

Павел Теплухин: в РФ прекрасно умеют создать продукт, но гораздо хуже умеют его продавать

Несмотря на то, что зачастую Россию в мире воспринимают как страну технологически отсталую, у которой якобы уже нет шансов догнать в сфере развития инноваций передовые государства, основатель компании Matrix Capital, член совета директоров и председатель комитета по стратегии АО «Роснано» Павел Теплухин умеренно оптимистичен. Он считает, что возможности для превращения нашей страны в одного из высокотехнологичных лидеров все еще существуют. В интервью ТАСС он объясняет, чего не хватает российской инновационной экосистеме, как спроектировать недостающие элементы и что должно параллельно меняться у нас в головах.

– Владимир Путин в своем послании Федеральному Собранию 1 марта 2018 года рассказал о новых высокотехнологичных отечественных разработках, которые действительно способны удивить. И добавил, что ключевой риск страны – технологическое отставание. Откуда возникает ощущение, что мы сильно отстали от мировых конкурентов в области высоких технологий?

– Я думаю, это ощущение возникает потому, что мы не умеем коммерциализировать наши технические достижения, превращать их в деньги.

– Но при этом технические достижения у нас есть?

– Недавно в сети широко продвигали замечательный ролик. В нем рассказывалось, что в Соединенных Штатах появилось выдающееся достижение технической мысли: экраноплан. Это полулодка-полусамолет на 40 мест. И ни слова о том, что экраноплан был придуман и построен у нас 50 лет назад. До сих пор летающие

образцы стоят в ангаре в Нижнем Новгороде, и еще два разобранных экземпляра – на Каспии. Размерами они были и под десантирование дивизии, и прогулочные на семью. Возможно, в Америке экранопланы сделаны теми же самыми людьми.

Я не хочу умалять достижения американских ученых. Единственное, что я хочу сказать, мы – плохие коммерсанты. А вот Илон Маск – замечательный коммерсант. Ни копейки прибыли он еще не произвел, но зато все про него говорят. Бесшабашно тратит собранные с публики деньги, но попутно доставляет ей же массу удовольствия. Я не знаю коммерческих ожиданий от экраноплана, но кто-то умеет коммерциализировать и маркетировать продукт, независимо от его будущего признания. А мы не умеем. И уж точно у нас никто не занимался глобальным маркетингом экраноплана.

– Пусть даже мы шли на полвека впереди в отдельных областях, отставание могло накопиться за прошедшие годы.

– Отставание, конечно, тоже есть. Но не на всех фронтах. Сегодня у каждой крупной компании заметны серьезные вложения в инновации. В каждой индустрии много всего интересного. Добыча нефти на вечной мерзлоте – высокотехнологичный процесс. В строительстве замена металлической арматуры на базальтопластик – революция. Без ущерба качеству срок службы панельных домов вырастает с 20 лет до 100 лет. А это меняет всю конструкцию. Изменение состава «пирога» в магистральных автодорогах, за счет химической присадки в бетон – тоже революция, делающая дороги гигроскопичными (влагопоглощающими – прим. ТАСС). Инвестиции можно найти везде, и часть компаний, которые их разрабатывают и внедряют – государственные, часть – полугосударственные, часть – негосударственные.

Отставание сказывается в вещах прикладных, абсолютно утилитарных. Объяснить населению новый «аппликейшн» (приложение – прим. ТАСС) для «инновационного» заказа пиццы гораздо проще, чем значение химической присадки к бетону. «Аппликейшн» – это воспринимается как прорыв, и разговоров об

этом будет намного больше.

– То есть в массовом восприятии айфон уверенно побеждает бетон. Но в девяностые годы Яндекс, Mail.ru и другие вышли со своими продуктами на глобальный IT-рынок. Создавались национальные бренды. Потом динамика их вывода на рынок затухла. Что в этой области происходит?

– В 90-е годы мы все верили в светлое завтра и были большими идеалистами. На этой волне было создано много интересных инновационных компаний. Они и сейчас создаются, просто не здесь, а в так называемом облаке. Российские программисты до сих пор лучшие в мире. Многие из них физически находятся в России. Но их рабочее место уехало в облако. И там происходят их жизнь, работа, зарплата, расходы и прибыль.

– Какого не хватает механизма для превращения интуиции в масштабируемые проекты, рыночную историю и, в конце концов, в деньги?

– Илон Маск, каким мы его знаем, появился, потому что уже был фондовый рынок, через который он собирает деньги. В экосистеме должны быть три главные вещи. Первое – система грантов, которая поддерживает ранние стадии исследований, второе – каналы сбора публичных денег, третье – финансовый рынок, ожидающий возврата на свои инвестиции. У нас нет ни первого, ни второго, ни третьего.

– Есть ли выход из этого тупика?

– Нужно менять среду и говорить об этом. Вы обращали внимание, добрая половина учредителей криптовалют – наши соотечественники? Но они создали их в других средах, хотя в германской, французской или в американской среде точно так же отрицают криптовалюты, как в российской. Никто не думает о том, что многие криптовалюты являются российским изобретением.

Такое даже в голову не приходит, несмотря на то, что в технических центрах крупных банков у нас сидят тысячи

программистов. Из них можно было бы нанять не одну, а две Кремниевые долины. Они создают лучший в мире глобально конкурентоспособный продукт. Если смотреть на стоимость человеко-часа российского программиста, эта комбинация лучшая в мире. Лучше, чем в Индии и в Китае. Но у нас нет Кремниевой долины. У нас есть центр «Сколково».

– Может быть, нашему рынку не хватило времени?

– Конечно, Кремниевая долина не сразу обросла технической и финансовой инфраструктурой, налоговой средой, университетами и научными лабораториями, баскетбольными площадками и всем остальным, что мы с ней связываем. Но Кремниевой долине скоро 70 лет – столько длилась вся история Советского Союза.

А центру «Сколково» нет и десяти лет, «Роснано» – десять. Пока еще рано судить. Меня поразила фраза, которой случайно перекинулись в разговоре венчурные инвесторы в Кремниевой долине: «Мы никогда не дадим денег инноватору, который ни разу не потерял деньги». Отрицательный опыт, в том числе банкротства, чрезвычайно важен.

У «Роснано» были успешные проекты, неуспешные проекты, средние проекты. О части из них мы еще не знаем, какими они будут. Но регулярно вспоминают Чубайсу два или три провальных проекта. Неудачные венчурные инвестиции также естественны, как и снег зимой, и не надо на них фокусироваться, вот и все. А это уже вопрос фундаментальной культуры.

– Нужно столетие, чтобы изменить поведенческую матрицу. А мы живем в условиях жестких темпов. Что нужно менять на институциональном уровне, чтобы эта машина начала потихоньку заводиться?

– Нужно защищать частную собственность, в том числе интеллектуальную собственность. Если вы придумали на заводе особую втулку, вам в голову не придет ее запатентовать. Это долго и дорого, а главное – нет ощущения, что вас и вашу собственность защитят. Скорее, у вас есть ощущение, что в

Китае начнут вытачивать вашу втулку ровно на следующий день после того, как вы пошлете чертежи в патентное бюро.

А, к примеру, на каждом американском заводе целая служба только и занимается тем, что каждый шаг патентует. Вся мощь американского правительства защищает эту собственность по всему миру.

– У нас нет ни одного позитивного образа частного предпринимателя.

– У нас нет Драйзера, которого в Америке до сих пор перечитывают как бестселлер. Не написано ни «Финансиста», ни «Стоика», ни «Титана». А на Драйзере за 100 лет были воспитаны целые поколения.

Откуда появиться базовым ценностям, если никто ими не занимается? Общественные институты у нас слабые. Это может быть задачей РСПП, который представляет бизнес. Они, как мне представляется, начали этим заниматься. В прайм-тайм прошел цикл программ Наили Аскер-Заде про непростую жизнь и работу олигархов.

Я считаю, это разумно. Но таких циклов надо миллион! Они должны стоять в сетке на каждый день вместо «Разбитых фонарей».

– Можно ли построить механизм, когда не только государство, но и частные инвесторы стали бы вкладывать деньги в высокотехнологичные бизнесы? То есть скомбинировать институты развития с частным капиталом?

– Я не считаю, что у нас в инновации инвестирует только государство. На каждый рубль, вложенный тем же «Роснано», приходится, как минимум, еще один рубль частный, проинвестированный в те же самые проекты.

Но частный капитал больше инвестирует «рядом» с «Роснано», но не через «Роснано». Почему? Во-первых, потому что «Роснано»

является государственной компанией. А финансовый инвестор держится подальше от государства, ведь чиновники меняются.

Во-вторых, в институте прямых инвестиций у менеджмента должна быть правильная мотивация. Они принимают инвестиционные решения и должны быть кровно заинтересованы в их результативности. Хорошо проинвестируют – получают долю в этой повышенной прибыли, плохо проинвестируют – потеряют вместе с инвестором.

В отличие от чиновника, который ничего потерять не может. Только тогда частные инвесторы согласятся дать им свои деньги.

– Последний вопрос, визионерский по характеру. Ваше видение перспективы. Вы пессимист, оптимист в отношении российского технологического развития?

– Я спокойно отношусь к тому, что происходит. Важно правильно выбрать точку сравнения. Например, нас сложно сравнивать с Китаем, где еще десять лет назад половина населения жила в деревне. Технологический рывок при переходе из деревни в город очень значительный.

Но Россия его совершила в 1930-х годах XX века. Российская экономика – очень зрелая и перезрелая экономика в этом смысле. В ней можно заниматься технологическими усовершенствованиями. Но махина в целом слишком громоздкая для революционного взрыва.

Во многих измерениях мы гораздо ближе к западу, чем к растущим экономикам. Мы – постиндустриальное общество. И в целом я сдержанный оптимист. Я вижу инновации. Инновации происходят, их много. Но о них мало пишут. Не модно в России сейчас говорить об этом.

Беседовала ***Дарья Золотухина***

Источник: [ТАСС информационное агентство](#)