

Директор Кластера космических технологий и телекоммуникаций фонда «Сколково»: «Будем больше заниматься сервисами»

Миссия фонда «Сколково» — создание экосистемы, формирование благоприятных условий для инновационного процесса: ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов работают над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня. Космический кластер фонда обеспечивает поиск, привлечение и отбор потенциальных субъектов инновационного процесса в сфере создания и целевой эксплуатации космических средств и диверсификации возможностей ракетно-космической промышленности, поддерживает их взаимодействие и создает условия для формирования полного цикла инновационного процесса. Деятельность фонда «Сколково» и его космического кластера вызывает большой интерес. Мы попросили рассказать об этой деятельности исполнительного директора Кластера космических технологий и телекоммуникаций фонда «Сколково» **Алексея Беякова**.



Алексей Беяков. Блиц-портрет

Год и место рождения: 1979, г. Армавир Краснодарского края

Семейное положение: женат

Дети: два сына, дочь

Образование: кандидат физико-математических наук

Увлечения: теннис, кайтсерфинг

Кулинарные пристрастия: средиземноморская кухня

Редакция: Алексей, расскажите немного о себе, о том, как Вы пришли в руководство космического кластера «Сколково».

А. Беяков: Я окончил Московский инженерно-физический институт по специальности «Прикладная математика». Потом учился три года в аспирантуре на физическом факультете МГУ и там занимался темой, связанной с адаптивной оптикой. Это такие активные оптические элементы, которые

позволяют наблюдать небесные тела, исправляя атмосферные аберрации, таким образом повышая разрешение оптических систем. На физическом факультете я успешно защитил диссертацию. Параллельно научной работе я занимался рядом прикладных вещей, которые были связаны как раз с адаптивными оптическими системами, работал в небольшой компании.

После защиты диссертации я решил пойти в направлении поближе к бизнесу и прикладным исследованиям. В то время в России как раз зарождался рынок венчурных инвестиций, я перешел на работу в венчурный фонд I2BF Global Ventures. Этот фонд занимался инвестициями в различные высокотехнологичные активы. В этом фонде я проработал семь лет и последние два-три года очень внимательно наблюдал за трендом на коммерциализацию космоса. Как раз в то время такие компании, как Skybox Imaging, SpaceX, PlanetLabs, начали уже громко заявлять о себе, пошел мощный тренд на коммерциализацию, появились первые венчурные сделки. Параллельно я следил за тем, что происходит в России в области частной космонавтики, причем не только следил, но и инвестировал. А потом ко мне обратился фонд «Сколково» с предложением возглавить космический кластер.

Предложение было, прямо скажем, весьма неожиданное, тем не менее, немного поразмыслив, я согласился, наверное, прежде всего потому, что работа в кластере — это возможность глубоко погрузиться в область космонавтики. Соответственно с начала апреля 2014 г. я работаю на своем новом месте. Поэтому у меня сложился такой микс технологических и инвестиционных компетенций. И для меня фонд «Сколково», основным мандатом которого как раз является развитие высокотехнологичного малого и среднего бизнеса, — это идеальное место приложения собственных навыков.

Р.: Какие различия Вы увидели, несколько лет наблюдая за тем, как частный бизнес вкладывает в космос на Западе и у нас?

А.Б.: Там много чего есть такого, чего нет у нас. К сожалению, в области коммерциализации космоса, в области частного космоса и государственно-частного партнерства мы

вынуждены признать, что западные страны (прежде всего — США и в некоторой степени Европа) находятся впереди нас. Сейчас на рынке космических услуг появился целый ряд идей, направлений, которые могут получить быструю финансовую отдачу. Это такие направления, как запуски ракет-носителей, дистанционное зондирование Земли, навигация, телекоммуникации. И, конечно же, на Западе успешных примеров реализации именно частно-государственного партнерства (ЧГП) гораздо больше, чем у нас. У нас же такие примеры можно пересчитать по пальцам одной руки.

Р.: И какие же шаги государство или Вы планируете в этом плане предпринимать, чтобы сдвинуть дело с мертвой точки? Ведь путь-то правильный.

А.Б.: Сейчас же идет оптимизация федеральной космической программы и по мере того, как идет оптимизация, идет поиск новых ресурсов. И в принципе в новом варианте космической программы сочетание ЧГП используется часто. К примеру, возможна модель, когда государство (в лице профильного ФГУП) покупает не спутник на орбите, а услугу по предоставлению связи (или данных ДЗЗ), — один из примеров ЧГП, которое заставит производителя спутника отвечать за качество его работы, а инвестору предоставит гарантированный спрос на услугу. По такой модели работают мировые лидеры в области ДЗЗ и связи. «Сколково» активно пытается участвовать в процессе разработки новых схем ЧГП. Прежде всего это касается коммерческих направлений, таких, как запуск малых аппаратов, дистанционное зондирование Земли, навигация. Помимо этого, мы пытаемся облегчить вход на космический рынок для компаний малого и среднего бизнеса. В частности, сейчас мы ведем диалог с Роскосмосом на тему упрощенной процедуры лицензирования

для резидентов «Сколкова». Сейчас участие наших компаний, например, в федеральной космической программе затруднено, поскольку для этого необходима лицензия, выдаваемая Роскосмосом.

Р.: Как Вы относитесь к недавнему изменению структуры Роскосмоса, к созданию новой госкорпорации?

А. Б.: Госкорпорация была сформирована не с чистого листа. Последний виток реформы Роскосмоса начался около двух лет назад, идея была в том, чтобы разделить заказчика с исполнителем, чтобы таким образом была организована обратная связь с рынком, возникла конкуренция, повысилось качество продукции. И тогда же, на этапе начала реформы, обсуждались разные модели, в том числе модель госкорпорации. Тогда решили пойти по другому пути, просто разделив заказчика в лице Роскосмоса с производителем (ОРКК), но, по-видимому, через два года стало ясно, что такая модель не работает. Я думаю, это было связано с тем, что в текущей модели не удавалось важные решения быстро воплощать в жизнь, поскольку не смогли обеспечить четкое распределение полномочий между ОРКК и Роскосмосом. Но я думаю, что в долгосрочной перспективе, конечно, должен осуществиться переход к модели, по которой работают западные космические агентства: они размещают заказы нескольким конкурирующим крупным производителям.

Р.: Расскажите про успехи кластера в 2014 г., если можно — в цифрах и в трендах.

А. Б.: Сейчас мы подводим предварительные итоги, суммарная выручка компаний кластера — порядка 1,3 млрд р. Это существенно выше, чем то, что было запланировано, кратно выше, более чем в два раза. По привлечению частных инвестиций в проекты кластера мы показали заметный

рост относительно предыдущего года. По предварительным оценкам, эта цифра составила 220 млн р. Подчеркну: это не деньги «Сколкова», это именно частные инвестиции. У нас соотношение финансирования — примерно 60% в сторону частных денег, т. е. кластер там выдал чуть меньше, чем столько. Это значит, что кредитное плечо мы используем эффективно, частных инвестиций привлекаем больше, чем выдаем сами. При этом есть недобор по количеству участников в кластере (сейчас их 124, должно было быть более 140) и как следствие — по количеству сотрудников, работающих в компаниях — резидентах кластера. Это следствие того, что мы взяли курс на «чистку рядов» участников: если динамика отстает от ожидаемой, мы отчисляем.

Р.: Сколько появилось новых резидентов кластера?

А. Б.: Новых — более 20 участников. Но при этом общее число участников остается примерно одним и тем же, 124 участника у нас сейчас. Это связано с тем, что мы какие-то проекты, где не наблюдаем нужной динамики, просто отцепляем. Сейчас взяли курс на то, чтобы работать не над количеством, а над качеством. Поэтому берем участников, которые имеют потенциал к развитию бизнеса, и помощь «Сколкова» нужна лишь для ускорения роста. В плане цифр есть положительная динамика.

Р.: Насколько сложно вам стало продолжать привлекать инвесторов к поддержке проектов в космической отрасли?

А. Б.: Скажу прямо, инвестиции сейчас привлекать гораздо сложнее, чем раньше. Поток венчурных инвестиций в России заметно сузился, это касается прежде всего не IT-сегментов.

Думаю, что 2015 год покажет. В 2014 г. мы наблюдали рост. И кстати говоря, нам удалось в проекты привлечь несколько

венчурных фондов. Это «Лета Кэпитал», «Коламбус», I2BF тот же инвестировал. Скорее всего, в смысле привлечения инвестиций упор будем делать на стратегических партнеров, которые готовы играть вдолгую и готовы приносить в проект что-то, кроме денег, — технологические компетенции, понимание рынка, каналы сбыта и т. п.

Р.: Расскажите, пожалуйста, как идет процесс финансирования грантов. Сколько времени на это в среднем отводится?

А. Б.: Во-первых, заявку на грант могут подавать только компании, которые имеют статус резидента «Сколково». Т. е. прежде чем подать заявку на грант, компания получает статус. Для этого у компании должен быть специальным образом зарегистрирован устав, и она должна пройти внешнюю экспертизу. В среднем срок получения статуса резидента «Сколково» составляет от месяца до двух.

Уже став резидентом, компания получает целый ряд преимуществ. По участию в экосистеме, по доступу к инфраструктуре, по налоговым льготам. Кроме этого, компании-резиденты получают доступ к акселерационным и менторским программам «Сколково». Далеко не все резиденты стремятся получить грант, имея преимущества от экосистемного взаимодействия. Если же резидент претендует на грант, он проходит уже следующую процедуру. Она занимает в среднем до шести месяцев — начиная с момента, как вы начали писать бизнес-план, до момента получения денег.

Р.: А двухлетний срок выдачи гранта в такой технологичной отрасли, как космос, оправдан?

А. Б.: Ну, двухлетний, конечно, нет. Потому что за два года, понятно, высокотехнологичная отрасль вся смещается, одни технологии устаревают, рынки уходят, финансовая

ситуация меняется. Конечно, неприемлем. Поверьте мне, по моему опыту люди, которые знают, что хотят, и которые готовы к тому, чтобы пройти через процедуру «Сколково», и действительно настроены на это, они получают деньги значительно быстрее, за 4–6 месяцев. Хотя, безусловно, нам часто жалуются на сложность процедур, мы стараемся реагировать, изменяя наши регламенты.

Р.: Какие Вы видите, может быть, еще кардинальные в техническом плане способы пересмотреть архитектуру современных запусков аппаратов, которые господствуют уже лет пятьдесят, с целью увеличить запуски малых космических аппаратов, делать их групповыми?

А. Б.: Я думаю, что реально в ближайшей перспективе, конечно, возвращаемые ступени, — это то, что может реально снизить их пуск. Интересную идею предлагает компания Lin Industries. Здесь фишка в том, что есть большой спрос на запуски со стороны малых космических аппаратов, т. е. раньше все считали, что малые космические аппараты запускать очень просто, поскольку это можно делать попутным грузом. Но по факту выяснилось, что возможностей для запуска попутным грузом тоже не так много. А аппараты многие наделали, и, собственно, функциональность у них расширилась, т. е. это аппараты, которые свой довольно серьезный функционал готовы выполнять. И вот идея, которая появилась у Lin: окей, давайте мы сделаем ракету-носитель, которая будет выводить как раз малые космические аппараты. И вот, собственно, они приступили к ее реализации, тоже сейчас ведем речь о том, что «Сколково» рассмотрит на грант.

Р.: Каковы Ваши ближайшие планы и задумки в этом году?

А. Б.: Думаю, будем продолжать работать в заявленном направлении. Будем больше

заниматься сервисами. Только сейчас завершили большой конкурс в области космических сервисов (ДЗЗ, связь, навигация), он называется Navitegga. Кстати, компания «Совзонд» выступила одним из партнеров Navitegga. Конкурс проводился впервые, были опасения относительно того, что не наберем должного количества заявок. Тем не менее опасения оказались напрасны — мы набрали более 50 заявок, что довольно неплохо. Из этих 50 заявок около 10 прошли в финал. Победители получили довольно крупные призы. Так, проект Astro Digital, который занял первое место, получил 5 млн р. от фонда «Сколково» и 2 млн р. от фонда Бортника. Компания разрабатывает онлайн-платформу для обработки и продажи космических снимков Земли. Ребята, кстати говоря, выходцы из Сколтеха, открыли отделения своей компании в США, имеют довольно внушительный объем заказов. Второе место заняла компания M24, которая разрабатывает аналитические решения для фермерских хозяйств, на основе данных, полученных со спутников. Технология M24 позволяет сделать оценку различных показателей, важных для ведения земледелия. Вообще мы были приятно удивлены качеством проектов. Уверен, что многие из финалистов, получив поддержку «Сколкова», ускорят развитие своего бизнеса.

Еще один интересный проект, о котором хотелось бы упомянуть, — создание оператора услуг по запуску малых спутников на низкую околоземную орбиту. Технически проект предполагает размещение небольших спутников (размером до 12 «кубиков» 10x10x10 см) в специальных контейнерах на внешней поверхности корабля «Прогресс» и «отстреливание» спутников на орбите порядка 400 км. С учетом того, какими темпами развивается малое спутникостроение (запускается несколько сотен аппаратов в год), услуга должна быть востребована.

Для российских университетов и участников «Сколкова» планируется сделать ее вообще бесплатной. Это позволит студенческим коллективам самостоятельно разрабатывать спутники и, что самое важное, запускать их в обозримое время. Подобный сервис будет способствовать развитию компетенций в области малого спутникостроения и, конечно, предоставит, удобную инфраструктуру для тестирования различных компонентов, в том числе в области оптических и радарных полезных нагрузок.

Р.: Расскажите, пожалуйста, подробнее о партнерстве с компанией «Совзонд».

А. Б.: «Совзонд» — ведущая компании в России в области ДЗЗ, нам очень приятно иметь «Совзонд» в числе партнеров нашего кластера. Мы очень ценим поддержку, которую менеджмент компании оказывает резидентам «Сколкова». Это и инвестиции, и менторство, да и просто ценный совет от лидера индустрии. В свою очередь, фонд для «Совзонда» является источником идей и возможностей для расширения продуктовой линейки. Как показывает практика, сервисы ДЗЗ могут разрабатываться небольшими коллективами (которых как раз много в «Сколкове»), чем больше таких коллективов попадает на радары наших партнеров, тем выше вероятность совместного доведения идей сначала до продукта (и здесь фонд помогает деньгами), а потом и до рынка. На этой последней ступени важность компетенций «Совзонда» трудно переоценить, поскольку именно на этой стадии становятся просто необходимыми связи, ресурсы и каналы сбыта.

Р.: Будем очень рады, если все удачно сложится. Желаем Вам успехов в Ваших амбициозных планах. Спасибо!

А. Б.: Спасибо.