

«НТИ — ЭТО НЕ ПРОСТО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ РАЗВЛЕЧЕНИЕ»

ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО ЗАПУСКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ НТИ НЕ ДОСТАТОЧНО ВЫДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ГРАНТОВ. О ТОМ, КАК РАСШИРИТСЯ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ И ПОЧЕМУ СТРАТЕГИЯ ИНИЦИАТИВЫ БУДЕТ ПЕРЕФОРМУЛИРОВАНА В ЛОГИКЕ ВЫЗОВОВ И БАРЬЕРОВ, В ИНТЕРВЬЮ ВG РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ КОМПАНИИ АЛЕКСАНДР ПОВАЛКО.

BUSINESS GUIDE: В чем будет заключаться обновление стратегии НТИ? Чем обусловлена потребность в такой корректировке?

АЛЕКСАНДР ПОВАЛКО: Базовый посыл в стратегии НТИ сохраняется: на наших глазах возникают новые рынки, они начинают формироваться сейчас, а к 2035 году их объем превысит \$100 млрд. И у нас есть возможность занять значимые позиции на этих рынках, опережающим образом вкладывая ресурсы в людей, технологии, платформы, инфраструктуру. Первый этап, который мы прошли, — это условно формирование сообществ, а также первоначальный отбор и поддержка проектов. Но время показало, что, к примеру, 317-е постановление работает не в полной мере, а «дорожные карты» «нетов» как инструмент не запустились. Поэтому сейчас требуются их переосмысление, переопределение, переписание рынков и стратегий поведения для достижения лидерства. Первоначально «дорожные карты» были номинированы в виде проектов, то есть они включали оценку потенциала рынка, обоснование, почему рост будет здесь, а дальше описание набора проектов. Это не работает, потому что поддержка осуществляется для проектов, которые реализуются в целях достижения результатов по «дорожным картам». В результате получается такой замкнутый цикл, без движения вперед.

Сейчас понятно, что в «дорожных картах» должны быть прописаны как стратегии поведения, так и критерии оценки тех или иных наших действий. И тогда все, что ложится на эти критерии и помогает продвигаться к цели, должно поддерживаться, а все прекрасное, все волшебное, с единорогами, с розовыми молниями, что не укладывается в эти критерии, — от этого мы должны отказаться.

BG: О каких критериях идет речь? Как это может быть прописано в «картах»?

А. П.: На мой взгляд, стратегия НТИ должна быть переформулирована в логике вызовов и барьеров. К примеру, мы понимаем, что «Автонет» — это умение беспилотных и прочих транспортных средств взаимодействовать между собой, обмениваться информацией. Это существенное увеличение пропускной способности сети, повышение скорости, сокращение временных затрат, более эффективная логистика. Чтобы все это у нас поехало и полетело, нужно сделать технические устройства. Но пока технологии не позволяют гарантировать безопасность движения беспилотников в условиях плохой видимости, а качество обмена информацией между машинами, защищенность этих каналов не позволяют двигаться выше определенной скорости, зато позволяют с мобильного телефона эти устройства взломать. Есть и иные барьеры, в частности восприятие беспилотников обществом. Необходимо приложить усилия, чтобы преодолеть страхи, связанные с использованием технологии — на это уйдет определенное время. Наконец, есть нормативные ограничения. Вот из такой комбинации вызовов и барьеров у нас и должна состоять «дорожная карта». Они будут неодинаковые, поскольку рынки разные, структуры будут у всех разные, это большая интеллектуальная работа — представить, как это будет выглядеть и какие инструменты будут комплементарны тому или иному рынку.

BG: Набор рынков при этом останется прежним?

А. П.: Пока мы ориентируемся на тот набор, который есть, но уже понятно, что его можно расширять. Это касается и безопасности, и пищи, возможно, выделение из «Аэронега» задачи по развитию космических технологий, например, в «Спейснет».

BG: Будут ли меняться целевые показатели? Сейчас в «дорожных картах» прописано, что к 2035 году должна быть достигнута определенная доля на мировом рынке, столько-то компаний должны стать глобальными игроками.

А. П.: НТИ — это не просто интеллектуальное развлечение, мы вкладываем в это деньги — и государственные, и частные, отвлекаем существенные ресурсы. У нас должен быть осмысленный эффект, продемонстрированный в результате этих инвестиций, поэтому объем рынка и доля российских компаний на этом рынке — это показатели, от которых мы уходим не собираемся. Должен быть конечный показатель, который, в свою очередь, складывается из ряда промежуточных: количество ученых, патентов, но именно итоговый показатель действительно важен для нас.

BG: С момента старта НТИ прошло три года, в каких рынках уже наблюдается технологический прорыв?

А. П.: Если говорить об относительно больших проектах, то из тридцатки, получившей прямую поддержку, треть — это проекты «Нейронета». Сейчас на этом рынке на глазах собирается совершенно новая, яркая история — это нейрочаты, нейроассистивные устройства для реабилитации, различные технологии человеко-машинных интерфейсов. Вполне системная картина складывается в «Автонете» и «Маринете»: здесь уже есть с чем работать с партнерами, это уже не отдельные несвязанные кусочки, а определенная структура. Если говорить про «Маринет», то это инфраструктурная часть: беззипажные зоны, инновационное судостроение, все, что связано с моделированием, оценкой деятельности и взаимодействия беззипажных судов. У нас уже получается связанная линейка проектов, на которых отрабатываются и масштабируются технологии. В «Автонете» есть крайне перспективный, но пока не утвержденный проект «Автодата» — это фактически платформа для сбора и анализа огромного потока информации, которую можно снять с автомобилей: о состоянии дорожной инфраструктуры, поведении водителей, транспортных потоках. Пока такого интегратора у нас в России нет, и эти критически важные для развития рынка данные просто сгорают.

BG: В нормативных картах описаны довольно длинные перечни мероприятий по устранению регуляторных барьеров. Как идет эта работа?

А. П.: Очень непросто, но на другое мы и не рассчитывали. Эти карты ломают сразу несколько стереотипов. Во-первых, они выходят за рамки привычного регламента деятельности федеральных органов власти: рабочие группы самостоятельно выступают с законодательными инициативами. Обычно все происходит по-другому, и это первый психологический барьер: «Зачем вы сюда лезете, мы сами все знаем». Второй — это то, что карты были сделаны на перспективу, то есть решения, которые в них

заложены, формируют будущую среду. Понятно, что, когда начнет давить, все скажут: «Пожар, надо срочно бежать, делать» — и никто не вспомнит, что все уже было прописано в карте. Поэтому работа идет непросто, но опять-таки не по всем рынкам: есть люди, которые ответственно подходят к задаче.

BG: Помимо обновления стратегий рынков что еще изменится в НТИ?

А. П.: Мы корректируем систему поддержки проектов — в частности, приоритет теперь будет отдан поддержке на возвратной основе через венчурные фонды и заемное финансирование с дотированием процентной ставки и гарантиями по обязательствам заемщика. Будем делать это через банки, субсидировать ставку.

BG: Это будет делать РВК?

А. П.: Пока — да, но мы найдем со временем более простой механизм, чтобы не гонять деньги через лишний круг. По венчурным фондам мы уже продвинулись: в портфеле РВК есть пять фондов, которые ориентированы на поддержку проектов Национальной технологической инициативы, — это три совместных фонда со «Сколково», с Фондом развития Дальнего Востока и «Роснано», а также Фонд НТИ. Важно, что эти инструменты не сосредоточены исключительно на тех проектах, которые рождаются в рабочих группах. Это была одна из ошибок — когда мы искусственно сужали, централизовали инструменты поддержки. Сейчас, наоборот, надо сделать очень многоплановый, разнообразный набор инструментов работы с проектами механизмов поддержки. Нигде не должно быть узких мест. И рабочая группа, и создаваемые инфраструктурные центры — это в первую очередь идеологи и держатели смыслов по новым рынкам, консолидаторы сообществ, а не замкнутые структуры, через которые принимаются решения по финансированию.

Помимо этого в ближайшее время усилятся крайне важная работа с корпорациями. Наша задача — научить совмещать длинные горизонты корпоративных стратегий и возможности небольших инновационных компаний. Корпорации — это новый рынок, где сосредоточены огромные ресурсы для развития технологий. Необходимо найти комфортные условия сосуществования и продуктивного взаимодействия разных структур. Ведь это разные вещи — быть партнером НТИ, участвовать в заседаниях рабочих групп и конкретно вкладываться в стартап. Причем вкладываться не разово, а системно.

BG: Грантовая поддержка по 317-му постановлению будет продолжена или вы хотите полностью от нее отказаться?

А. П.: Не хотим отказаться. У нас есть группа проектов, которые потребуют субсидий или грантов. Это проекты, связанные с развитием сообщества, как в случае с «Кружковым движением». У них неочевидные механиз-

мы коммерциализации. Это также платформенные проекты, которые пока у нас идут тяжело и напрямую не являются источником денежных средств. Но зато те бизнесы, которые возникают на сервисах, предоставляемых этими платформами, растут быстрее.

BG: Стоит ли команде обращаться в НТИ, если речь не идет о платформенном решении, но авторы идеи хотят провести научные исследования, для которых не могут найти софинансирование на рынке?

А. П.: Это проект с научной идеей. Команда может обратиться в Российский научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, получить госзадание от Миннауки. Зачем нам есть чужой хлеб? НТИ — это все-таки программа про знание, которое трансформируется в технологию.

BG: Вы упомянули создание новой инфраструктуры под НТИ, о чем идет речь?

А. П.: Мы сейчас довольно интенсивно вкладываемся в исследовательскую технологическую повестку. При участии РВК были отобраны и созданы 14 центров компетенций НТИ на базе научных организаций и высших учебных заведений.

BG: В чем будет заключаться их основная роль?

А. П.: В НТИ есть такое понятие — «сквозные технологии» — это набор базовых технологий: искусственный интеллект, большие данные, блокчейн, квантовые технологии и т. п. Каждый из центров сфокусирован на развитии определенной сквозной технологии. Если мы говорим о лидерстве на рынках, то оно возникает из трех составляющих: у нас есть лучшее технологическое решение, более энергичные и смелые люди, а также более эффективные, понятные и привлекательные модели. Поэтому первая задача, которая связана с деятельностью этих центров, — это технологическая исследовательская поддержка. Понятно, что 14 центров — это не так много, но важно, чтобы они задали модель «вброса» новых технологий на рынок. Именно для этого мы привлекаем партнеров из числа корпораций, других вузов и научных организаций. Центры компетенций — это всегда партнерская схема, консорциум. Никакого головного исполнителя, который что-то делает, перед нами отчитывается и скажет «до свидания». Задача центров — наладить непрерывный процесс создания технологий, их преобразования в продукты или лицензии и трансляции этих продуктов рыночным агентам в бизнес-среду.

BG: Что будет отправной точкой? Запрос бизнеса?

А. П.: Да, бизнес уже там, но все сложнее. Опыт общения с нашими бизнесменами, разными, не обязательно из госкорпораций, показывает, что, как правило, они ориентированы на то, что можно быстро превратить в деньги. И это разумно. А наши исследователи и ученые ориентированы на то, что может дать новые знания. Но на основании этих знаний могут возникнуть решения, интересные рынку на горизонте пяти-десяти лет. Поэтому здесь важен баланс, с одной стороны, между быстрым получением результата и удовлетворением основной потребности бизнесмена — доходности — и получением знания и удовлетворением основной потребности ученых — любопытства. Поэтому центры делают совместные с бизнесом программы, как правило, четырех-пятилетние. Также в логике снятия технологических барьеров центры определяют приоритеты: какие технологии нужны бизнесу, в какие проекты они будут вкладываться, какие люди должны быть привлечены, какое оборудование куплено. И это довольно гибко устроено: по крайней

РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ (РВК)

Создана распоряжением правительства РФ от 7 июня 2006 года. Основные цели — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляются государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом. С 2015 года РВК исполняет функции проектного офиса Национальной технологической инициативы. 100% акций принадлежит государству. Гендиректор и председатель правления — Александр Повалко.

Общее количество фондов, сформированных АО РВК, достигло 26, их суммарный размер — 41,8 млрд руб. Число одобренных к инвестированию фондами АО РВК инновационных компаний в 2018 году достигло 225. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств — 18,6 млрд руб.