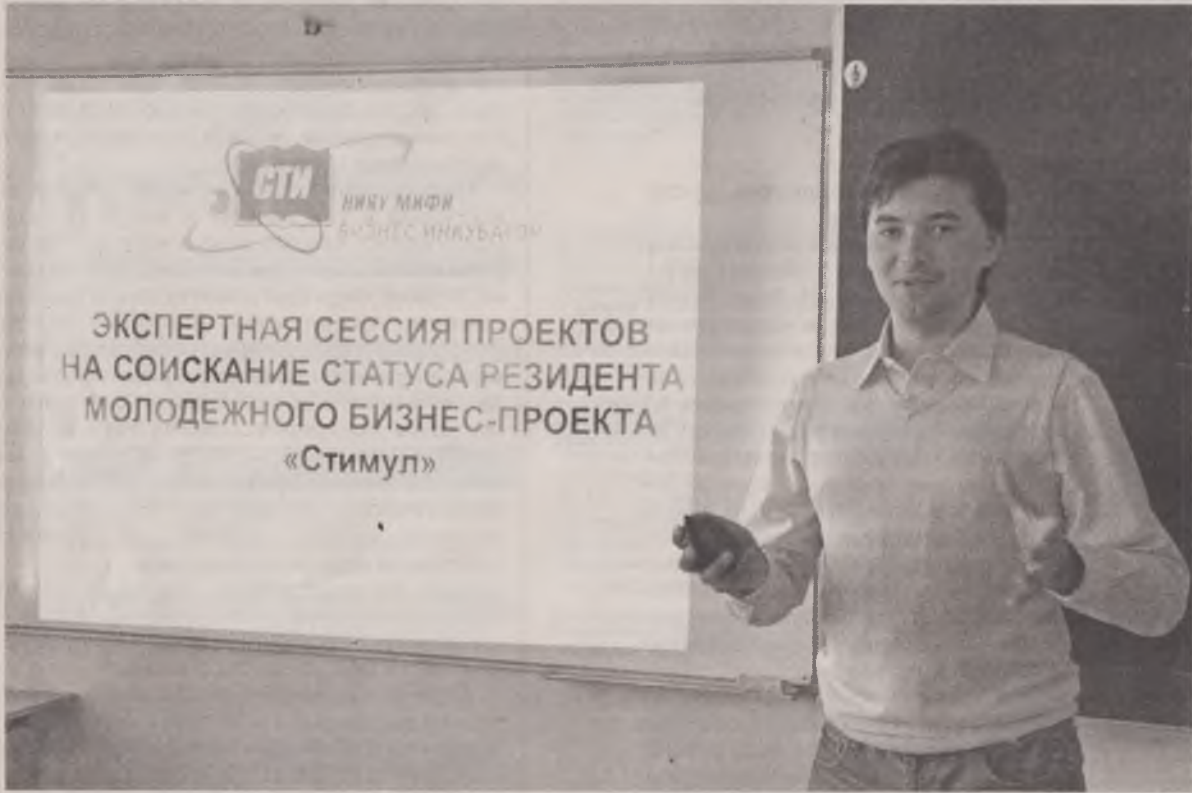


# Инкубатор дня умников

## Или зачем Денис Бибко бросил столичную карьеру



■ Странный человек – Денис Бибко, новый директор студенческого бизнес-инкубатора. Странный – по общепринятым меркам. Оставил успешную карьеру в Москве и вернулся в Северск, дав себе зарок: до 25 лет попробовать себя в роли свободного предпринимателя и ученого.

Знакомьтесь, Денис Бибко. Еще вчера он в числе других студентов сидел в аудиториях Северского технологического института НИЯУ МИФИ, постигал тонкости разных наук, общался со сверстниками. Сегодня он, будучи директором молодежного бизнес-инкубатора родной альма-матер разрабатывает новую концепцию не так давно вверенной ему организации.

### Между «вчера» и «сегодня»

Между этим «вчера» и «сегодня» была успешная защита диплома, разработка собственных бизнес-проектов, самообразование, открытие своего дела и работа в Москве в компании Госкорпорации Росатом. Несмотря на явные радужные перспективы, которые мог обеспечить намечавшийся карьерный рост в столице нашей Родины, Денис вернулся в Северск. У многих это решение вызвало, мягко скажем, удивление. Он же объясняет свой поступок тем, что в Томской области есть масса возможностей для продвижения инновационных бизнес-проектов и свобода для самореализации. В эпоху новой экономики не так важно, где ты живешь главный ресурс не деньги, а знания – их можно черпать независимо от места жительства. Работая наемным сотрудником, он остро почувствовал в Москве отсутствие главного для себя – творческой составляющей.

– Денис, тебя смело можно назвать успешным молодым человеком. Если предположить, что в свое время ты выбрал другой вуз, как бы все повернулось?

– Я думаю, что пока рано говорить об успешности, но все действительно могло быть по-другому. Тем более я собирался на ФТФ ТПУ. Но послушав, наверное, единственный раз свою маму, не ошибся, поступив в СТИ НИЯУ МИФИ, тогда еще СГТА, на Факультет технологий управления, специальность – прикладная информатика в экономике. Благодаря моему декану и заведующему кафедрой, на ФТУ собралась очень сильная команда технарей и экономистов. Они мне дали знания, позволяющие не только реализовывать свои бизнес-проекты и технологии, но и обучать этому других людей. Я убежден, что основа основ – техническое образование, пусть даже с элементами гуманитарного или экономического. Именно здесь я получил необходимую теоретическую базу этих знаний и, самое главное, учеба в институте дала мне свободу самовыражения. За это я очень благодарен своим преподавателям. Они из меня сделали специалиста.

Например, первый наш коммерческий проект был – организация стройотрядов. Это не мешало мне учиться, придумывать новые проекты, выставлять их на разные областные и федеральные конкурсы и в результате успешно защититься и получить красный диплом НИЯУ МИФИ. Выбор деятельности – вот, что формирует тебя как личность. И он у меня был. Наш институт дает много возможностей, ведь сегодня он занимает лидирующие позиции в рейтинге структурных подразделений НИЯУ МИФИ по многим показателям. Здесь можно получить хорошее техническое образование, а созданный недавно Центр карьеры ГК «Росатом» стал надежным помощником в содействии выпускникам в трудоустройстве.

### Айда в предприниматели!

– Кстати, у тебя самого были ли трудности с трудоустройством?

– В нашем институте я получил не только знания, но и опыт. Когда пришло время искать работу, так вышло, что, по сути, не меня выбрали, а я выбирал, где хочу трудиться. Я приходил на собеседования со своими предложениями, как готовая единица, а не как подчиненный. Меня практически везде были готовы взять, но я продолжал поиск. В результате меня пригласили бизнес-тренером по IT направлению в московскую компанию Госкорпорации Росатом – это было то, что я искал. Через месяц я получил повышение и 12 человек в подчинение, высокую зарплату. Четыре месяца работы в качестве наемного сотрудника крупной компании мне хватило, чтобы оценить свои перспективы (с каких-то общепринятых позиций достаточно хорошие) – со временем жилье в Москве, карьерный рост. Но я также понял, что меня это не устраивает и дал зарок до 25 лет попробовать себя

в роли свободного предпринимателя и ученого. Я вернулся в Северск с целью работать в бизнес-инкубаторе и в качестве бизнес-тренера вовлекать молодежь нашего города в предпринимательскую деятельность, развивать это направление и продвигать это направление и продвигать собственный инновационный продукт, дать жизнь своему бизнес-проекту. Этим я сейчас и занимаюсь.

### Стартап-тусовка

– Вот мы подошли к самому главному к твоей сегодняшней деятельности. С приходом нового директора обычно происходят изменения. Студенческий бизнес-инкубатор СТИ НИЯУ МИФИ, каким ты его видишь?

– Как у других подобных организаций, наша задача – это регистрация малых инновационных предприятий. Раньше бизнес-инкубатор северского института занимался вовлечением в предпринимательскую деятельность именно студентов. Но тут есть одна тонкость: далеко не каждый студент, занимающийся наукой, разрабатывающий что-то, может, хочет и будет продавать.

Мы решили посмотреть на это по-другому, более широко и создать здесь стартап-тусовку по опыту наших томских коллег. В нее обычно вовлечены: инноваторы, создающие что-то; продающие это менеджеры; экспертное сообщество; инвесторы – люди, располагающие средствами; менторы – консультанты. Такое сообщество в Северске придется создавать с нуля.

Об успехе и первых результатах можно говорить только через два-три года. В настоящее время мы формируем банк проектов. Совсем недавно у нас прошла экспертная сессия, на которой школьники, студенты нашего института и вузов Томска, сотрудники СТИ НИЯУ МИФИ и ОАО «СХК» представили 21 проект. Хочу отметить, что были действительно достойные предложения. Расскажу про один, мне он очень понравился. Ребята придумали прибор, который работает на основе превраще-

ния энергии тепла в электричество. Например, в походных условиях от него можно зарядить айфон. Самое главное, что это работает. Подобный прибор американцы только готовят к представлению на рынок.

Экспертная сессия – это был первый шаг. Нам не важно, какая идея, школьник или студент хочет ее осуществить. Наша задача – подхватить и помочь превратить идею в коммерциализуемый продукт. В результате, она, конечно, будет сильно отличаться от начального вида – но это нормальная практика. Некоторая, но далека не вся молодежь приходит подготовленная. Они уже говорят на языке рынка, понимают, что такое целевая аудитория, портрет потребителя и все остальное. Они знают то, чего не знают взрослые предприниматели.

### Предпринимательская диссертация

– Денис, мы все говорим о чьих-то проектах, идеях. Чему посвящен твой собственный инновационный продукт?

– Меня посетила идея создания сервиса, благодаря которому любой желающий сможет заказать товары, продукты, услуги в своем городе через интернет. Нечто подобное уже есть в крупных городах. Дело это не быстрое. Проект реализуется в несколько этапов и рассчитан на несколько лет. У меня полгода ушло на написание качественного бизнес-плана и привлечение стартовых инвестиций. Уже зарегистрирован домен, то есть его адрес. Регистрируем компанию. Готовимся к запуску первого модуля, который направлен на продвижение фирм городов Российской Федерации в социальных сетях. Первые продажи начнутся с середины июля, тогда и можно говорить об успехах и перспективах проекта. Но коммерческий успех не самоцель – реализация проекта войдет в практическую часть моей диссертации, работать над которой я начну в ближайшее время.

Яна СЕРОВА



■ Двадцать один проект представили школьники, студенты, сотрудники СХК и СТИ на экспертной сессии в студенческом бизнес-инкубаторе. В первом ряду, кстати, вы можете увидеть известного северского рэпера Рината Курбанбаева. В июле Ринат должен поехать в Голливуд, как победитель конкурса «Гордость нации», а пока вместе с другими ребятами защищал свой бизнес-проект.