

Технологические инновации в России: почему не внедряем масштабно, и что можно предложить?



Мы не первое десятилетие слышим о необходимости технологических прорывов для спасения российской экономики. И не в рамках госкорпораций, а повсеместно. Президентом провозглашен курс на инновационное развитие. Определены приоритетные направления развития науки и техники, есть национальные проекты, меры и средства поддержки предприятий в технологической сфере, акселераторы и программы грантов для молодых инноваторов, Национальная технологическая инициатива и т.д. СМИ и социальные сети рассказывают о перспективных разработках российских ученых, изобретателей и коллективов. Но не видно ни повсеместного технического перевооружения промышленности (акад. А. Г. Аганбегян, *АиФ*, 26, 2020, с.15), ни масштабного внедрения российских изобретений, ни массы успешных технологических стартапов. Получше ситуация в области создания автоматизированных информационных систем и программного обеспечения, особенно с учетом курса на импортозамещение. В промышленности дела хуже. В чем дело? Куда «исчезают» идеи? Что, возможно, стоит предпринимать?

Что имеем

На наш взгляд, проблема масштабна, но определена: система экономических взаимоотношений, призванная результативно выводить разработки на рынок, устроена и функционирует таким образом, что в итоге сама и приводит инициативы к гибели. Меры поддержки более или менее

эффективно и успешно работают на этапе НИОКР и создания интеллектуальной собственности, но далее следует внедрение. Например, банковская система фактически не адаптирована для работы с венчурными проектами, какими, по сути, являются все инновационные инициативы. Начиная от объемов пре-

доставляемых средств и неподъемных процентных ставок, заканчивая условиями исполнения обязательств. Зачастую кредитных средств недостаточно для реализации проекта, результат по тем или иным причинам не достигается в срок, компания не может выполнить обязательства перед кредиторами. Имуущество конфискуется, при этом залоговая собственность, которая на этапе кредитования может быть оценена достаточно скромно, далее реализуется по рыночной стоимости с выгодой для банка, и фактически активы проекта переходят к третьим сторонам. Выражаясь грубо простыми языком, проект «сливается». Таким образом, может получиться, что схема жестко работает фактически на умерщвление инновационного бизнеса несмотря на все меры государственной поддержки.

Как выглядит процесс с точки зрения инноватора?

Представим, что у вас есть коллектив предприятия, научной или образовательной организации и перспективная изобретательская идея или идеи, востребованные на рынке. Вы инициируете проект. Прежде всего вы убедитесь в необходимости инвестиций даже при наличии готовой интеллектуальной собственности. Собственно, патентованию посвящено множество публикаций «Изобретателя и рационализатора» авторства профессиональных и гораздо более компетентных специалистов, и мы не будем повторять или резюмировать их содержание. На доходы от текущей основной деятельности, например малого предприятия, не имея значительной финансовой «подушки», проект реализовать не удастся. Так же, как и расширять уже существующий бизнес.

И наверняка вы никогда не создадите инноваций «на коленке». Не будем наивны: ни Айфон, ни Тесла, ни

что иное не создавалось «в гараже». Нужны ресурсы для превращения идеи или патента в продукт. Для начала — трудовые ресурсы исследователей, инженеров, технологов, конструкторов, рабочих, программистов, аналитиков, экономистов и т.д. Также, разумеется, материально-техническая база: оборудование, вычислительная техника, материалы, специализированное программное обеспечение и пр. Доступ к актуальной научно-технической информации зачастую тоже не бесплатен, как и международное патентование. Понадобятся и услуги сторонних организаций: от предоставления в аренду площадей до изготовления комплектующих, испытаний, аккредитаций, сертификации продукции и т.д. И еще масса затрат. А также время.

Важно помнить, что инновационные проекты — это всегда риск. Если вам не удастся успешно коммерциализировать созданный продукт или решение (ввиду конкуренции, санкций, наличия сильной монополии и т.д.), уложиться в сметы и сроки, вообще достичь результата, то велика вероятность не выполнить обязательства. Вы рискуете лишиться не только проекта, но и, возможно, бизнеса и собственности. Либо вам нужен другой стабильный и достаточный источник дохода от основной деятельности, позволяющий вести инновационную работу, НИОКР (R&D). Если вы представляете не госкорпорацию, большой концерн, кластер или крупное системообразующее предприятие, вряд ли такой источник найдется.

Нам могут возразить: а как же специализированные фонды и вся созданная инфраструктура поддержки? Инструменты поддержки малых инновационных предприятий специализированными фондами, бизнес-акселераторами и даже льготами, на наш взгляд, не решают задачу масштабного вывода идей на рынок, поскольку никак не нивелируют те риски, о которых мы упомянули выше. Более того, зачастую они связаны с множеством всевозможных экспертиз, проверок, согласований, отчетности, даже если на ваш проект не потрачено ни рубля из бюджетов. Ситуация может дойти до того, что обилие контрольных мер затронет и контрагентов предприятия, отпугивая в итоге потенциальных заказчиков и партнеров, создавая вокруг своеобразный «вакуум».

Пример не в пример

В качестве судьбы проекта, на наш взгляд, показателен пример российского электромобиля Zetta. В свое время он был признан перспективным, успешно презентован президенту В. Путину, министру промышленности и торговли Д. Мантурову, поддержан Минпромторгом, а также Фондом развития моногородов. Но сегодня (на момент написания статьи) Zetta находится в довольно тяжелом положении. В первую очередь разработчики столкнулись с технологическими рисками, повлекшими необходимость реинжиниринга самой конструкции и техпроцессов. Это как раз ожидаемо для разработок. Затем банально не хватило средств: компании отказали в кредите, необходимом для начала опытно-промышленной сборки, по причине рискованности проекта. За время реализации изменились и курсы валют, к которым привязана стоимость импортных компонентов.

Свою роль сыграли и обстоятельства непреодолимой силы, связанные с пандемией: были остановлены поставки комплектующих из Китая, но в России не вводился режим ЧС, и невыполнение обязательств стало прежде всего проблемой компании. Банки не готовы обеспечить достаточное финансирование, да и ставки по кредитам явно не позволят компании рассчитаться. В итоге сроки и обязательства перед госструктурами не выполнены. Компания пытается зарабатывать на инжиниринговых услугах для того, чтобы удержаться на плаву, и все же пытается дорабатывать электромобиль (Drom.ru. Электромобиль Zetta: последняя попытка, статья от 14.07.2020).

Таким образом, несмотря на поддержку государственных структур перспективный отечественный проект пока не может быть доработан и доведен до серийного производства. И это, конечно, не единичный случай. Например, ранее также из-за постоянного недофинансирования было упущено время, необходимое для успешной конкуренции с зарубежными аналогами, для настоящего стратегического проекта для энергетики — газовой турбины большой мощности (ИР, 2, 2019, с. 20–23). Таких нереализованных инициатив, очевидно, множество.

А если использовать новые возможности?

На наш взгляд, одним из путей решения проблемы в рамках поддержки инновационного курса для малых и средних предприятий могло бы стать инвестирование, не связанное со средствами банковской системы, госбюджета или фондов. В частности, большой интерес представляет такое направление, как краудинвестинг — коллективное финансирование проектов со стороны как компаний и профессиональных игроков рынка, так и физических лиц, малых и средних инвесторов. В отличие от краудфандинга, уже довольно хорошо известного в нашей стране, краудинвестинг предполагает возврат инвестиций по достижении плановых показателей проекта и дальнейшее владение инвесторами частью активов компании. Насколько нам известно, на рынке инвестиционных направлений краудинвестинг занимает все более прочные позиции благодаря мощным возможностям взаимодействия большого количества инвесторов и проектов без посредников в виде инвестиционных фондов, банков и т.д., «снимающих сливки», т.е. наиболее выгодные активы, за счет входа в перспективные проекты на этапе старта. Компании, реализующие краудинвестинговые проекты, несут ответственность непосредственно перед инвесторами, предоставляя им часть дохода после выхода на проектные мощности.

Использование такого подхода, на наш взгляд, позволит как добиться независимости технологических стартапов от крупных инвесторов и банков, так и дать людям возможность формирования собственных инвестиционных портфелей и получения дохода. Инновационные проекты в любом случае будут иметь венчурный характер, и каждая сторона будет нести риски, но модель коллективного, «распределенного» инвестора без посредника, вероятно, позволит в существенной мере компенсировать как минимум опасность недофинансирования. Возможно, на сегодняшний день это один из наиболее перспективных путей реализации и вывода инновационных технологических проектов на рынок, открывающий путь внедрению отечественных разработок. Мы хотели бы на это надеяться.

Юрий АГРИКОВ, Яна ТЕПЛОВА
ООО «СовЭлМаш»