

«Наша задача — делать уникальные вещи»

Заместитель главы Российской венчурной компании (РВК), директор по развитию инновационной инфраструктуры Михаил Антонов в интервью Review рассказал о перспективах рейтинга «ТехУспех» и новых сервисах для его участников. Среди них — спин-офф центр, который позволит компаниям развивать высокорисковые технологические проекты, и экспортный акселератор для поиска партнеров и клиентов за рубежом.

— интервью —

— **Рейтинг «ТехУспех», организованный РВК, составляет уже пять лет. Изменился ли подход к отбору победителей?**

— РВК начала рейтинг в 2012 году. Тогда все инициативы государства и институтов развития были ориентированы либо на стартапы, либо на корпорации, а сегмент среднего технологического бизнеса вниманием был обделен. Идея «ТехУспеха» была в том, чтобы обратить внимание на технологические компании, которые уже выросли за рамки понятия «стартап», но пока не вошли в лигу большого бизнеса.

Первый рейтинг состоял из 100 компаний, затем методология была усложнена. Сам подход к оценке сильных изменений не претерпел, он простой: мы оцениваем состоятельность бизнеса через ряд объективных показателей и привлекаем технологических и рыночных экспертов, которые могут оценить инновационность продукта или технологии. Три года назад мы добавили экспортную составляющую, два года назад договорились с Минэкономразвития о том, что «ТехУспех» становится основным инструментом отбора российских технологических компаний для участия в совместном с НИУ ВШЭ проекте «Национальные чемпионы». Ежегодно поддержку в рамках проекта получают порядка 20 участников «ТехУспеха». В прошлом году мы начали сотрудничество с Корпорацией МСП, которая активно использует нашу базу для создания собственной воронки компаний и предоставления им финансовой поддержки. Мы рассчитываем, что пул партнеров и «пользователей» рейтинга будет расширяться, в том числе за счет других институтов развития.

— **Какие тенденции можете выделить по результатам текущего года? Много ли в рейтинге новых компаний?**

— За пять лет мы сформировали достаточно большую базу, только в этом году мы получили 576 предварительных заявок на участие в рейтинге. Расширенная база включает более 4 тыс. компаний, которые потенциально подходят под критерии. Рейтинг 2018 года будет самым массовым: раньше в топ выходило максимум 113 компаний, а сейчас — 130. Это можно рассматривать как индикатор того, что средний технологический бизнес все-таки растет. Если в ранних версиях «ТехУспеха» было довольно много компаний с фокусом на российский рынок, то теперь в рейтинге все больше участников, у которых есть амбиции создания глобальных решений.

Тем не менее средние технологические компании — это по-прежнему terra incognita. Даже имея базу в 500–600 компаний, наш целевой сегмент мы покрываем процентов на 30–40. Понятно, что все достаточно крупные, яркие компании мы можем поймать в медийном поле, но есть и немало игроков, которые чувствуют себя хорошо и без дополнительного пиара. Наша задача — сделать так, чтобы технологическим компаниям было интересно приходить к нам. Для этого нужно строить комплексное предложение, в том числе провести работу со всеми институтами развития, сконцентрировать их специализированные инструменты для поддержки участников рейтинга. Во многом «ТехУспех» положил начало прямым коммуникациям таких компаний с государством. То есть это в своем роде способ лоббирования интересов среднего технологического бизнеса.

— **Что дальше будет происходить с рейтингом? Как он будет соотноситься с Национальной технологической инициативой (НТИ), поддержкой которой также занимается РВК?**

— Плотнее связать «ТехУспех» с НТИ — важная задача. Мы исходим из того, что рейтинг не должен быть про получение грамоты в рамочке. Поэтому будем развивать на его основе сервисы вроде экспортного акселератора, сессий роста и прочих вещей. Эта линейка сервисов будет заточена в первую очередь под рынки НТИ, так что наш план на ближайшие два года — это, с одной стороны,

глубокая интеграция этих компаний в инициативу, а с другой — развитие сервисов, которые, вообще говоря, в мире довольно уникальны.

Средний технологический бизнес — это колоссальный источник потенциальных новых проектов, очень интересная обогащенная среда предпринимателей, которые уже имеют серьезный и позитивный опыт в области технологического развития. Практика общения с такими компаниями показывает, что у них есть значительное количество проектов, которые они придерживаются, потому что концентрируются на основном бизнесе. У большинства участников «ТехУспеха» есть проекты и направления, которые находятся либо в замороженном состоянии, либо они их делают в медленном режиме. Поэтому одним из новых сервисов может стать спин-офф центр: компаниям, имеющим проект, но по разным причинам не развивающим его внутри, будет предложен набор специальных услуг, с помощью которых этот проект реализуется с меньшими для компании затратами.

Также мы можем помочь форматировать эти проекты сразу в «венчурно пригодный» формат. Когда уже сформировалась команда фаундеров, какие-то люди вложились в эту историю, а потом выясняется, что проект не очень подходит для венчурных инвесторов, то получается довольно неудобная конструкция. Здесь мы рассчитываем на то, что, допустим, венчурные фонды, ориентированные на НТИ, смогут входить в проект в самом начале. Поэтому можно сразу выстраивать конструкцию, прозрачную для венчуристов, и сходу привлекать их к оценке проекта.

Это пока только планы, но поскольку основная функция РВК — быть институтом развития, то мы должны делать уникальные вещи, прививать культуру уникальных услуг, уникальных проектов. Как только они станут обычным явлением для рынка, как стали бизнес-акселераторы, мы из этого будем постепенно выходить. Первоначально площадкой для создания спин-офф центра может стать РВК, а средой — НТИ.

— **Эти услуги будут платными для компаний?**

— На мой взгляд, они должны быть либо платными, либо инвестиционно-платными. Это может быть не платеж в виде определенной суммы денег, а инвестиционная история.

Проблема в том, что в российской бизнес-культуре слабы навыки взаимодействия с венчурными инвесторами. Средний возраст технологических компаний в России — 18 лет. Преимущественно они были основаны выходцами из научной среды и занимались коммерциализацией какой-то научной разработки. Поэтому в списке «ТехУспеха» компании, которые были бы выращены на венчурные инвестиции, почти отсутствуют. Есть отдельные исключения, но их немного. Это окно возможностей и для нас, и для них, здесь нужно использовать гибридные методы финансирования — пока же компаниям в большинстве случаев думают, что в крайнем случае кредит возьмем. Это существенно тормозит работу со спин-оффами. Кроме того, у технологического бизнеса в России есть проблема с получением нормальных кредитов, которые они могли бы пустить на инвестиционные цели. Сейчас компаниям приходится отказываться от поддержки идей, потому что надо, к примеру, эти средства направить на обеспечение гостендера.

— **Как спин-офф центр может помочь компаниям привлечь финансирование?**

— Это будет некая площадка, рядом с которой стоят институты развития, специально ориентированные под финансирование такого рода проектов. Например, Корпорация МСП, Фонд развития промышленности, Фонд содействия инновациям. Привлечение этих структур позволит найти начальные деньги, а это год-полтора развития компании, после чего будет примерно понятна ее судьба. Если она позитивна, то тогда это самый лакомый кусок для венчурных ребят: разработка есть, прототип есть, какие-то продажи уже появились. Если мы через тот же самый



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.

НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ ЭКСПОРТНОЙ АКСЕЛЕРАЦИИ (ПРОЦЕНТ КОМПАНИЙ-УЧАСТНИКОВ, КОТОРЫЕ ВИДЯТ ДЛЯ СЕБЯ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ЭТИХ РЫНКАХ)

источник: экспортный акселератор РВК



ВЫБОР СТРАНЫ ОБУСЛОВЛЕН:

- ▶ НИЗКИМ УРОВНЕМ КОНКУРЕНЦИИ
- ▶ НАЛИЧИЕМ СПРОСА НА ТЕХНОЛОГИИ
- ▶ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ РЫНКА
- ▶ НАЛИЧИЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНТАКТОВ В СТРАНЕ (ПАРТНЕРОВ, КЛИЕНТОВ)

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 исполнения функций Проектного офиса Национальной технологической инициативы. Генеральный директор — Александр Повалко.

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. Общее количество фондов, сформированных АО «РВК», достигло 27, их суммарный размер — 48,8 млрд руб. Доля АО «РВК» — 26,6 млрд руб. Количество портфельных компаний фондов АО «РВК» — 213. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств — 18,1 млрд руб.

ПРОЕКТ «НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ»

В 2016 году Минэкономики РФ запустило приоритетный проект «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров». Его целью стало обеспечение опережающего роста частных российских высокотехнологических компаний, ориентированных на экспорт. Кандидаты должны быть лидерами по темпам развития, в обмен они получают содействие в формировании на их базе транснациональных компаний российского базирования. В частности, компании могут рассчитывать на организационное содействие в получении доступа к существующим инструментам господдержки, в том числе в рамках деятельности институтов развития, а также осуществление информационно-консультационного сопровождения проектов компаний-лидеров как по развитию их деятельности внутри страны, так и по экспансии на мировом рынке. Реализация проекта рассчитана до конца 2020 года. Отбор компаний в проект министерства ориентирован на компании с годовой выручкой от 500 млн до 30 млрд руб. и опирается на существующий рейтинг «ТехУспех» — российский рейтинг быстроразвивающихся высокотехнологических компаний, который формируется с 2012 года при поддержке АО РВК. В состав совета проекта помимо экспертов Минэкономики вошли внешние эксперты, в числе которых представители Минпромторга, Минобрнауки, РВК, АСИ, НИУ ВШЭ, Российского экспортного центра, Российского фонда прямых инвестиций, Фонда содействия инновациям, Фонда развития промышленности.

спин-офф центр дадим возможность компаниям оптимально выбирать начальное финансирование, наименее рискованное, наиболее комфортное для себя, то это тоже станет фактором привлечения интересных технологических проектов.

— **Для выведения компаний, в том числе участников рейтинга «ТехУспех», на внешний рынок РВК уже запустила экспортный акселератор. Как он работает?**

— В отличие от спин-офф центра, который пока обсуждается в РВК на уровне проекта, экспортный акселератор уже доказал свое право на существование. История в том, что многие компании не могут самостоятельно сформулировать ценностное предложение для международных партнеров и даже лаконично описать, что они делают.

Базовую методологию мы взяли у одного из самых мощных акселераторов, который предназначен для «высадки» европейских компаний на азиатские и другие внешние рынки. Его оператором является «PwC Люксембург». Но, конечно, у российских компаний есть своя специфика. Им важно нос сунуть и посмотреть: щелкнули — плохо, не щелкнули — значит, надо попробовать голову засунуть. Поэтому мы сфокусировались на ключевой боли компаний, а именно на понимании рынка и целевых сегментах, в которые они могли бы зайти. Поскольку это сквозные технологии, то их можно приносить в самых разных областях, но зачастую и сами создатели не видят весь спектр возможного применения. Мы готовы облегчить поиск таких ниш, потому что считаем, что это будет снижать риски при выходе на зарубежный рынок. Этот подход близок компаниям, так как позволяет значительно экономить время.

Сейчас экспортный акселератор работает по трем направлениям, которые были сформированы исходя из списка сквозных технологий НТИ. Мы выбрали Big data, интернет вещей и искусственный интеллект с учетом того, что сейчас

есть спрос на эти решения на азиатском рынке. Согласно маркетинговым исследованиям, это один из наиболее быстрорастущих сегментов и там еще сравнительно небольшая конкуренция, а у наших компаний есть технологические преимущества. Показательно, что у нас было около 60 заявок в акселератор, из которых мы отобрали 15 — конкурс довольно высокий. Большинство из участников разрабатывают решения в области одного из рынков НТИ — «Нейронета».

Для компаний, отобранных для более плотной работы, мы даем возможность детально пообщаться с технологическим и рыночным экспертом на целевом рынке, в том сегменте, который им кажется наиболее перспективным. Это ключевой момент акселерации: им рассказывают не просто про рынок интернета вещей в Китае, а про конкретный, очень узкий сегмент, в котором эксперт знает все инсайды и понимает, чего хотят конкуренты. По итогам компании получают аналитический отчет и дополнительно от нас список потенциальных партнеров и клиентов, рекомендации по доработке предложений. Эти услуги в рамках пилотного проекта для компаний были бесплатными.

Важный момент: когда мы говорим об экспортном акселераторе и выводе технологических компаний на зарубежные рынки, то вы не дождетесь цифр в сотни и тысячи компаний. Это задача Российского экспортного центра (РЭЦ). Технологический же бизнес очень жестко сегментирован — в узком сегменте не может быть большого количества игроков и большого количества потенциальных клиентов. К примеру, у нас есть опыт запуска бизнес-миссии для четырех наших компаний — двух из экспортного акселератора и двух из рейтинга «ТехУспех» — в Южную Корею. Это на самом деле большая и важная работа: мы определились с сегментами, с потенциальными партнерами в Южной Корее, что в разы повышает шансы на успешное заключение контрактов. Финальный результат, конечно, определяется качеством предлагаемых решений, а они, как правило, вполне на уровне. На азиатских рынках очень важно иметь какой-то опыт: если ты корейцам рассказываешь, что сделал с китайцами, то они покривятся, но для них это будет существенно важнее, чем то, что ты сделал с англичанами.

Мы также видим, что выход на международные рынки возможен через формирование консорциумов, поэтому начинаем взаимодействовать с аналогичными институтами развития за рубежом. Это позволяет создать такие проекты, когда российский стартап сотрудничает, к примеру, с корейским и они вместе делают глобальный продукт.

— **В каком направлении дальше будет развиваться экспортный акселератор?**

— Это наша первая, уникальная история, сконцентрированная на новых технологиях НТИ, и такой фокус дальше будет определять наше развитие. Базово останутся те же сквозные технологии, но мы будем набирать компании с продуктами, которые применимы к какой-то определенной индустрии либо к какому-то рынку. Нам еще предстоит обсудить с рабочими группами НТИ, где можно благодаря какому-то конкретному решению отвлечь себе определенный сегмент. Как, например, компания «Диаконт»: она создает роботы-анализаторы для атомных электростанций, которые непосредственно в реакторе делают измерения. Ее доля на американском рынке атомной энергетики — 40%. Это пример компании с высокотехнологичными решениями, которая отвоевала большой сегмент конкурентного рынка.

Также мы хотим выстроить линейку предложений с другими институтами развития, в частности по финансовому обеспечению потенциальных сделок. Это мандат РЭЦа и ВЭБа, а теперь и Корпорации МСП, и Фонда содействия инновациям. Здесь наша роль — давать институтам развития квалифицированных клиентов, то есть компании, которые приходят и знают, на что им нужны деньги, какие им нужны отраслевые выставки.

— **Будете ли выходить в новые страны или фокус останется на Китае и Южной Корее?**

— Мы будем исходить из запросов компаний. Сейчас для многих актуальны Европа, Северная Америка. Одно из направлений, где можно было бы расширить присутствие, — Ближний Восток. От бизнеса есть большой запрос на бизнес-миссии в Индию, Иран, Ирак и Арабские Эмираты, многие хотели бы выйти на рынки этих стран.

Интервью подготовила Татьяна Едовина