

НТИ РАСТЕТ НА ВЕНЧУРЕ

ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ ПРИВЕЛА К РЕЗКОМУ РАСШИРЕНИЮ ДОСТУПНЫХ КОМПАНИЯМ ИНСТРУМЕНТОВ. ТЕПЕРЬ ОНИ ВКЛЮЧАЮТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВОЗВРАТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, И ДАЖЕ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ НТИ, РАНЕЕ ВЫДЕЛЯВШИЙ В ОСНОВНОМ ГРАНТЫ, НАЧАЛ ВХОДИТЬ В КАПИТАЛ ОТОБРАННЫХ УЧАСТНИКОВ. ПОЯВИЛИСЬ И ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ, ГОТОВЫЕ РАБОТАТЬ В РАМКАХ НТИ.

ТАТЬЯНА ЕДОВИНА

Изначально проекты в рамках Национальной технологической инициативы получали только грантовую поддержку, что предполагало выделение безвозвратного финансирования. Меньшую по размерам, но более массовую по числу проектов поддержку оказывал также Фонд содействия инновациям. Позднее в НТИ изменили подход к отбору проектов. Теперь преимущество отдается платформенным решениям: такие проекты способствуют развитию всего рынка в целом, а на их базе может возникнуть целое семейство новых продуктов и сервисов. Претенденты оцениваются по трем группам параметров: технологический уровень (в привязке к приоритетам рынков и сквозных технологий НТИ), экспортный уровень (и степень глобальной конкурентоспособности), размер бизнеса (и прогнозируемая динамика). Всего в рамках «дорожных карт» в 2016 году было одобрено 11 проектов, в 2017 году — еще 21 проект, в 2018-м — 12, в текущем году — 7 (суммарно они получили поддержку в размере 8 млрд руб.).

Сейчас в НТИ действуют четыре программы, в рамках которых бизнес может рассчитывать на те или иные формы поддержки. Подать заявку можно через «единое окно» — Цифровую платформу РВК, которая была запущена в мае. По словам главы РВК Александра Пovalко, потребность в новых программах возникла из-за необходимости увеличения воронки проектов. Теперь спектр инструментов значительно расширился, а вместо пяти-семи стадий оценки проектов планируется оставить две.

В рамках программы «Технологический прорыв» (она рассчитана на исследовательские команды, разрабатывающие прорывные продукты) суммарный объем поддержки на одну компанию достигает 165 млн руб., по остальным трем — 495 млн руб. По направлению «Инфраструктура НТИ» гранты и венчурные инвестиции могут получить компании, создающие полигоны для испытаний, сервисные центры, библиотеки данных, акселераторы. В обоих случаях предусмотрена помощь в поиске российских партнеров и заказчиков, преодолении правовых и административных барьеров и привлечении иностранных партнеров.

По программе «Спин-офф НТИ» крупные технологические компании смогут рассчитывать на субсидирование ставок по кредитам, а также соинвестирование со стороны государства для запуска новых бизнесов в размере до 495 млн руб. (гранты в ней не предусмотрены). Еще одним направлением стала программа «Экспорт НТИ»: в ней на гранты и инвестиции могут рассчитывать средние и крупные компании на финальной стадии разработки и вывода на рынок технологических продуктов. Они смогут принять участие в экспортном акселераторе НТИ, а также получить помощь в поиске технологических партнеров в России и за рубежом. С момента запуска новых программ заявки на поддержку через Цифровую платформу РВК подали более 300 компаний.

Помимо этого существенный сдвиг произошел и в сторону возвратного финансирования. «С учетом активного запуска таких форматов НТИ может стать одним из крупнейших государственных инвесторов в сфере технологий. При этом мы прекрасно понимаем, что такая модель требует другого подхода к работе с командами, расширения инвестиционной экспертизы и компетенций по работе с портфелем», — отмечает Александр Пovalко. Кроме того, по его словам, контур НТИ не ограничивается работой с государственным капиталом: порядок поддержки проектов в НТИ предполагает обязательное софинансирование из внебюджетных источников. Для всех проектов, за редким исключением, доля частных инвесторов должна составлять не менее 30%.

Среди фондов, в мандате которых значится поддержка проектов НТИ, — Венчурный фонд НТИ, Дальнево-



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ НТИ ВСЕ БОЛЬШЕ СМЕЩАЮТСЯ В СТОРОНУ ВОЗВРАТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ. ЭТО ПРОИСХОДИТ ЗА СЧЕТ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ, ГОТОВЫХ РАБОТАТЬ В РАМКАХ ИНИЦИАТИВЫ

сточный фонд высоких технологий, Венчурный фонд Сколково — Индустриальный, Венчурный фонд Сколково — ИТ, Венчурный фонд Сколково — Агротехнологический, Terra VC, а также VEB Ventures. Венчурный фонд НТИ был запущен в 2018 году, тогда по итогам конкурса на роль управляющего победила инвестиционная компания Kama Flow, сейчас ведется формирование портфеля

проектов. «Венчурный рынок, несмотря на все протесты и обещания того, что он рухнет, растет», — отмечает спецпредставитель президента по вопросам цифрового и технологического развития Дмитрий Песков. — По всем объективным показателям количество венчурных фондов у нас резко выросло, количество сделок растет, объемом сделок тоже растет».

Изменения коснулись и модели финансирования самого Фонда поддержки проектов НТИ. В 2019 году на финансирование перспективных проектов через Фонд НТИ было выделено 2,4 млрд руб. В масштабах российского венчурного рынка это значительная сумма, замечает Александр Пovalко. Помимо грантов фонд теперь предоставляет и возвратное финансирование за счет вклада в уставный капитал компаний, прошедших отбор. В таком виде поддержку получили уже несколько проектов, в частности производитель нанозерозелей для лечения туберкулеза Personal Medication & Health Management (PM & HM). Проект был одобрен в рамках «дорожной карты» НТИ «Хелснет», вложения в уставный капитал составят 305 млн руб.

Также готовится к получению поддержки проект по созданию «виртуальной фабрики», разработанный ООО «Виртуальные производственные системы». Основная идея проекта — сократить время организации производства и вывода на рынок новой продукции. Для этого команда работает над созданием предприятия-агрегатора — центра управления террито-

риально распределенной сетью парка ЧПУ-станков с использованием технологий больших данных и машинного обучения. На реализацию проекта компания может получить около 250 млн руб. от Фонда поддержки проектов НТИ, свою заинтересованность в реализации проекта выразили также VEB Ventures, «ВЭБ Инжиниринг», предприятия «Роскосмоса» и «Ростеха». ■

МНЕНИЕ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ О ВЛОЖЕНИЯХ В ПРОЕКТЫ НТИ

Евгений Борисов, директор по развитию KAMA FLOW:

— В основе идеологии НТИ — охват наиболее перспективных и при этом сложных, новаторских технологических сегментов. Очевидно, что в числе этих сегментов есть как уже более зрелые, с очевидными рынками и понятными правилами игры, масштабами и т. п., так и совсем новые, только начинающие формироваться (например, сферы искусственного интеллекта, нейротехнологий и т. п.). Что объединяет разные направления НТИ, так это ставка на те области научного поиска и инженерных (прикладных) изысканий, где Россия сохранила или даже нарастила за последние 15–20 лет свой конкурентный технологический задел, а значит, где российские проекты могут соревноваться на глобальной арене с признанными лидерами по развитию новой экономики (США, Германия, Южная Корея, Китай). Речь, например, про большие данные, квантовые коммуникации, решения в области систем связи и многое другое. Для нас как для инвесторов, нацеленных конкретно на работу с проектами НТИ, крайне важно, что в НТИ «под одной крышей» консолидированы все или практически все наработки в конкретных передовых областях знания, что позволяет нам, не тратя лишнего времени, отбирать наилучшие проекты, взаимодействовать с ведущими экспертами и находить индустриальных партнеров.

При этом есть универсальные проблемы и ограничения российского рынка, которые касаются буквально всех наукоёмких стартапов. Часть этих ограничений связана со скромным размером российской венчурной индустрии (по разным оценкам, \$500–700 млн), малым количеством инвесторов, особенно если говорить о тех, кто работает на наиболее рискованных стадиях. Также нельзя забывать про инертность отечественного корпоративного сектора по вопросу внедрения инноваций, про отсутствие культуры покупки малых и средних высокотехнологических компаний (может быть, за исключением IT-сектора). Другая часть ограничений — это производная от недостаточной готовности самих проектов к работе с инвесторами, начиная с отсутствия у большинства качественно защищенной интеллектуальной собственности, заканчивая невнятным финансовым планированием. Безусловно, у проектов НТИ есть свои особенности. Как правило, в НТИ речь идет о сложных комплексных разработках, ориентированных на индустриальные B2B-

клиентов, рассчитанных на достаточно длительный (и трудоемкий) процесс НИОКР. Для классических венчурных инвесторов такие стартапы, как правило, не являются очевидными инвестиционными целями, тем более что в России большинство венчурных фондов исторически ориентировано на B2C и интернет-сектор. Поэтому подобного рода проекты были хронически недоинвестированы и разделены вниманием. Сейчас ситуация, конечно, меняется: возникают новые специализированные венчурные фонды, включая наш, создана мощная экосистема поддержки проектов НТИ (через гранты, экспертизу, «песочницы»). Это, с одной стороны, помогает инвесторам хеджировать риски, а с другой — стартапам существовать в более комфортном режиме в поиске и ожидании инвестора. Эффекты от этой экосистемы мы сами видим буквально каждый день: растет количество обращений, качество проработки проектов, все большее количество финансовых и индустриальных партнеров интересуются возможностями работы с НТИ.

Руслан Саркисов, генеральный директор Дальневосточного фонда высоких технологий:

— НТИ является для нас важнейшим элементом для формирования воронки проектов фонда. «Дорожные карты» НТИ охватывают перспективные технологии, и, конечно, компании, которые эти технологии внедряют, находятся в нашем фокусе: целый ряд инвестиционно привлекательных проектов, на которые мы смотрели, либо уже получил статус принадлежности к НТИ, либо могут его получить.

На текущий момент фонд профинансировал три проекта, из них два — IT-решения в области промышленной безопасности Visitech (ООО «Визитэк») и Cinemood (ООО «Мультикубик») — это проекты НТИ. До конца года мы планируем закрыть еще три сделки — все с проектами НТИ.

НТИ — это индикатор наличия технологического потенциала проекта. «Дорожные карты» НТИ позволяют понимать ландшафт: какие есть развилки у технологий, и какие еще компании конкурируют на этом ландшафте. В то же время многие из технологий появились относительно недавно, и компании находятся на достаточно ранних стадиях. Нельзя сказать, что компаниям чего-то не хватает, это значит, что инвесторам нужно квалифицированно оценивать риск.