



Государственный фонд фондов
Институт развития Российской Федерации

Media Review

Рынки из ниоткуда

27.07.2015

Источник: Бизнес-журнал

Проект: Национальная технологическая инициатива



Чуть более полугода назад Владимир Путин предложил реализовать в России новый проект рассчитанный на опережающее развитие, — Национальную технологическую инициативу (НТИ). Задача была поставлена так: искать рынки будущего, которые сформируются лишь через 10-15 лет, и уже сейчас выращивать для них национальных технологических лидеров. О том, почему эта задача — вовсе сказочный квест «Пойди туда, неизвестно куда, принеси то, не знаю что», «Бизнес-журнал» беседе с Игорем Агамирзяном, руководителем Российской венчурной компании, на которую возложена функция проектного офиса НТИ.

Д.Д.: Давайте определимся с первой частью «квеста»: куда идти? Рынки, которые возникли лишь через 10-15 лет, — где они?

И.А.: НТИ — это не столько про технологии, сколько про будущие глобальные рынки, которые возникнут вокруг технологий. Где-то эти рынки станут результатом логического развития существующих отраслей, где-то будут лежать на их стыке, а где-то возникнут «из ниоткуда», — и сами окажутся основой для формирования абсолютно новых индустрий.

Задача упрощается, если идти от конечного потребителя — ведь заказ на технологии создает человеческими потребностями, спросом. И если есть общее видение технологического тренда, то в целом понятно, каких технологий пока не хватает и где рано или поздно будут прорывы.

Обратите внимание: за всю историю российских технологических инноваций не было ни одного прецедента, чтобы отечественная компания стала успешной на зрелом глобальном рынке. Все успехи были связаны с выходом на новые рынки в момент их формирования. «Лаборатория Касперского» сейчас — международная компания, но работать на рынке ИТ-безопасности она начинала тогда, когда в мире только-только стали заниматься антивирусами. Так что есть надежда, что если мы займемся будущими рынками системно, таких историй успеха станет больше.

Сейчас выделено девять направлений, по которым будет вестись работа в рамках НТИ: EnergyNet, FoodNet, SafeNet, HealthNet, MariNet, AeroNet, AutoNet, FinNet, NeuroNet. Они довольно очевидно понятно, что будут развиваться и расти. Но список открыт и будет пополняться.

Коллеги из Агентства стратегических инициатив, которые занимаются определением ключевых подходов к выработке решений в рамках НТИ, предложили использовать ряд критериев отбора будущих рынков. Приоритетными должны стать те, что имеют потенциал роста до объема в \$100 млрд к 2035 году. Это должны быть рынки, ориентированные на конечного потребителя, то есть B2C. И на них еще не должны быть сложившихся отраслевых стандартов (а это и есть показатель зрелого рынка).

Д.Д.: А что за непременная добавка «Net» в названии каждого направления? Зачем делается акцент на сетевом принципе организации рынка?

И.А.: Это еще один важный критерий. Он связан с общим трендом, проявления которого сейчас заметны в самых разных отраслях. Возьмем, например, таксомоторный бизнес. Сто с лишним лет он работал по диспетчерской модели, на основе обработки телефонных заказов. Диспетчеризация — довольно рутинная механическая работа, которой занято много людей. Диспетчеры могут что-то перепутать, подать машину вовремя или ее может не оказаться в наличии. Все мы к этому привыкли. И даже

думали, что система может работать по-другому, пока не появились сервисы GetTaxi, Яндекс.Такси, Uber. И оказалось, что современные решения, основанные на сетевых технологиях и вовлекающие большое количество потребителей и поставщиков услуги, снижают транзакционные издержки, значительно улучшают сервис и делают посредника ненужным.

Недаром такое возмущение вызывает Uber у традиционных таксистов, которые во Франции добились запрещения сервиса. Но для меня очевидно, что какие бы решения ни принимали сейчас власти, прогресс не остановить: рано или поздно весь таксомоторный бизнес станет работать по «модели Uber», а не традиционной диспетчеризации. Запреты могут привести только к тому, что какое-то время общество будет вынуждено нести ненужные издержки и мириться с неудобством услуги, оказываемой старинке. Но в конце концов оно эти запреты сметет.

Сетевой принцип организации рынка — это замена посредников на автоматизированную интеллектуальную систему, с помощью которой взаимодействуют все его участники, включая конечного потребителя. И это сейчас общая тенденция во многих сферах. Возьмите, например, концепцию «умных сетей» в электроэнергетике (smart grid). В ее основе — такая же автоматизация диспетчеризации, энергопотоков. Только потребитель и услуга другие.

Д.Д.: Хорошо, мы обнаружили перспективные рынки, которые еще не существуют («то, не знаю что»). Что дальше? Пора начинать готовить для них будущих глобальных лидеров. Но специальным образом у нас в России это никогда не получалось, ведь так?

И.А.: Я бы сказал, что чаще не получалось, чем получалось. Но, тем не менее, позитивный опыт есть. В протяжении последних 25 лет он в основном был связан с рынками информационных технологий: компьютерными, программного обеспечения, системной интеграции.

Понятно, что одними административными методами целей НТИ не достичь. Для завоевания будущих рынков должны возникнуть «коалиции» самых разных игроков: предпринимателей, инвесторов, институтов развития, представителей академической среды и отраслевых компаний.

Сейчас их формирование происходит на базе рабочих групп, которые мы создали по каждому направлению. В мае мы провели для них совместно с АСИ «Форсайт-флот» стратегическую сессию по разработке дорожных карт перспективных рынков. Карты по всем направлениям будут трех видов: рыночные, технологические (для технологий, имеющих отношение сразу к нескольким рынкам) и инфраструктурные. Это комплексные документы, которые позволят координировать усилия и покажут, что делать для достижения желаемого будущего. И чего точно не следует делать. Например, если сейчас

запретить полеты дронов над городами, можно с уверенностью сказать, что это «обнулит» большинство проектов в области развития беспилотной авиации. Так что работа с совершенствованием нормативной правовой базы — важный элемент дорожных карт.

Д.Д.: В России уже был опыт создания похожих «коалиций», но по отраслевому принципу. 2011-2012 годах сформировали 34 технологические платформы. По ощущениям, болы половины из них оказались мертворожденными структурами, которые сейчас не вед никакой содержательной работы.

И.А.: Неформальные коалиции — это история про лидерство, и опыт техплатформ в России это толь лишний раз доказывает. Жизнеспособными оказались те из них, где нашелся явный лидер, способн под свою идею привлечь людей и ресурсы. Лидерство может быть только неформальным. Лидера нель назначить. Это, к сожалению, входит в противоречие с практиками госуправления и корпоративнс менеджмента. Так что правильную формулу взаимодействия между рабочими группами и РВК, к проектным офисом Инициативы, еще предстоит найти.

Д.Д.: Важный вопрос про будущих чемпионов пока не существующих рынков: растить ли ил уровня стартапов или делать из имеющихся под рукой крупных технологических компаний?

И.А.: Лично я — за разнообразие подходов, здесь не должно быть единого стандарта. Например, лидер в рабочей группе AutoNet стал КамАЗ, и вполне заслуженно: он в стране реально — один из сам продвинутых в этой теме. В России сейчас есть два проекта беспилотных автомобилей, которые близки промышленному производству — и один из них как раз камазовский. Очевидно, что на таком рынке б наработок крупной компании вряд ли что-то можно сделать.

А ситуация в AeroNet с беспилотными летательными аппаратами совсем другая. Там идет движение с двух сторон. Есть традиционное авиастроение со своими беспилотными разработками. И ес мощнейшее движение авиамоделлизма, в котором процессы создания новых технологий протекают десятки раз быстрее. И для меня совершенно не очевидно, что крупная авиационная корпорац окажется ближе к технологическому лидерству. Крупные корпорации «подсживают» снизу стартапам а то и вовсе любительскими обществами.

Откровенно говоря, я и сам большую ставку делаю на неформальные любительские сообщества — то, ч исторически называют «техническим творчеством». И мы работаем над тем, чтобы интегрироват потенциал кружковского движения в НТИ. Мой любимый тезис (трудно доказуемый, но много р подтвержденный практикой): ускорение научно-технического прогресса всегда наблюдается там, г

возникают любительские движения. Именно они в свое время подготовили революцию радиоэлектронике и авиации. Сейчас аналогичные по силе движения появляются в области 3D-печати робототехники. Любительские движения — своего рода индикатор будущих рынков.

Поскольку речь идет о будущем, то важной составляющей НТИ должно стать образование. Я час привожу этот пример: конкурентоспособность российских ИТ-компаний и специалистов на глобальном рынке в 2000-е годы во многом закладывалась еще в СССР, когда в 1980-е годы была запущена программа «Программирование — вторая грамотность», в соответствии с которой детей в школах начинали учить информатике. И делалось это в то время, когда персональные компьютеры в нашей стране в глаза мало кто видел.

В рамках НТИ мы вообще собираемся использовать самые разные инструменты. Например, сейчас прорабатываем идею организации технологических конкурсов с серьезным призовым фондом (ее уже поддержал председатель правительства). Обычный способ финансирования разработок — дать деньги чтобы получить результат. В случае с конкурсом деньги даются за результат. Причем результат должен быть убедительным и осязаемым. Как и призовая сумма.

Д.Д.: По аналогии с конкурсом американского фонда X-Prize, который заплатит в этом году \$20 млн первой частной компании, создавшей луноход, способный выполнить миссию спутник Земли?

И.А.: Да. Мы специально изучали статистику конкурсов X-Prize: совокупные расходы участников на R&D почти всегда на порядок превышают размер призового фонда. Так что с точки зрения стимулирования развития технологий такие конкурсы — очень эффективное вложение средств.

Д.Д.: А как поманить не существующими пока рынками частного инвестора? Такие проекты ведь с точки зрения венчура будут считаться даже не «предпосевными», «предпредпосевными». Венчурные фонды мыслят инвестиционными горизонтами в 7-8 лет до 2035 года для них — дали дальние...

И.А.: Разумный инвестор обязательно принимает во внимание и столь далекую перспективу тоже. Посмотрите, например, на портфели таких венчурных фондов, как Runa и Almaz. В них много проектов относящихся к перспективным рынкам НТИ. Они в их сторону смотрят давно. Кроме того, 2035-й указывают как год, когда намеченные рынки, по расчетам, должны стать действительно большими. Но это означает, что достаточных для развития проектов денег на них не появится ранее этого срока.

Д.Д.: Функция РВК по реализации НТИ — создание проектного офиса и ресурсное наполнение. Не потребуется ли компании докапитализация?

И.А.: Сейчас финансовая модель РВК очень устойчива. Единственный раз, когда мы получали средства бюджета — это на формирование уставного капитала при создании компании в 2008 году (30 млрд рублей). За время существования мы заплатили более 3 млрд налогов и более 2 млрд рублей дивидендов Программы развития и активности по поддержке инновационно-венечурной экосистемы РВК финансиру из прибыли. Запустив работу проектного офиса НТИ, мы, видимо, тоже останемся в безубыточной зоне. Но если потребуется увеличивать инвестиционную поддержку проектов, мы можем стать убыточными. Для этого и может потребоваться докапитализация. Но новая финансовая модель еще находится в разработке.

Д.Д.: И все-таки: каково место НТИ в череде многочисленных инициатив по построению инновационной экономики, которых у нас в стране уже было немало?

И.А.: Смысл НТИ — в работе на опережение. Помните, в школе на уроках биологии учили, что когда начался ледниковый период, животные обросли шерстью и выжили. В действительности все было немного иначе. Просто до начала ледникового периода кто-то оброс шерстью, а кто-то нет. Те, кто оброс, вымерли, и мы о них не помним. Здесь то же самое: надвигаются большие изменения, по условно говоря, «обрастать шерстью». НТИ — попытка вписаться в тот эволюционный процесс, который происходит во всем мире и никак не минует нашу страну.

Кстати, все это касается не только национальных экономик, но и отдельных людей. Мне кажется, большинство до конца не осознает масштаба перемен, который несет с собой развитие технологий. Ближайшие десятилетия чуть ли не 95% населения планеты придется искать новый смысл существования. Основным капиталом станет человеческий. Принцип «От каждого по способностям, каждому — по потребностям» в обозримом будущем, наконец, реализуется для всех, но только для последней части. Способности в новом мире потребуются другие. Людям придется их в себе искать и развивать, чтобы быть востребованными.

Многие застали времена, когда машинистки были самой распространенной офисной профессией — где теперь они? Когда-то кузнецы составляли самую значительную и уважаемую часть пролетариата. Был придуман конвейер — и профессия почти умерла. Общество это приняло тем более легко, что суммарные общественные затраты снизились. А то, что миллионы людей потеряли работу, — объективный процесс развития. Очень показательно, что в кузнечном деле выжили и неплохо себя чувствуют лишь нишевые направления — например, художественнаяковка. И это не удивительно: развитие технологий приводит

тому, что все большая доля добавленной стоимости создается за счет уникальных и креативных способностей. Если говорить о промышленности, — то в дизайне, инжиниринге, системной интеграции не непосредственно в производстве.

Сейчас технологические революции происходят одновременно во многих областях, и они повлекут значительные изменения. И, как известно, если процесс невозможно предотвратить, его надо возглавить.

Беседовал Дмитрий Денисов

Новости

Facebook Review

Media Review

Фоторепортажи

Видеоматериалы

Пресс-пакет

Подписка

Выбор рубрики:

РВК

НТИ

Венчурная отрасль

Инновационная экосистема