



НИКОЛАЕ ВРАНИЧЕ

мере раз в год программа центра может быть скорректирована на основании мониторинга ее исполнения.

ВГ: Как будет происходить коммерциализация разработок?

А. П.: По-разному. Иногда закладывается и то, что называется хоздоговором, то есть контрактная деятельность, когда выполняется контрактное исследование под заказ. Также центры взяли на себя серьезные обязательства по лицензированию технологий: промышленным заказчикам по итогам реализации программы должно быть продано больше тысячи лицензий, тогда как сейчас их число измеряется лишь десятками. Другая модель — это создание стартапов.

Мы не ставили центрам ограничений: считаете, что более эффективно выполнять исследовательские проекты под заказ — хорошо, обслуживайте. В корпорации формируется стратегия, а вы профессионально предоставляете исследовательские услуги. Профессиональная исследовательская деятельность так же технологизирована, как любое производство, и она предъявляет высокие требования к людям, которые ей занимаются: по скорости, точности, исполнению обязательств. Если вы считаете, что в приоритете лицензии, то вы формируете у себя пакеты лицензий, с партнерами или самостоятельно, и дальше продаете эти лицензии тем, кому они нужны, исходя из своего понимания развития рынка этих технологий. Если стартапы — вообще прекрасно! Тем более что у университетов есть волшебный ресурс — молодые люди, не обремененные еще жизненными обязательствами и готовые повкалывать, рискнуть, в конце концов, и куда-то продвинуться. Постепенно такого рода деятельность становится все привлекательнее.

ВГ: Некоторые инвесторы отмечают, что многие разработки у нас не патентуются, а сразу публикуются, что делает их менее привлекательными для бизнеса. Видите такую проблему?

А. П.: Я вижу проблему в том, что у нас отсутствует цивилизованная рынок интеллектуальной собственности, а патентовать — пожалуйста! Вы можете патентовать, можете регистрировать ноу-хау — все инструменты формально существуют: и инструменты защиты, и инструменты сохранения разработки в тайне. В то же время очень тяжело договориться по порядку коммерциализации той или иной технологии, и вот это действительно является препятствием. Нужно, чтобы люди более гибко относились к своим интеллектуальным ресурсам. Новые решения еще можно придумать, а восполнить упущенное время — нет. Чем дольше они сидят над своей заветной папочкой, тем меньше шансов из этой папочки что-то извлечь. А время уходит. С другой стороны, у нас есть бизнес-сообщество, которому все нужно как можно быстрее. Работает логика «отдайте все нам, а потом, может быть, мы разберемся, как с вами рассчитаться, а может — не разберемся». В России есть венчурные проекты, но нет массового рынка,

и если кто-то плохо распоряжается своими способностями, то мы все в целом становимся беднее.

ВГ: Центры компетенций получают дополнительное бюджетное финансирование?

А. П.: Их финансирование устроено следующим образом: бюджетное финансирование по мере реализации проекта спадает до нуля и замещается финансированием из иных источников. Центры могут использовать свою прибыль, могут получать благотворительные взносы. Но лучший источник денег — это рынок, на который вы выкладываете результаты своего интеллектуального труда, выводите свои проекты. Это непростая задача, но за пять лет ее можно решить. Для этого придется научиться работать с лицензиями, найти людей, которые умеют договариваться с профессурой и с бизнесом, оценивать результаты интеллектуальной деятельности и предложить бизнесу, научиться воспитывать предпринимательские навыки в своих научных сотрудниках, студентах, в

целом в университете. Это большой комплексный проект с простой целью — заместить госфинансирование.

Такая же история была в свое время с привлечением в Россию иностранных ученых: об этом много говорили, но ситуация не сдвигалась, поскольку с ней было связано множество ограничений — языковых, с погружением в чуждую среду, где нет привычной страховки, необходимостью устроить жену и детей, найти оборудование, студентов. То есть для того, чтобы просто привезти ученого, необходимо было решить целый ряд задач. Но когда это было сделано, то получилась совершенно новая среда.

ВГ: Для чего создаются инфраструктурные центры по рынкам НТИ?

А. П.: Инфраструктурные центры постепенно должны превратиться в отраслевые рыночные объединения, которые работают в интересах развития НТИ. В некоторых «нетах» они уже есть, но нам нужно, чтобы они расширили свою деятельность: не просто лоббировали поддержку тех или иных проектов. Для того чтобы занять значимую долю на рынке, важно привлечь разные ресурсы: деньги, людей, их время, технологии. Нужно, чтобы кто-то генерировал нам видение этого рынка, должен быть центр притяжения, вокруг которого все должно вращаться. Если такого центра нет, то будут хаос и совершенно разнонаправленное движение.

ВГ: Формат рабочих групп по рынкам останется?

А. П.: Рабочие группы в значительной степени и есть НТИ, но это добровольные объединения людей, которые помимо своей основной деятельности выделяют часть своего рабочего ресурса на эту рабочую группу. При этом нужно поддерживать весь процесс в целом, чем как раз займется инфраструктурные центры. Они будут отвечать за работу с сообществами, а это означает проведение большого числа мероприятий, куда должны приходиться новые люди, где будет выстраиваться общее представление относительно будущего рынков и их перспектив. В центрах будет вестись постоянный мониторинг нормативных ограничений. Разработка документов — довольно дорогая экспертная работа, и кто-то должен заниматься этим на постоянной основе. Мы сколько угодно можем говорить: «Вам надо — вы и разрабатывайте», но так это не работает. Также в центрах должна сосредоточиться экспертно-аналитическая деятельность. Мы дошли до той стадии, когда энтузиазма 10–20 человек уже недостаточно, нужна более мощная инфраструктура.

ВГ: Для чего в рамках НТИ запускаются технологические конкурсы Up Great? Планируете ли развивать это направление?

А. П.: Планируем. Это один из инструментов реализации новой стратегии НТИ. Технологические конкурсы как метод работы с вызовами и преодоления барьеров — давно практикуемая в мире история. Они позволяют решить не только инженерную задачу, но и совершить прорыв. Фонд XPrize в США, например, делал конкурс на космический полет частной компании: космические модули конкурсантов должны были два раза в течение месяца выйти на суборбитальную орбиту и приземлиться. Во многом благодаря этим соревнованиям в мире появилась частная космонавтика. Те команды, которые пришли на этот конкурс, сегодня в значительной степени формируют индустрию. Скачок с развитием беспилотников также произошел в таком свободном поиске — благодаря соревнованиям DARPA.

Суть технологических конкурсов простая: вы ставите задачу — кто захотел, тот пришел со своим решением. Если решение сработало — получил деньги. Обычно же история противоположная: отбирается один исследователь, которому выделяются время и деньги на решение задачи, но зачастую результат недотягивает. Технологический конкурс открыт для всех, заявку может подать любой, на старте никого не отбирают. А дальше все в твоих руках: проехал автомобиль в беспилотном режиме зимнюю трассу быстрее установленного норматива и безопаснее, надежнее остальных — получи свои 175 млн руб., таков размер призового фонда конкурса Up Great «Зимний город». Кроме того, что это дает возможность преодолеть конкретный технологический барьер, это позволяет мобилизовать сообщество, найти и собрать в одном месте талантливые команды, способные преодолевать вызовы будущего. Так мы на это смотрим.

Интервью взяла ТАТЬЯНА ЕДОВИНА

ПОВАЛКО АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ



Родился 16 мая 1970 года в городе Люберцы Московской области. Окончил Московский авиационный институт по специальности «радиоинженер» (1992), Государственный университет имени Маймонида по специальности «прикладная математика» (1996).

С 1994 по 2007 год был старшим консультантом отдела оценки, директором проектов и директором по развитию бизнеса консультационной компании ПАКК. В 2007 году стал директором департамента стратегического планирования ЗАО «Ренова-Стройгруп». С 2008 по 2012 год — заместитель руководителя Государственного комитета РФ по делам молодежи, заместитель руководителя Федерального агентства по делам молодежи. С 2012 по 2016 год занимал пост замминистра образования и науки РФ. В декабре 2016 года назначен гендиректором Российской венчурной компании (АО РВК).

Входит в рабочую группу комиссии при президенте по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития РФ. Член межведомственной рабочей группы по реализации при ведущих инженерных и технических вузах пилотных проектов по созданию инжиниринговых центров и компаний.