



XV СИБИРСКАЯ
ВЕНЧУРНАЯ
ЯРМАРКА
SIBERIAN VENTURE FAIR

ПРОГРАММА

25 августа 2021

25 августа 2021

9:30	Питч-зона	
10:00	Работа Судейской КОМИССИИ	
10:30		
11:00		
11:30		
12:00		
12:30		
13:00	Питч-зона	
13:30	Питч-сессия	
14:00		
14:30		
15:00	Питч-зона	
15:30	Питч-сессия	
16:00		
16:30	Питч-зона	
17:00	Конференция Инвестиции в FoodTech: разбор кейсов	
17:30		
18:00	Питч-зона	Зал 5
18:30	Дискуссия Преодолеваем долину смерти: Эдвайзер? Ментор? Консультант?	Конференция Клубы бизнес-ангелов: стартап, внимание, марш!
19:00		

25 августа **Питч-зона**
16:30-17:45

КОНФЕРЕНЦИЯ

Инвестиции в FoodTech: разбор кейсов

Хотя FoodTech переводит на цифровые рельсы одну из базовых потребностей человека, эта индустрия начала серьезно развиваться в России лишь 5-10 лет назад, и продолжает бурно расти. Объем мирового рынка FoodTech оценивается в \$191 млрд, что превышает объемы других перспективных технологических рынков. При этом FoodTech динамично развивается: по прогнозам к 2025 году его объем удвоится по сравнению с текущими показателями.

В настоящее время в России в стадии формирования находятся новые несколько фондов сферы агробιοфудтех, открываются новые рыночные ниши для локальных решений, ряд крупных корпораций активизируют деятельность по поиску и интеграции новых технологий. В Новосибирской области планируется к реализации Национальный образовательный центр мирового уровня.

Темы

- Особенности масштабирования и бизнес-моделей
- Как максимизировать рост стоимости?
- Барьеры в работе с крупными предприятиями
- Проекты каких стадий могут рассчитывать на финансирование?
- Где искать инвестиции? Кто инвестирует в сектор?
- Основные подходы при инвестировании
- Раунды, транши, бюджет: что важно учитывать?

Модератор

Ненахова Анна Александровна
Инвестиционный директор, ООО «УРАЛХИМ-Инновация»

Спикеры

Авдеева Наталья
Портфолио менеджер, VC FoodTech Сергея Солонина (QIWI)

Гишко Анна Олеговна
Принципал, Phystech Ventures

Слободенюк Анна
Инвестиционный менеджер, ТилТех Капитал

Евсеенков Олег Владимирович
Генеральный директор, ООО «Сеть ферм»

25 августа **Питч-зона**
18:00-19:15

ДИСКУССИЯ

Преодолеваем долину смерти: Эдвайзер? Ментор? Консультант?

«Стартап – это временная организация, созданная для поиска масштабируемой бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности». (Стив Бланк)

Стартап – это, с одной стороны, перспективы, потенциал роста, возможности, а с другой – явный недостаток опыта, компетенций, ресурсов. Не преодолевают «долину смерти» 90% стартапов, в том числе и из-за того, что, не имея опыта неадекватно оценивают ситуацию, принимают неверные решения, совершают ошибки, которые уже неоднократно совершали другие. Компании в этой фазе только вступают на путь развития, и их команды в редких случаях имеют достаточные навыки для управления бизнесом. А нанять высококлассных специалистов для решения трудностей, возникающих перед ними, компании чаще всего не имеют ни сил, ни возможностей.

Большинство успешных компаний работает с эдвайзерами, консультантами. В России этот институт находится в стадии формирования. Так кто же такой «эдвайзер»? Где искать «ментора»? Как построить с ним взаимоотношения?

Темы

- Эдвайзер, ментор, коуч и консультант. Кто они и в чем их отличия?
- Когда они больше всего необходимы компании?
- Как с ними работать на практическом, прикладном уровне?
- Где найти наставника, консультанта?

Модератор

Ивахин Илья Владимирович
Ментор, Бизнес-ангел

Спикеры

Одарченко Богдан Александрович
Директор по продукту, 2UP Group

Подсосонная Наталья Сергеевна
Заместитель директора ЦНИО по развитию, Сколтех

Слуцкий Илья Леонидович
Основатель, I.S.Land Consulting

Бруев Сергей Александрович
Управляющий партнер, Sailing Startup VC Fund

Торбичев Андрей Константинович
Управляющий партнер, инвестиционный фонд Месторождение

25 августа **Зал 5**
18:00-19:15

КОНФЕРЕНЦИЯ

Клубы бизнес-ангелов: стартап, внимание, марш!

В условиях ограничений возможности привлечь венчурный капитал институциональных инвесторов VC-рынка компании на ранней стадии, как правило, сталкиваются с необходимостью привлечения капитала частных инвесторов.

46% всех опрошенных инвесторов в 2020 году инвестировали на стадии Seed, говорится в отчете «Венчурного Барометра 2020». Этот показатель на 13% выше аналогичного в прошлом году. Треть тех, кто указал Seed как основную стадию инвестирования — бизнес-ангелы.

Рынок частного капитала ранних стадий находится в периоде формирования, наиболее профессиональная часть инвесторов объединяется в сети и клубы, что позволяет более эффективно оценивать риски и осуществлять синдицированные сделки.

Темы

- Чем определяется успех или провал инвестиции?
- Как выглядит распределение ролей в тандеме основатели-инвестор?
- Насколько предлагаемые предпринимателями бизнес модели были адекватны и способны к масштабированию?
- Как происходит их трансформация в период работы с инвестором на пред- и постинвестиционной фазе?
- Чем полезны клубы бизнес-ангелов начинающему инвестору?
- Каким образом представить свой стартап бизнес-ангельскому клубу?
- Как инвесторы определяют ниши для инвестирования?
- На что обращает внимание инвестор в вашем бизнесе, когда принимает решение о выделении денег?

Модератор

Каем Кирилл Владимирович

Старший Вице-Президент по инновациям, Фонд Сколково

Спикеры

Горный Александр Аркадьевич

Основатель, United Investors

Полехин Виталий Александрович

Президент, Международная организация инвесторов INVESTORO

Турпанов Вячеслав Леонидович

Директор ООО «Разведка-Боем»

Алексеева Ольга Александровна

Управляющий партнер, SmartHub

Кудрявцева Анастасия Владимировна

Руководитель программ для членов советов директоров, Ассоциация независимых директоров



**XV СИБИРСКАЯ
ВЕНЧУРНАЯ
ЯРМАРКА**
SIBERIAN VENTURE FAIR

ПРОГРАММА

26 августа 2021

9:30	
10:00	
10:30	
11:00	
11:30	Пленарное заседание Венчурный рынок РФ - 21 век, 21 год: новые правила Зал 5
12:00	
12:30	Питч-зона Зал 5
13:00	Дискуссия Взаимоотношения "инвестор-предпри- матель": юридические аспекты
13:30	Дискуссия Молодежное техноло- гическое предприни- мательство: драйв VS компетенции. Настройка экосистемы
14:00	
14:30	
15:00	Питч-зона Зал 5
15:30	Дискуссия Стартап и глобальный рынок: что? где? когда?
16:00	Конференция Инвестиции в HardWare, Robotics, Промтех: разбор кейсов
16:30	Питч-зона
17:00	ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ВРУЧЕНИЕ НАГРАД
17:30	
18:00	
18:30	
19:00	

26 августа **Зал 5**
11:00-12:15

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ Венчурный рынок РФ - 21 век, 21 год: новые правила

Наступающее десятилетие заставит Россию в корне пересмотреть модель социального и экономического развития, активизировать процессы структурной перестройки в экономике. И изменения в отраслевой структуре российской экономики должны быть связаны в первую очередь с увеличением доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП. Венчурный капитал является одним из серьезных инструментов стимулирования развития наукоемких отраслей.

Согласно данным исследования Российской ассоциации венчурного инвестирования кризис 2020 года обозначил снижение инвестиционной активности институциональных венчурных инвесторов в России, фокус интереса которых сместился к развитым компаниям в ущерб стартапам, находящимся на ранних стадиях развития.

Российский рынок венчурных инвестиций нуждается в институциональных реформах, нацеленных на привлечение дополнительного капитала, увеличение конкурентоспособности венчурных фондов, формирование привлекательной и прозрачной инвестиционной экосистемы

Темы

- Что мешает венчурному бизнесу «выйти на проектную мощность»?
- Как стимулировать приток капитала в сектор венчурных инвестиций и увеличить качество и масштаб потока сделок для инвесторов
- Изменения облика системы институтов развития.
- Какие законодательные изменения могут повлиять на развитие рынка в 2021 г.
- Наиболее перспективные отрасли для инвестирования?
- Чем может помочь международный опыт, чтобы создать работающую венчурную экосистему?
- Опыт развития венчурных инвестиций в регионах

Модератор

Борисов Евгений Ильич
Партнер, директор по развитию, Кама Flow

Спикеры

Кузнецов Евгений Борисович
Генеральный директор, Orbita Capital Partners

Теребенин Андрей Борисович
Управляющий партнер, Sistema Asia Fund

Валетов Анатолий Игоревич
Руководитель, Фонд «Московский инновационный кластер»

Лаврентьев Антон Дмитриевич
CEO, фонд Primer Capital

Николаенко Александр Леонидович
Директор, Государственного автономного учреждения Новосибирской области «Новосибирский областной фонд поддержки науки и инновационной деятельности»

Курин Дмитрий Николаевич
Директор центра по инновациям и инвестициям, МТС

26 августа **Питч-зона**
12:30-13:45

КРУГЛЫЙ СТОЛ Взаимоотношения “инвестор-предприниматель”: юридические аспекты

Любой стартап рано или поздно сталкивается с вопросом, где взять деньги для развития. Можно вложить собственные средства, попросить у FFF или найти инвестора.

У владельца компании сразу же возникает много вопросов: как разобраться с моделью оформления отношений, зачем нужны корпоративный договор и договор займа и как не потерять контроль над собственной компанией.

Темы

- Знакомство инвестора и стартапа, обсуждение условий инвестиционной сделки
- Можно ли договориться без юриста?
- Соглашение о намерениях
- Соглашение о конфиденциальности
- Юридическая и финансовая проверка. На что смотрит инвестор и на что следует обратить внимание стартапам перед дьюдиллом?
- Специфика сделок, связанных с инвестированием венчурных проектов
- Краудфандинг в России в рамках закона об инвестиционных платформах

Модератор

Носова Дарья Владимировна
Партнер и руководитель практики FinTech, O2 Consulting

Спикеры

Борисов Евгений Ильич
Партнер, директор по развитию, Kama Flow

Пушков Антон Михайлович
Управляющий партнёр,
ООО «Центр интеллектуальной собственности «Сколково»

Утехин Антон Юрьевич
СЕО, Инвестиционная площадка StartTrack

Захарова Екатерина Викторовна
Партнер, ASB Consulting Group

Андрусова Анна Владимировна
Руководитель практики «Инвестиционные фонды»,
ООО «Лурье, Чумаков и Партнеры»

Бондаренко Евгения Анатольевна
Управляющий партнер, ЮСКОНСАЛТ

26 августа **Зал 5**
12:30-13:45

ДИСКУССИЯ

Молодежное технологическое предпринимательство: драйв VS компетенции. Настройка экосистемы

Молодежная повестка является приоритетом в государственной политике. Технологический предприниматель – важнейший элемент инновационной системы.

Создание экосистемы комплексного развития студенческого технологического предпринимательства, решение проблемы дефицита инновационных проектов, совершенствование инфраструктуры, поддерживающей создание и развитие студенческих технологических проектов, требуют консолидации усилий и диалога со стороны государства, бизнеса и общества.

Темы

- Среда формирования студенческого технологического предпринимательства
- Компенсирует ли энергия и драйв недостаток компетенций?
- Когда и где привлекать инвестиции?
- Как зарождаются идеи для бизнеса?
- Программы поддержки молодежного технологического предпринимательства
- Какими навыками должен сегодня обладать «молодой предприниматель»?
- Лучшие международные практики
- Формирование эффективной инфраструктуры поддержки и развития молодежного предпринимательства
- Модель страт-ап студии: как это работает?

Модератор

Кизеев Вениамин Михайлович

Партнер стартап-студии «Открытые инновации»

Спикеры

Шадрин Артем Евгеньевич

Генеральный директор, Автономная некоммерческая организация «Национальное агентство развития квалификаций»

Симонова-Емельянова Любовь Игоревна

Директор проектного офиса «Развитие технологий», ПАО Ростелеком

Феодосиади Нина Владимировна

Директор Бизнес-инкубатора, НИУ ВШЭ

Федоров Дмитрий Михайлович

Руководитель проекта Конструкториум, АНО «Агентство стратегических инициатив»

Ведехин Александр Юрьевич

Заместитель директора Департамента государственной молодежной политики и воспитательной деятельности, Минобрнауки РФ

26 августа **Питч-зона**
15:00-16:15

ДИСКУССИЯ Стартап и глобальный рынок: что? где? когда?

Российский рынок прямых и венчурных инвестиций активно вливается в глобальную венчурную экосистему, развивая тем самым и национальную культуру инвестирования и инновационного предпринимательства.

Для многих компаний ориентация только на российский рынок ограничивает возможности развития бизнеса в силу объемов рыночных ниш и возможностей для привлечения инвестиций. Для успешного развития сразу нужно ставить вопрос, когда и как выходить на зарубежные рынки.

Какие возможности, ограничения, преимущества можно встретить на рынках Европы, США, Азии? Каковы особенности ведения бизнеса в разных странах? Как правильно оценить перспективы развития бизнеса на рынке этих стран? Как структурировать бизнес здесь и сейчас.

Темы

- Как стартапу масштабироваться на других рынках?
- Особенности локализации бизнеса в Европе и Азии
- Как привлекать инвестиции в технологические проекты за рубежом?
- Программы поддержки стартапов и инвесторов в Европе и Азии
- Выходить самостоятельно или с поддержкой консультантов, менторов, программ?
- Ресурсы и бюджет при выходе на зарубежный рынок

Модератор

Федоткин Юрий Борисович

Управляющий партнер, бутик-акселератор Expanse Capital

Спикеры

Гольд Роман

Managing General Partner, VentureIsrael

Дементьев Иван Олегович

Руководитель российского офиса,
York Entrepreneurship Development Institute

Иванов Иван Валериевич

Управляющий партнер, Uvecon.VC

Подсосонная Наталья Сергеевна

Заместитель директора ЦНИО по развитию, Сколтех

Охонин Павел Сергеевич

Исполнительный директор, Кама Flow

Калаев Дмитрий Владимирович

Партнер венчурного фонда «ФРИИ инвест»

Чепурной Владимир Андреевич

Директор, Хельсинки-Центр в Санкт-Петербурге

26 августа **Зал 5**
15:00-16:15

КОНФЕРЕНЦИЯ

Инвестиции в HardWare, Robotics, Промтех: разбор кейсов

По данным исследования российского венчурного рынка, проводимого ежегодно РАВИ, традиционным лидером по объему и количеству сделок был и, по оценкам экспертов, останется в ближайшем будущем сектор ИКТ: в нем сочетаются меньший инвестиционный цикл и необыкновенная востребованность абсолютно во всех областях экономики.

При этом многие эксперты отмечают, что в ближайшее время стоит ожидать роста интереса инвесторов к таким секторам, как HardWare, DeepTech, робототехника, VR, AI, создание новых материалов.

Однако специфические для них бизнес-модели не всегда позволяют получить большие оценки стоимости за короткий промежуток времени, по сравнению с soft-ориентированными компаниями, маркетплейсами и др. На российском рынке ситуация дополнительно осложняется критически малым количеством стратегических партнеров, относительно невысоким объемом рынка, специфическим устройством цепочки добавленной стоимости и кооперации.

Темы

- Особенности масштабирования бизнес-моделей
- Как максимизировать рост стоимости?
- Барьеры в работе с промышленными предприятиями
- Опыт венчурных инвестиций в компании высокотехнологичных отраслевых секторов
- Проекты каких стадий могут рассчитывать на финансирование?
- Где искать инвестиции? Кто инвестирует в сектор?
- Основные подходы при инвестировании
- Раунды, транши, бюджет: что важно учитывать?
- Как не потерять время и успеть масштабироваться глобально?

Модератор

Борисов Евгений Ильич
Партнер, директор по развитию, Kama Flow

Спикеры

Чурилов Олег Валерьевич
Генеральный директор, ООО «РМС»

Волотовская Елена Александровна
Руководитель фонда Softline Venture Partners, вице-президент группы компаний Softline, глава комитета по ИТ общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», член Общественного совета при Минцифры России

Заворин Андрей Владимирович
Управляющий директор, iVoice Technology

Мендзевровский Игорь
Директор, Группа компаний Enterideas

Новиков Дмитрий Валерьевич
Ментор, Акселератор Way2A

Куликовский Алексей Петрович
Главный специалист, Фонд содействия инновациям