

«Мы открыли новый пласт российских технологических компаний»

Заместитель главы Российской венчурной компании (РВК), директор по развитию инновационной инфраструктуры **Михаил Антонов** в интервью Review рассказал о новых сервисах для участников и партнеров рейтинга, а также о создании единой цифровой платформы, которая обеспечит доступ к мерам поддержки всех институтов развития.

— интервью —

— **Какие изменения произошли в методологии рейтинга «TechУспех» в этом году? Поменялся ли процесс отбора компаний?**

— За прошедший год мы сделали целый ряд шагов в развитии различных сервисов на базе рейтинга «TechУспех». В итоге он стал более технологичным. Во-первых, мы сумели открыть новый пласт российских технологических компаний, которые раньше были не видны не только на федеральном, но даже и на региональном уровне. Кроме того, в этом году в рейтинге сократилась доля компаний, занимающихся традиционными технологиями, и в то же время существенно больше стало быстроразвивающихся, быстрорастущих компаний на действительно новых рынках.

Еще одно важное изменение — в мае 2019 года мы перешли на новую Цифровую платформу РВК. Обновленный интерфейс позволил существенно сократить время на заполнение анкет, избавил от необходимости обмена бумажными документами и повысил прозрачность критериев оценки. Благодаря платформе участники рейтинга в ближайшее время получат достаточно широкий спектр возможностей, в том числе от других институтов развития. Это следующий шаг глобализации сервисов, потому что сегодня, конечно, все ждут, когда же появится единое окно доступа к различным мерам поддержки.

Таким образом, в этом году мы полностью перезагрузили и контент, и рамку, но суть рейтинга осталась прежней — мы ищем те компании, которые находятся на острие технологического прорыва, которые готовы как выводить свои технологии на глобальный рынок, так и развиваться в российском контексте.

— **В чем заключается идея автоматического скоринга в рамках платформы?**

— Это апробация технологии сбора информации о компаниях. Когда мы понимаем, с кем работаем, то берем данные из всех возможных источников. Участникам же, в свою очередь, мы даем доступ к группе сервисов, которые можно получить прямо «на месте», к примеру, компания может оценить экспортный потенциал своего продукта. Мы планируем, что количество таких сервисов будет все время расти. Например, сейчас мы обсуждаем с МСП банком сервис по

оценке размера кредитного лимита. В такой цифровой экосистеме выстраивается интерактивное общение между институтами развития и бизнесом. По тому, какими сервисами воспользовались компании, мы можем отслеживать их стратегии и динамику. К примеру, мы видим, что компания оценила экспортный потенциал, искала экспортное финансирование, а значит, скорее всего, у нее зреет проект по экспансии на внешние рынки. И здесь нам уже не нужно шесть рукопожатий — большинство из этих компаний мы либо знаем лично, либо через наших партнеров. Мы можем с ними поговорить, понять, чем РВК им может быть полезна.

В будущем, по мере появления партнерских сервисов мы планируем превратить платформу в маркетплейс. Модели скоринга будут для каждого партнера свои, целевые. Сейчас на платформе уже действуют четыре программы поддержки НТИ, которые включают помощь в привлечении финансирования, поиске партнеров и заказчиков в России и за рубежом, пилотировании проектов, преодолении правовых и административных барьеров. Кроме того, пользователи платформы могут принять участие и в отборе рейтинга «TechУспех».

— **То есть компания, когда подает заявку, может пройти разные инструменты скоринга и сразу получить некую оценку своего потенциала?**

— Пока скоринг готов только для рейтинга. Так мы проверяем участников на соответствие основным критериям «TechУспеха». Кроме того, у нас есть сервис, который позволяет компаниям понять, подходят ли они под парадигму Национальной технологической инициативы, и имеет ли смысл им подавать заявку в соответствующие программы поддержки. Здесь важной историей является экспресс-экспертиза. Компания на выходе получает профиль заявки и общую оценку, которая показывает в целом пригодность ее проекта. В этом профиле сразу видно, где показатели проседают, чего компании не хватает, чтобы попасть в рамку НТИ, — экспортных амбиций, емкости рынка, технологической компоненты. Компаниям зачастую не хватает именно обратной связи: они отправляют заявки, как в космос, и ждут, рисуют перспективы получения грантов, а заявка на самом деле лежит где-то в углу файлохранилища.



АНТОНОВ МИХАИЛ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

В 1988 году окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова. Кандидат экономических наук.

С 1988 года работал в Центральном экономико-математическом институте АН СССР и Институте проблем рынка РАН. В 1994 году стал ведущим экономистом отдела финансового анализа АКБ «Национальный кредит». С 1996 по 2004 год занимал ряд руководящих должностей в консультационной компании ПАКК, в том числе с 2002 года являлся генеральным директором. С 2004 по 2005 год — заместитель губернатора Пермской области — руководитель департамента агропромышленного комплекса и продовольствия. С 2005 по 2008 год — заместитель председателя правительства Пермского края. В 2008 году перешел на должность вице-президента по стратегическому развитию ОАО «Уралкалий». В июне 2009 года избран в совет директоров ОАО «Уралкалий». С 2011 по 2012 год — заместитель председателя правительства Пермского края, исполняющий обязанности председателя правительства Пермского края, председатель правительства Пермского края.

В 2012 году был назначен директором проектного офиса Московской школы управления «Сколково», а также возглавил проектный офис программы «5–100». С 2017 года — заместитель генерального директора — директор по развитию инновационной инфраструктуры АО РВК.

— **Чем рейтинг «TechУспех» может быть интересен крупному бизнесу?**

— «TechУспех» как продукт стал интересен для наших партнеров — представителей крупного бизнеса — ровно потому, что это не просто ранжированный список, а живая база, из которой можно многое понять о компаниях. В целом прошлый год был поворотным в отношении крупных корпораций к технологическим инновациям: если раньше они их любили издали, то сейчас мы видим совместное дви-

жение. С одной стороны, правительство активно стимулирует бизнес к участию в инновационных процессах, а с другой — и сами корпорации осознают важность технологической повестки. Если пару лет назад корпорации буквально заставляли создавать корпоративные венчурные фонды, то сейчас они сами активно в этом направлении работают, кто-то публично, кто-то, наоборот, не привлекая лишнего внимания. Можно сказать, что у топ-10 крупных корпораций уже есть такие венчурные фонды.

РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ (РВК)

Государственный фонд фондов, институт развития венчурной отрасли Российской Федерации. Основные цели деятельности АО РВК: стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и исполнение функций Проектного офиса Национальной технологической инициативы (НТИ). Уставный капитал АО РВК составляет более 30 млрд руб. 100% капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (Росимущество). Общее количество фондов, сформированных АО РВК, достигло 27, их суммарный размер — 51,2 млрд руб. Доля АО РВК — 28,5 млрд руб. В портфель фондов РВК входит 189 портфельных компаний. Совокупный объем проинвестированных средств — 15,4 млрд руб.

С другой стороны, крупному бизнесу со стартапами работать объективно тяжело — это принципиально разные ментальности, высокие риски. Корпорациям нужны готовые решения, а стартап чаще всего готов предложить только прототип. Поэтому очень часто приоритетной для многих корпораций, в частности для «Росатома» и «Ростеха», является модель, где они берут среднюю технологическую компанию, которая обеспечивает комплексное решение — и «железо», и софт, и специалистов, и их обучение, и настройку продукта, и мониторинг, и утилизацию. А уже эта средняя компания интегрирует в себя инновационные решения, которые приходят от стартапов. Одно дело, когда с большой корпорацией имеет дело маленький стартап, и совсем другое — средняя компания, которая чувствует себя вполне комфортно на рынке, знает обычаи делового оборота, имеет опыт работы, в том числе за рубежом. Такая модель очень удобна для корпораций, и они крайне заинтересованы в поиске средних технологических бизнесов. Рейтинг «TechУспех» как раз способен помочь в этом.

— **Можете выделить корпорации, которые активнее других работают с вами по «TechУспеху»?**

— В этом году партнерами рейтинга стали авиастроительная корпорация Airbus и «Северсталь». Обе компании принимали участие в экспертизе российских быстрорастущих технологических компаний и будут искать новые технологии среди участников.

— **Какие еще сервисы могут появиться на Цифровой платформе РВК?**

— У нас подписано соглашение с Корпорацией МСП, в рамках которого мы прорабатываем возможность интеграции их сервиса для технологических «газелей» на нашу платформу. Помимо институтов развития, мы можем работать с промышленными партнерами. В этом случае партнер обозначает технологические приоритеты, а мы осуществляем мэчнинг — ищем подходящие продукты и решения. Список сервисов платформы является открытым. Какие-то будут уходить, какие-то появляться. Уверен, что как только мы разместим сервис Корпорации МСП, то число желающих резко вырастет. Для Корпорации большую ценность представляет именно наша скоринговая модель: поиск ком-

паний через нашу платформу убирает из их бизнес-процесса весьма затратный и непрофильный для банка кусок, а от нас они получают клиента с историей.

— **Какие компании попадают в вашу базу? Это не только участники рейтинга?**

— В базу включаются пользователи всех сервисов РВК. «TechУспех» лишь один из них, на платформе также аккумулируются компании, участвовавшие в программах поддержки НТИ или, к примеру, технологических конкурсах. Если стоп-факторы не сработали и компании нет в черных списках, то мы сразу берем ее в оборот.

— **Собираете ли вы информацию о том, какими мерами поддержки уже пользовалась та или иная компания?**

— Сейчас мы запрашиваем эти данные в Агентстве инноваций г. Москвы, но коллеги пока работают в тестовом режиме. Они предоставляют по ИНН информацию о том, в какие институты поддержки компания обращалась, где получала финансирование. На сегодня это, наверное, одна из самых продвинутых информационных экспертных систем.

Потребность в формировании единого «облака» для всех институтов развития также появилась после аналогичного запроса — чтобы можно было отслеживать получение компаниями мер поддержки. Сейчас регулярно возникают ситуации, когда на Экспертном совете НТИ оценивается проект и коллеги говорят, что уже выделяли финансирование — это может быть и Фонд Бортника, и «Сколково». Для нас это нормальная практика, так как объем грантов принципиально разный, — компания могла получить первые деньги в Фонде Бортника, а затем достать до НТИ. Но важно отслеживать то, как бизнес развивается. Если первые гранты дали толчок к росту, то у нас возникает дополнительная уверенность в том, что компании можно выделить и больший объем поддержки. Ситуация же, когда получили деньги в одном институте развития, не закончили проект, не показали результат, а потом пришли в другой, доверия не вызывает. Когда единая система будет запущена, мы сможем отслеживать трансакции компаний-получателей поддержки по всем институтам развития.

Интервью взяла
Татьяна Едовина

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЕ РВК					
ИНФРАСТРУКТУРА НТИ Поддержка инфраструктурных проектов, создающих условия для развития компаний, ориентированных на мировые рынки	ЭКСПОРТ НТИ Поддержка финальных стадий разработки и вывода на зарубежные рынки технологических продуктов	СПИН-ОФФ НТИ Поддержка создания новых бизнесов по направлениям НТИ на базе крупных технологических компаний	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ НТИ Поддержка проектов, направленных на создание работающих прототипов прорывных инновационных продуктов	РЕЙТИНГ «ТЕХУСПЕХ» Рейтинг «TechУспех» — инструмент продвижения перспективных быстрорастущих технологических компаний, обладающих потенциалом лидерства на российском и глобальном рынке	НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ Приоритетный проект Минэкономразвития РФ направлен на обеспечение роста отечественных частных высокотехнологичных экспортно ориентированных компаний-лидеров и содействие в формировании на их базе транснациональных компаний
МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ
• Гранты и инвестиции до 495 млн руб. • Помощь в поиске российских партнеров и заказчиков • Преодоление правовых и административных барьеров • Привлечение иностранных партнеров	• Гранты и инвестиции до 495 млн руб. • Участие в экспортном акселераторе • Помощь в поиске технологических партнеров в России и за рубежом • Международный GR	• Субсидирование процентной ставки по целевым кредитам • Поиск партнеров и заказчиков • Преодоление административных барьеров • Вход в капитал проектных компаний (SPV) в размере до 495 млн руб.	• Гранты и инвестиции до 165 млн руб. • Помощь в поиске партнеров и заказчиков • Преодоление правовых и административных барьеров • Технологическая кооперация	• Попадание в приоритетные списки господдержки • Экспертная оценка состояния компании • PR и GR для компании на российском рынке	• Попадание в приоритетные списки получения господдержки • Консьерж-сервис с доступом к инструментам развития от государства • PR и GR компании на российском и зарубежных рынках
КОМУ ПОДХОДИТ	КОМУ ПОДХОДИТ	КОМУ ПОДХОДИТ	КОМУ ПОДХОДИТ	КОМУ ПОДХОДИТ	КОМУ ПОДХОДИТ
Проектам, направленным на создание испытательных полигонов, научно-исследовательских, инжиниринговых и сертификационных центров, акселераторов бизнесов по направлениям сквозных технологий НТИ	Средним и крупным технологическим компаниям, нацеленным на создание инновационных продуктов и технологий с высоким экспортным потенциалом	Технологическим проектам, нацеленным на создание инновационных продуктов и технологий на базе крупных технологических компаний	Небольшим командам, технологическим компаниям, научно-исследовательским центрам	Технологическим компаниям с темпом роста выручки от 15% в год	Технологическим компаниям с годовой выручкой от 500 млн до 30 млрд руб.
ИСТОЧНИК: SERVICES.RVC.RU.					