

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ПОДВОДЯТ К ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА СТАЛА ПЕРВОЙ МАСШТАБНОЙ ПРОГРАММОЙ ПО ПОДДЕРЖКЕ РЫНКОВ ПРОРЫВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ, В ЕЕ РАМКАХ 51 ПРОЕКТ ПОЛУЧИЛ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ, БЫЛИ РАЗРАБОТАНЫ И ИНСТРУМЕНТЫ НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ. ОДНАКО ТЕПЕРЬ ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМ СТАНОВИТСЯ ВОПРОС ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ИЗ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО БЫ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ АКТИВНЕЕ КОНКУРИРОВАТЬ И НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ.

ТАТЬЯНА ЕДОВИНА

Решение о запуске Национальной технологической инициативы было принято еще в 2015 году: новый механизм должен был дать поддержку прорывным проектам, способным обеспечить глобальное лидерство российских компаний на только зарождающихся рынках — нетах. К их числу отнесли: «Автонет», «Аэронет», «Маринет», «Нейронет», «Хелснет», «Энерджинет» и «Технет». По этим рынкам были сформированы «дорожные карты» — документы, содержащие обоснование перспективности конкретного сегмента, возможности по его развитию и препятствия для появления компаний и продуктов, способных завоевать мирового потребителя.

Ключевым конструктивным элементом НТИ помимо рынков будущего стали сквозные технологии — технологии, создающие наиболее ощутимые трансформационные эффекты при переходе к большинству рынков будущего и позволяющие создавать долгосрочные конкурентные преимущества для компаний НТИ. К таким технологиям, например, относятся технологии искусственного интеллекта, беспроводной связи, новых источников энергии и многие другие.

С целью решения задач устранения технологических барьеров и кадрового обеспечения НТИ по направлениям каждой сквозной технологии были созданы новые организационные инструменты, такие как центры компетенций на базе университетов и исследовательских организаций, инфраструктурные центры по каждому из рынков, а также такие структуры, как «Платформа НТИ», «Университет 20.35».

В текущем году были утверждены и «дорожные карты» по сквозным технологиям в рамках нацпрограммы «Цифровая экономика». Они охватывают семь ключевых направлений: технологии виртуальной и дополненной реальности, нейротехнологии и искусственный интеллект, квантовые технологии, новые производственные технологии, компоненты робототехники и сенсорику, системы распределенного реестра, технологии беспроводной связи. На всю программу предусмотрено 1,6 трлн руб. до 2024 года, что должно дать увеличение внутрен-

них затрат на развитие цифровой экономики за счет всех источников (по доле в ВВП) не менее чем в три раза по сравнению с 2017 годом.

По пяти направлениям правительство заключило с госкомпаниями соглашения о намерениях по развитию отдельных высокотехнологичных направлений, целями которых является создание коммерциализируемых продуктовых решений в ходе развития сквозных технологий.

Так, Сбербанк возглавил направление искусственного интеллекта, «Ростех» — развитие квантовых сенсоров, распределенных реестров и сетей связи для интернета вещей, «Росатом» — квантовые вычисления и технологии создания новых материалов и веществ, а РЖД — квантовые коммуникации. Также подписано трехстороннее соглашение с «Ростехом» и «Ростелекомом» по направлению «Беспроводная связь нового поколения».

«У нас потенциальных „единорогов“ гораздо больше, чем кажется. Но их росту мешает недостаточный аппетит к риску. В обычном бизнесе ты покупаешь дешево и продаешь дорого. В венчурном бизнесе, чтобы продать дорого, надо купить дорого», — отметил спецпредставитель президента РФ по вопросам цифрового и технологического развития Дмитрий Песков. При этом, по его словам, чтобы решать серьезные технологические задачи, нужны серьезные средства: «если у вас нет компании, которая может инвестировать вдолгую, никаких средств государства не хватит. Государство может помочь один раз, а потом они закончатся. У нас может быть 35 прекрасных компаний, которые делают беспилотники, но, чтобы вывести на тестирование 100 машин, нужно быть уже «Яндексом». Поэтому нам все равно понадобятся крупные технологические компании, которые умеют в это инвестировать. Вопрос в том, будут ли это новые компании или же это будут структурные подразделения существующих компаний». «Проблема в том, что мы не можем позволить себе дожидаться, пока у нас 100 „Яндексов“ родятся естественным путем, у нас для этого слишком маленький рынок», — пояснил Дмитрий Песков.

Поэтому все более важным становится выведение новых разработок на глобальные рынки. Пока компании зачастую сталкиваются как с нехваткой компетенций, так и с трудностями в поисках партнеров на зарубежных рынках. Глава Российской венчурной компании (РВК) Александр Повалко отметил и другую проблему. «Мы, с одной стороны, довольно много говорим об экспорте и выходе наших компаний на глобальные рынки, с другой — настойчиво утверждаем, что компании должны оставаться российскими. Если говорить о технологических решениях и платформах, так не происходит. Выходя на большие внешние рынки, вы сталкиваетесь с необходимостью привлечения иностранных инвестиций», — заметил Александр Повалко. — Неизбежно вы начинаете делиться с партнерами. При выходе на глобальные рынки внешние



ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ КАК В РАМКАХ НТИ, А ТАКЖЕ ДРУГИХ ГОСПРОГРАММ, ДОЛЖНЫ ПОМОЧЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ ВЫЙТИ НА ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК

инвестиции неизбежны по крайней мере для средних компаний стоимостью до \$1 млрд. Этого не надо бояться».

По словам Олега Теплового, генерального директора VEB Ventures (венчурная дочка ВЭБ.РФ), в России уже построена инфраструктура для создания и развития стартапов, есть институты развития, есть РЭЦ, который помогает в продвижении товаров и услуг на внешние рынки. При этом он напомнил, что национальный лидер — это не всегда крупный игрок, но это всегда компания, которая либо занимает место на глобальном рынке, либо создает новый рынок и занимает на нем позицию «единорога». «Как показывает практика, российский технологический рынок не позволяет быстро встать на ноги. Надо рассчитывать на мировой рынок», — добавил Олег Теплов.

Новым инструментом, стимулирующим появление значительного числа перспективных проектов, должен стать Национальный сетевой акселератор технологических стартапов (НСА) — под это аббревиатурой пока скрывается идея координации действий технологических компаний, институтов развития, региональных управленческих команд, акселераторов, бизнес-инкубаторов, вузов и других участников экосистемы технологического развития на одной площадке.

Разработать общую для всех модель взаимодействия должны участники интенсива «Зимний остров», а в более широком ключе проблему гармонизации мер поддержки обсуждают также участники форума «Глобальное технологическое лидерство», организованного «Платформой НТИ» и РВК. Предполагается, что акселератор станет «точной сборкой интересов и ресурсов заказчика и

сервисов одного из потенциальных исполнителей или их консорциума», в которой акселерационные сервисы будут представлены в виде измеримых эффектов (качественных и количественных), которые заказчик на акселерацию поставил в виде задачи, оплатил и получил, а исполнитель предоставил.

«Вокруг АСИ за восемь лет работы собрался широкий круг дочерних и партнерских структур. Вместе с тем экосистема агентства только формируется, и мы бы хотели, чтобы она была эффективной и полезной для государства и ее участников», — отметил заместитель генерального директора — сетевой директор АСИ Георгий Белозеров. — Важна синергия в деятельности экспертной и партнерской сетей АСИ, построенных вокруг сервисов агентства».

По его словам, главная задача — запустить совместную работу элементов экосистемы. Уже есть, к примеру, сеть «Точек кипения», которые можно использовать как инфраструктуру для офлайн-части акселерации, так что сетевой акселератор — это не новая организационная структура, это объединение участников с разными сервисами. Предполагается, что заказчик на тот или иной продукт может из разных сервисов собрать цепочку от идеи до выведения на рынок конкретного продукта. Потенциальными заказчиками, в частности, могут стать госкомпаниями, отвечающие за развитие сквозных технологий.

Помимо этого на интенсиве должно быть запущено сообщество образовательных стартапов EduNet. В рамках же экспортного трека пройдет акселерационная программа подготовки технологических компаний к выходу на глобальные рынки Go Global. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Национальная технологическая инициатива»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ»

Анатолий Гусев — автор дизайн-макета

Рекламная служба:

Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262

Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат»

Татьяна Едовина — выпускающий редактор

Ольга Еременко — редактор

Сергей Цомык — главный художник

Екатерина Липатова,

Галина Кожеурова — фоторедакторы

Екатерина Бородулина — корректор

Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».

Адрес: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ —

ПИ № ФС77-76923 от 11.10.2019

Типография: Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»

109548, Москва, ул. Шоссейная, дом 4Д

тел.: (495) 276-1606, факс: (495) 276-1607

print@pkpp.ru, www.pkpp.ru

Тираж: 75000. Цена свободная

Ограничение: 16+

Фото на обложке: Предоставлено НТИ