получения регистрации на мед изделия. Наша команда – это научные сотрудники, главный технолог – более 10 лет опыта разработки, создания нановолокон, наночастиц. Это Игорь Конев, это сотрудники института теоретической экспериментальной биофизики РАН, и научный руководитель главный проекта – это Ольга Антонова, она доказала эффективность нановолокон при росте клеток, она клеточный биолог.

Стоит рассказать про поддержку. Мы, конечно, получали большое количество поддержки, мы победители премии мэра Москвы «Инноватор Москвы», резидент Сколково, также вошли в топ-100 проектов АСИ, и, в принципе, наш проект освещается за счет того, что победили в премии мэра Москвы, но хочется подсветить какие-то детали, потому что сказали, нужно рассказать тоже про то, чего нам не хватает. Я, как молодой ученый, считаю, что мы, те, кто хоть чуть-чуть продвинулись, прошли через акселераторы, мы обязаны передавать свой опыт только начинающим людям, которые сидят в лаборатории, они не представляют, что можно коммерциализировать разработки и приходить, например, работать в акселераторы в качестве наставника. Это не за деньги делается, это делается, чтобы передать свой опыт.

И хочется сказать, что мы выходим после акселераторов, на самом деле, пустыми, мы получаем стратегическое мышление, какой-то опыт базовый управления проектами, но это недостаточно для того, чтобы развивать такие крупные стартапы. Это крупный биомедицинский стартап. И нам не хватает основ правовой грамотности, финансового анализа, бухгалтерского учета, аудита. Я думаю, что это можно предоставлять за счет программ профпереподготовки, потому что, например, у нас есть высшее образование, можно пройти профпереподготовку. Можно сказать: «Вы стартапы, заработайте деньги, получите грант, пройдите на эти деньги профпереподготовку». Но можно что-то еще

придумать, чтобы мы получали эти базовые навыки управления реальным бизнесом, потому что это очень опасно, когда мы общаемся с инвесторами, общаться без правовой грамотности.

Наша технология, на самом деле, имеет развитие, потому что у нас есть ключевая сквозная технология нановолокон нейлона. Мы можем изготавливать искусственную кожу, инновационные раневые покрытия и также искусственную кожу для испытаний косметологических средств. То есть это разные дополнительные направления R&D. И мы открыты к сотрудничеству по наукоемким проектам. Мы можем выполнять как контрактный НИОКР в качестве ваших партнеров, также можем рассмотреть коммерциализацию вот этих технологий на основе ключевой сквозной технологии. Спасибо за внимание, пишите.

Мария Воропаева: Спасибо большое, Марк Александрович. Слушаешь вас и надеешься на вечную жизнь. Спасибо вам за то, что вы делаете. На самом деле очень классно то, что вы говорите, и действительно, разработка, которая привлекла уже сегодня более 130 миллионов инвестиций, конечно, уверена, что разработка с большим будущим. Поэтому вам тоже удачи. Спасибо вам большое за ваше предложение. Все записала, прокомментирую после выступления. У нас еще два выступления осталось крайних. В любом случае вам спасибо большое, вашей команде.

Марк Габриянчик: Спасибо.

Мария Воропаева: Ну что же, наконец-то мы подходим к тому самому сектору косметики. Все-таки она у нас будет. И мы попросим поделиться своим опытом и проектом Полину Алексеевну Розанову, которой 23 года.

(01:50:00)

Полина Алексеевна, да, извините, тоже скажу, чтобы для всех для нас это было понятно. Полина Алексеевна разработала научно-инновационный проект в области косметики и медицины, использующий белки паутины и шелка для регенерации тканей, заживления кожи. Также «Инноватор Москвы», также состоит в Академии инноваторов, студентка Национального института ИТМО. Полина Алексеевна, пожалуйста, ваше время.

Полина Розанова: Да, спасибо. Здравствуйте всем. Меня зовут Полина Розанова и, как мы уже тут отметили, у нас тут есть однофамильцы. И хочу сказать, что моего дедушку зовут тоже Станислав. Видимо, предпринимательство – это у нас по фамилии.

Мария Воропаева: Вам просто нужно поговорить после секции, познакомиться поближе.

Полина Розанова: Да. Начну, конечно же, с рассказа обо мне. Я, наверное, молодой предприниматель, биотехнолог и магистрант программы молекулярной биологии и биотехнологии университета ИТМО. Еще я тренер и наставник подростков. О себе обычно говорю, что я будущая миллиардерша и вообще потрясающая женщина. Предпринимателем я стала не случайно, потому что мой папа никогда в жизни не работал в найме. Всю жизнь занимался своими проектами, начиная от сборки компьютеров, заканчивая собственным фермерским хозяйством. Собственно, вот я с ним на тракторе там

сигу. И, собственно, окружение у меня было предпринимательское. Я заряжалась вот этой энергией больших целей, больших амбиций, реализации независимости и так далее.

И у меня всегда с детства горела идея вот этой свободы. И поэтому в старших классах я пошла учиться на тренера. Сначала поработала в найме, но буквально через полгода я поняла, что я хочу двигаться самостоятельно, ни от кого не зависеть, чтобы полностью самой контролировать себя, идти к своим целям и двигаться, куда душа пожелает, скажем так, а не куда работодатель скажет. Потом я стала наставником для подростков при поступлении в университет и помогала, скажем так, выбирать их жизненный путь, куда двигаться. Затем я уже решила, что пора масштабировать свои идеи, масштабировать какие-то амбиции, внедрять биотехнологии, потому что совмещать науку и бизнес – это, конечно, очень круто, но очень сложно. И стала предпринимателем. Сейчас я являюсь генеральным директором компании SILKINS. Это компания, которая занимается инновационными компонентами для здоровья кожи на основе белков шелка и паутины. Имеет научно доказанные регенерирующие свойства и, собственно, этот проект начинался с дипломной работы, и сейчас уже существуют продажи, и вот есть уже кремы. Сейчас мы занимаемся новыми разработками, масштабированием и, в принципе, выходом на новые рынки.

Вообще все началось с того, что у меня есть друг, который начал этот проект как раз в рамках своей дипломной работы. Я просто была в невероятном восхищении всегда. Я просто думала, блин, как круто, что можно совмещать науку и бизнес, можно помогать людям, можно поддерживать здоровье кожи, можно буквально почти вечную молодость изобретать, и это невероятно. И в какой-то момент я присоединилась к этому проекту и потом уже возглавила его, полностью погрузившись в какие-то бизнес-процессы, стратегию и, собственно, вывод продукта на рынок.

И для меня SILKINS – это даже не про бизнес, а именно про воплощение идей, стремлений и каких-то благих целей для мира. Но, признаюсь честно, для меня это такой, скажем так, мостик к моим будущим личным проектам, потому что хочется, конечно, что-то полностью свое, с какой-то своей идеей. И в будущем, конечно, я планирую уйти именно в какие-то свои разработки. И, наверное, когда стану старше и более опытной, хотелось бы реализовать свою идею, основываясь на своем опыте, потому что очень часто предпринимательское мышление закладывается именно в детском возрасте, и хочется какую-то образовательную инициативу. По-моему, тут уже говорилось, что хорошо бы передавать опыт более младшим поколениям, потому что именно дети и подростки, которые сейчас, они закладывают наше будущее. То есть, какой будет экономика, какой будет страна и так далее, это как раз зависит от того, что мы сейчас положим наших детей и подростков.

(01:05:00)

Москва просто невероятно помогает в моем развитии, в развитии проектов, начиная от Академии инноваторов, которая дает всевозможные контакты, та же акселерация, профильные мероприятия. Московский инновационный кластер, который дает

возможность участвовать в различных форумах, выставках, помогает находить партнеров, новых клиентов и так далее. Также, собственно, правительство Москвы помогло с участием в Московской неделе красоты, которая просто невероятный пиар нам дала и масштабные суперпродажи.

Есть невероятный проект «Сделано в Москве», в котором мы, к сожалению, пока не участвуем, потому что у нас пока производство в Питере, но очень сильно планируем. Поэтому я считаю, что поддержка как раз молодого предпринимателя – это то, что будет формировать нашу экономику и, в принципе, развивать нашу страну. Поэтому я очень рада, что мы в таком направлении двигаемся.

В заключение хочу сказать, что предпринимательство для меня – это не просто про бизнес, это про то, что я смогу менять мир вокруг себя, улучшать его. И вообще спасибо Москве за поддержку, спасибо вам за внимание, мои контакты на слайде, всегда готова общаться.

Мария Воропаева: Спасибо большое. Очень воодушевило ваше выступление относительно будущих поколений. Класно, когда совсем еще молодые люди говорят об этих ценностях, и действительно было бы здорово, мне кажется, нам всем подумать на будущее. Ведь вы же, ребят, в принципе, здесь в Москве, попадая, допустим, в такие проекты, как «Инноваторы Москвы» или «Академия инноваторов», получаете большие возможности для развития. То, что вы говорили, такие нематериальные ценности, стратегическое мышление и прочее. А вот огромное количество ребят в нашей стране, живущих в других регионах, но которые также хотели бы развиваться. И Питер, тоже здесь есть чему у Москвы поучиться, откровенно говоря. А ведь есть регионы, где действительно на молодежное предпринимательство не так много внимания уделяют. Вот Ирина Анатольевна могла бы подтвердить, насколько в Волгограде с этой повесткой работают, наверное, там тоже есть чему поучиться и к чему стремиться.

Ирина Леонова: Я просто уехала в 17 лет в Москву, поэтому я не могу сказать.

Мария Воропаева: Тогда вам стоит узнать об этом, чтобы теперь проверить, как же у нас там в Волгограде с мерами поддержки молодых предпринимателей. Но я могу сказать, я много езжу по стране и точно могу вас заверить, что, конечно, если бы у нас было везде, как в Москве, с точки зрения поддержки предпринимательства, не только в части тех самых материальных, материальной поддержки, но и нематериальной, молодежное предпринимательство и в целом предпринимательство в России было бы на другом уровне.

Поэтому это я к чему все так долго говорю. Мне кажется, нам было бы здорово с вами, коллеги, коль каждый из вас, скажем так, желал бы поделиться своим личным опытом и не столько опытом, а сколько таким зарядом к ведению собственного дела с ребятами, которых бы мы могли позвать из регионов, которые бы просто на вас посмотрели, как вы вот здесь занимаетесь такими проектами. Мне кажется, это было бы такое значимое для всех вас дело, чтобы вы могли передать им свой опыт, пообщаться, а они, приехав к себе в регионы, воодушевившись вашими успехами, могли бы по-другому смотреть на то, что они

делают у себя в больших или малых городах, в городах или в деревнях, неважно, но важно, что делают для нашей страны, для будущего.

У нас уже, коллеги, поступил ряд вопросов к спикерам, обязательно я их вам зачитаю, задам, они есть персональные, есть ко всем спикерам, но мы еще должны с вами выслушать Матвея Александровича, это наш крайний спикер. У Матвея Александровича тоже очень интересный проект, который называется «UMAP», решение для навигации и информирования людей в помещениях при помощи indoor-карт. Матвею Александровичу 24 года, тоже достаточно молодой человек, студент РЭУ имени Плеханова. Матвей Александрович, пожалуйста, вам слово.

Матвей Чигирин: Да, добрый день, спасибо большое за возможность вообще выступить, рассказать тоже историю, возможно, она кому-то откликнется, кто-то найдет в этом отражение себя, возможно. И, собственно, да, я студент магистратуры РЭУ имени Плеханова на данный момент и сооснователь компании и проекта UMAP. Но начиналось, на самом деле, немножко с другого. Начиналось с того, что мы с моим школьным другом хотели, скажем так, сделать что-нибудь, вообще разработать какую-нибудь IT-систему или какой-нибудь продукт, который, собственно, скажем так, мы будем делать в свободное от основной работы время, потому что на тот момент и в течение большей части времени развития проекта мы еще являлись сотрудниками достаточно больших корпораций. Вот сегодня у меня был последний день в компании «Лаборатория Касперского», можете поздравить, наверное.

И, собственно, началось с того, что мы искали вообще, что такое придумать, чтобы такое сделать, разработать, и выяснилось, что одного из наших товарищей тема дипломной работы была связана с цифровыми интерактивными картами, как раз таки, indoor-навигацией.

(01:10:11)

И мы решили попробовать, а почему бы нет, потому что достаточно много объектов вообще по нашей стране, в разных городах, скажем так, имеют сложную планировку, людям там сложно найтись, сложно что-либо найти, и поэтому мы решили двигать вот эту историю, этот проект. Получили грант от фонда Бортника, собственно, фонд содействия инновациям, и также от Росмолодежи.

И что очень важно сказать, у нас совершенно не было понимания, ну практически никакого, как вообще устроен рынок, что здесь можно делать, как на нем можно работать, и акселерационные программы, такие как, например, в нашем РЭУ имени Плеханова есть классный бизнес-инкубатор, где есть акселерационные программы, трекары, которые очень помогают сделать такую настройку, Академия инноваторов тоже. Много уже об этом говорили, мы тоже являемся победителями, тоже шикарно помогла нам вообще понять, в первую очередь, кто наш клиент, как он вообще себя, скажем так, чувствует, что ему нужно, и развить продукт.

И это переросло в то, что, во-первых, все грантовые деньги мы реинвестировали, то есть зарплату, если честно сказать, мы не получали вовсе, или даже получали, скажем так, отрицательную зарплату, это тоже стоит упомянуть, имели даже кассовые разрывы, но в 2024 году, в конце 2023-го, в 2024 году, у нас нам удалось, скажем так, нащупать вообще сегменты, то, где мы можем быть применимы, полезны, и за 2024 год мы реализовали уже около 50 различных интерактивных цифровых карт для, соответственно, в основном мероприятий, у нас самые яркие кейсы – это форум Росмолодежь, например, «Таврида», также форум «ИННОПРОМа», еще там форумы, которые не очень можно называть, и также реализовали еще разные решения для вообще сегмента мероприятий. И, что еще можно сказать, мы еще, наше решение есть в четырех университетах от Москвы до даже Владивостока, считаю это, на самом деле, большим достижением.

Если говорить про то, что мы здесь, к сожалению, как-то поехали цифры, но здесь есть QR-код, вы можете отсканировать, это решение для форума «ИННОПРОМ», который проходил в Екатеринбурге, это самый большой промышленный форум России, это была реализована интерактивная цифровая карта для него, там можно было находить объекты, смотреть расписание, разные такие пользовательские сценарии осуществлять, и, собственно, этим воспользовалось более 6 тысяч человек, даже у клиента самоокупилось решение за счет того, что они продавали рекламные интеграции в этом продукте.

И, что важно сказать, что за 2024 год, реализовав достаточно много таких решений в сфере indoor-навигации для разных сегментов, мы поняли, что на самом-то деле, как и у нас, так и у наших конкурентов, вообще не супер большой рынок таких решений в России, это, на самом деле, нормально, то есть в этом нет никакой катастрофы. И мы решили думать, и мы стали думать, а что же делать дальше, в чем дальше развиваться, то есть какие еще продукты мы можем реализовать.

И так как мы много делали для ивент-индустрии, для крупных форумов, мы решили, собственно, сфокусироваться на этом сегменте и искали, какие продукты, какие решения могут быть актуальны на этом рынке, нашли решение, чуть позже про него расскажу. И, собственно, даже нам удалось получить достаточно хорошие частные инвестиции на разработку новых решений, на их коммерциализацию, и нам, скажем так, соучредителям этой компании UMAP выйти уже, собственно, непосредственно на фулл-тайм, занятость, ну как фулл-тайм, я думаю, тут коллеги меня поддержат, что фулл-тайм – это не 8 часов, это такие, 12-14 в день, это такой стартаперский фулл-тайм, назовем так.

И, собственно, продукты, которые мы решили делать, очень странно, конечно, что как-то съехала картинка, но глобально мы решили делать систему IT-решений для мероприятий, которые будут интегрированы в «Телеграм», и здесь нет ничего такого, скажем так, провокационного, то есть «Телеграм» – это платформа, уже признанная в России, которой многие пользуются, причем по несколько раз в день, и мы подумали, а почему бы не сделать решения, которые мы туда интегрируем, и так или иначе они будут помогать людям, посетителям мероприятий, скажем так, вообще взаимодействовать с мероприятием наиболее качественно, наиболее продуктивно.

Да, конечно, удивительно, что как-то картинка зашакалилась, скажем так, но глобально наша система состоит из того, что мы разработали платформу для создания чат-ботов, да, в этом нет никакого, скажем так, rocket science, но в любом случае это инструментарий, который имеет под собой модуль с искусственным интеллектом, который мы, скажем так, сделали шаблонным.

(01:15:13)

И также это веб-решение, которое мы интегрируем в эту платформу-мессенджер, что позволяет иметь такой комплексный опыт для посетителей, для организаторов на мероприятии. И, что очень важно, что мы тоже заметили, для крупных мероприятий имеет большую актуальность, это, скажем так, создание сообщества, некой экосистемы вокруг своих мероприятий, именно участников мероприятия, посетителей, компаний, и, собственно, мы сделали систему таким образом, что она позволяет всю систему, которая работает до и во время мероприятия, еще трансформировать эту всю систему в такое сообщество, которое будет уже, скажем так, самостоятельно функционировать после мероприятия, и, что важно сказать, продукт у нас сейчас находится в очень активной стадии разработки, прям очень активной, тут даже не побоюсь этого слова, и мы сделали уже три продажи новой системы достаточно крупным мероприятием, вы про них, наверное, точно слышали название этих мероприятий, говорить пока не могу, и, собственно, продукт имеет определенный успех.

Что стоит сказать про нашу команду немного, у нас есть классные трекеры-менторы, можете их видеть на экране, у нас еще есть очень классная команда соучредителей, мы имеем все определенный опыт в больших корпорациях, например, у меня три с половиной года, у кого-то четыре-пять лет, и, собственно, это, на самом деле, очень сильно помогает нам двигаться, вообще развивать свой проект, потому что мы видели, какие ошибки могут совершаться в компаниях, как там выстроены процессы, как выстроены финансы, юридическая составляющая, это, на самом деле, очень сильно помогает, поэтому тоже хотелось бы сказать, что те, кто, может быть, задумывается о своем проекте, но еще не имеет какого-либо опыта, пойти поработать вообще, посмотреть, как это, научиться, что очень важно, работать, потому что, даже общаясь, например, в университете с ребятами, которые только начинают задумываться о том, чтобы начать свое дело, очень у многих нету этой мышцы трудолюбия, навыка просто сидеть, условно, на попе и работать по 12-14 часов в день, просто полностью погружаясь в свой проект.

И мне кажется, что корпорации такое, на самом деле, воспитывают, и желаю всем приобрести такой опыт, потому что это просто колоссально ускорит ваш проект, избавит от множества ошибок и горьких неудач. И, что стоит сказать, у нас, помимо нашей основной команды, есть еще 12 сотрудников в команде, кто работает, большинство из них полный рабочий день, и это, я считаю, большой успех в нашем 2025 году, потому что команда увеличилась уже на пять человек. Буду рад сотрудничеству, если среди вас есть люди, кто так или иначе связан с мероприятиями, с ивент-индустрией, мы стремимся ее цифровизовать вообще с разных сторон, потому что это суперцифровизованная

индустрия, суперконсервативная, и мы направляем наши усилия на изменение этого тренда. Спасибо большое за внимание.

Мария Воропаева: Спасибо, Матвей Александрович, достаточно интересный подход, на самом деле, сейчас во время вашего выступления думала о том, что действительно большие форумы такие, которые проводятся у нас в стране, требуют, как минимум, участия вашего, потому что это во многом облегчит, особенно для форумов, которые принимают десятки тысяч участников, то, что вы делаете, действительно очень нужно. Спасибо вам большое.

У нас остается, уважаемые коллеги, буквально 10 минут до окончания работы нашей секции. У нас есть несколько вопросов, потому что некоторые из них персональные, некоторые из них для всех. Начнем, наверное, для всех, потому что то, что вы сейчас скажете, может быть очень ценно для тех, кто нашу сессию сегодня слушает. Задает вопрос Astro, который busy. Значит, вопрос ко всем участникам форума. Назовите топ-5 бизнес-акселераторов, где вероятнее всего получить поддержку для бизнеса. Может быть, кто-то просто знает, не обязательно пять, но вот если вдруг что-то вы назовете для наших участников...

Ирина Леонова: С «Академии инноваторов» точно надо начинать. Это номер один.

Мария Воропаева: Отлично. Давай ты.

Александра Севастьянова: На самом деле, у меня как раз набирается пять акселераторов. Сбер-500, классный акселератор, если после Академии инноваторов перечислять. Сбер-500 классный акселератор именно в плане охвата, потому что те участники, которые выступили на финальном демо-дне, к тем приходит очень много поддержки. Есть еще, рекомендую отдельно акселератор Физтеха. Они сейчас целевые, то есть они конкретно партнерятся с банками, с какими-то отраслевыми партнерами, и там можно получить сразу классные инвестиции под свое решение, если оно подходит в этот трек.

Дальше участвовали в «Фабрике ИИ» от ВШЭ. Было прикольно, классная трекерская поддержка, потом тоже получили много грантов. Из таких еще... в Физтехе было много акселераторов.

(01:20:15)

Мария Воропаева: Кто-то добавит?

Матвей Чигирин: Я бы еще добавил ФРИИ. Все очень забывают про ФРИИ, но ФРИИ, на самом деле, считается как вроде бы старейший акселератор и один из лучших акселераторов вообще в России. Мы участвовали, очень классный опыт, очень классная трекерская поддержка.

Александра Севостьянова: Да, еще акселератор Сколково, конечно же.

Марк Габриянчик: Sechenov Tech, акселератор Сеченовского университета, акселератор сетчатка университета, это для биомедицинских стартапов, тут не было профильных таких.

Мария Воропаева: Может быть, те, кто нас слушают, как раз-таки имеют такие идеи. Если добавить больше нечего, у меня еще есть два вопроса, один из которых адресован уважаемой Ирине Анатольевне по Apple Skin. Является ли производство веганским, и стартап планирует пиар-поддержку через эко-повестку?

Ирина Леонова: Ответ на первый вопрос – да, на второй вопрос – да. Мы уже в эту сторону двигаемся, делали коллаборацию с Vegetarian, это крупное сообщество в России веганов, зожников и, в общем-то, людей, причастных к этой сфере. Мы, как я уже говорила в своем спиче, открыты к коллаборациям и если у вас есть подобные организации, то мы с удовольствием посотрудничаем, будем коллаборироваться и производить продукцию, в общем, все что угодно.

Мария Воропаева: Спасибо большое. И еще один вопрос у нас Александре Алексеевне относительно нашего искусственного интеллекта. Низкий энтузиазм со стороны студии резонирует с вызовами, которые несет в себе использование искусственного интеллекта. Приведите, пожалуйста, аргумент, почему нейросети не следует рассматривать как угрозу привычному образу жизни. Такой глобально-философский вопрос, это еще не все. С ваших же слов, для отрисовки анимации на нейросетях требуется один айтишник не очень высокой квалификации, в то время как для отрисовки вручную требовалась целая команда высококлассных специалистов. Вот что можете прокомментировать? Буквально минутку, если можно, если вы уложите.

Александра Севастьянова: Постараюсь уложиться. Очень извечный вопрос. Я бы ответила так, что первично – нейросети или человек? Первичен, конечно же, человек, и нейросети как технологии тоже существуют на благо нашего с вами. И тут важна осознанность в использовании нейросетей, а именно – для каких задач вы их применяете. Конечно, найдутся всегда те, кто попытается вставить нейросети куда угодно и нажиться на этом. Это ваша, в смысле, наша общая с вами задача использовать нейросети во благо, так, чтобы они решали конкретные рутинные задачи, а не заменяли людей на их должностях.

Мы в своей студии анимации этого правила придерживаемся. Мы используем нейросети только после человека для того, чем человек не хочет заниматься. То есть, для рутинных задач, которые человек не хочет делать. Вот это наш такой постулат. Ну и да, как сказали, у нас сейчас один многофункциональный специалист. Я бы не сказала, что там чисто один айтишник. Они умеют рисовать и в дизайне, и все остальное. Это такая профессия будущего, нейрохудожник. И он заменяет целую команду вместе с нейросетью.

Мария Воропаева: Спасибо вам большое. Когда-то был вопрос, что было первым, курица или яйцо. А сейчас: что первично – человек или искусственный интеллект. Спасибо вам большое, дорогие друзья. Мы подведем короткие итоги нашей секции. Я хочу слово предоставить Константину Анатольевичу. Константин Анатольевич, мне кажется, все полтора часа очень с интересом, большим прослушал наших спикеров. Что скажете, Константин Анатольевич?

Константин Бабкин: Ну, я действительно порадовался тому, насколько все эти проекты ориентированы на принесение пользы людям. Не просто зарабатывание денег. Именно в

первую очередь я вижу цель – это быть полезным и улучшить в чем-то жизнь. Это очень важно. Это первое. И второе, я порадовался тому, что я принадлежу к партии ЛДПР, которая это все поддерживает. Я рад тому, что мы организуем Московский экономический форум, который предоставляет трибуну для представления таких проектов, и делает все для того, чтобы они были реализованы в жизни. Поэтому давайте двигаться вместе. Я очень буду этому рад.

Мария Воропаева: Спасибо большое, Константин Анатольевич. Еще раз спасибо за то, что идею поддержали, чтобы мы собрались здесь на площадке молодых предпринимателей. И если все получится, то через год, в апреле 2026 года мы как-то поактивнее будем вовлекать сюда молодежь, потому что молодые люди... Хотелось бы сказать, что когда мы задумывали эту площадку... Вообще, это же такое извечное противоречие. Молодой человек, казалось бы, не обладает большим жизненным опытом, не касаясь правовых вопросов, финансовых вопросов, а в целом простым жизненным опытом, но при этом обладает большим таким потенциалом, стремлением и, самое главное, сегодня обладает самыми инновационными знаниями, необходимыми для преобразования нашей жизни.

(01:25:15)

Поэтому мы, назовем это так, взрослые люди, которые сегодня могут создавать определенные условия для того, чтобы наши молодые люди активнее вовлекались в эти процессы, созидательные процессы, как правильно сказал Константин Анатольевич, должны объединять усилия и помогать молодым людям. Ведь не так давно мы собирали площадку в Московской городской думе, где рассуждали на тему, чем же мы можем помочь молодым нашим ученым, выходцами из которых или ныне которыми вы являетесь.

Вот теперь давайте посмотрим на то, что существует. Сегодня стипендия аспиранта в нашей стране составляет 7500 – 15 000 тысяч рублей. Я не говорю о повышенных аспирантских стипендиях, которые возможно получать, безусловно, но это молодой человек, который закончил магистратуру, специалитет, которому 22 года, предположим, и вот мы ему говорим: «Парень, девушка, ты должен любить науку, ты должен идти учиться, создавать проекты, двигаться, вот тебе стипендия 15 тысяч».

И вот понимаете, в чем вся суть? Мы же сегодня наших молодых людей, сподвигая к тому, чтобы заниматься наукой или предпринимательством, должны не заставлять преодолевать, а ведь вы попробуйте прожить на 15 тысяч в месяц. Конечно, эта ситуация сподвигает многих что делать? Идти в бизнес, коммерциализировать свои разработки, и это классно, что в Москве есть этот дух предпринимательства, эта среда, но если мы посмотрим на регионы, я вам скажу, картина там другая. И если мы сегодня хотим говорить, чтобы Россия, огромная страна, развивалась, по крайней мере, не то чтобы равномерно, но хотя бы как-то чуть ближе к тому, как Москва, мы не говорим, что в Москве должно быть плохо, мы говорим, что в регионах должно быть, как в Москве.

И вот здесь мы все с вами должны задумываться о том, что нам нужно делать для того, чтобы молодые люди сегодня, а ведь потенциал, кадровый потенциал – это самое главное, что есть у страны, это не нами сказано и уже не нашей экономикой и не нашим развитием

проверено. И мы все с вами должны об этом задумываться, мы должны об этом говорить, что мы сегодня больше должны давать молодежи возможности творить. То, что говорили сегодня молодые люди, креативные индустрии, биотех – это вообще перспективные разработки, которые номер один должны быть в нашей стране. И нам до той точки, в которой бы мы хотели оказаться, еще нужно пройти...

Так вот, понимаете, мы всегда говорим об этом, но мы должны объединяться для того, чтобы молодым людям в нашей стране помогать, чтобы они не всю жизнь работали по найму, да может быть и по найму, это тоже хорошо, если он будет правильно и с душой работать на госслужбе или муниципальной службе, да это тоже классно, там сегодня тоже большие специалисты нужны, но мы сегодня должны для наших людей давать возможности для самореализации. И то, что наши молодые люди сегодня хотят приходить в бизнес, мы должны создавать условия, а не создавать для них путь преодолений.

Вот на этих словах хотелось бы закончить эту секцию. Еще раз, ребят, большое вам спасибо за то, что вы таким своим личным примером показываете молодым людям и в Москве, и по всей стране, что нужно не бояться, нужно идти вперед, разрабатывать, пытаться, объединять команды, брать на себя ответственность, все обязательно получится вместе с нами. Спасибо вам большое, у нас получилась сегодня первая секция, и, может быть, мы себя вписали в историю московского экономического форума. Спасибо большое всем.

(01:29:59) (Конец записи)