

ИНОВАЦИИ

По заявлению Игоря Рядчикова, «рынок робототехники — самый динамично развивающийся рынок, он растёт ежегодно на 30%. Сегодня нужны сервисные роботы, роботы-помощники, игрушки. Они должны быть по-настоящему мобильными, а значит, уметь ходить. Ходить сейчас толком не умеет никто, потому что там очень сложная математика, она очень сложно вычислима и нет отраслевых стандартов, платформ, которые умеют это делать хорошо. Мы решили эту проблему, спроектировав шасси с системой стабилизации».

По словам Рядчикова, шасси может хорошо стоять и залезать на препятствия, которые в три раза больше его размера. «Это нужно разработчикам балансирующих мобильных платформ. Наша система стабилизации может быть встроена не только в роботов такого формата, но и в роботов-андроидов, здания и сооружения, антенные решётки, конструкции, расшатываемые ветром, — можно поставить туда систему стабилизации и регулировать резонансные воздействия».

По словам разработчика, основные затраты предполагают инвестирование в НИОКР.

В том, что продукт будет востребован, представители проекта не сомневаются. «Объём рынка сервисной робототехники — \$17 млрд в год, из них \$5,8 млрд — это рынок мобильных платформ», — заявляет Рядчиков. Разработчики уверяют, что на предстоящей 2 декабря выставке в Японии прототип шасси уже будет «ходить». Интерес в использовании шасси уже проявили создатели пермского «Промобота», сейчас «переселившегося» в «Сколково». Ещё одна компания заказала Рядчикову 30 роботов для использования в образовательной сфере. «Нами интересуется ряд вузов, поскольку мы теперь можем совершенно по-другому учить механике, мехатронике», — заявляет разработчик.

Члены жюри поинтересовались, какими будут рынки сбыта этого продукта: «Итальянцы презентовали 50-санитметрового робота, который достаточно хорошо прыгает, бегает и встаёт. Проблема у них сейчас в том, что они не могут его продавать в большом количестве, хотя цена невысока». Разработчики шасси заявили, что продавать свой продукт они намерены разработчикам разного рода систем: «Это система стабилизации, которую можно вставлять в свои продукты — от мотоциклов до антенн».

Другой участник пitch-сессии, Егор Иванов, представил проект производства роботизированных платформ, которые позволяют осуществлять транспортировку деталей на заводе: «Наши основные конкуренты — зарубежные роботизированные платформы, но мы имеем перед ними преимущество — низкую цену при такой же точной системе позиционирования».

К этому участнику у судей возник другой вопрос: не слишком ли стартаперы занизили цену на столь востребованный продукт? По словам Егора Иванова, проект ориентируется на маленькие, частные предприятия, которые смогут существенно снизить энергопотребление и трудозатраты, используя установку в технологическом процессе.

Тимур Бергалиев представил проект лаборатории биосигналов BiTronics. Изначально команда Бергалиева, сотрудники лаборатории прикладных кибернетических систем Московского физико-технического института, соз-

дали систему управления для бионического протеза. Затем решили расширить функционал. Теперь платформа, разработанная командой Бергалиева, представляет несколько взаимосвязанных модулей, снимающих большое количество биопоказаний — кожно-гальваническую реакцию, кардиограмму, электроэнцефалограмму и пр. Устройство может использоваться в спортивной медицине, может выполнять функции детектора лжи. «Наша аудитория — разработчики, изобретатели, стартаперы, кружки, школы, вузы. К 2016 году планируем доход 50 млн руб.», — заявляет Бергалиев.

Как отметили члены жюри, подобная установка уже была представлена в прошлом году Казанским авиационным институтом им. Туполева, однако в платформе Бергалиева представлено больше различных модулей, снимающих биометрические показания.

Обсуждались в рамках пitch-сессии интересные IT-приложения для интерактивного сбора информации о клиентах баров и парикмахерских, позволяющие анализировать клиентскую базу и разрабатывать программы лояльности для клиентов. Другой проект представлял IT-платформу для моделирования домашнего и офисного ремонта с подсчётом стоимости стройматериалов. Предполагается, что доход компании будет повышаться за счёт строительных компаний, которые через интернет-ресурс будут находить себе клиентов.

«Строительный рынок в России оценивается в 9 млрд руб. в год, это 240 тыс. строительных компаний», — заявляют разработчики ресурса, уверенные, что проблем с клиентами у них не будет.

Ещё один интересный проект представил Виталий Савельев, анонсировавший системы автопилотирования «Аврора». По словам Савельева, автопилотируемые системы используются во внутриводской логистике, на сельхозработах. «Объём рынка очень велик», — заявляет он.

«Аврора» — трёхкратный победитель российских испытаний в области беспилотного транспорта и сейчас привлекает инвестиции для расширения проекта. Проект был запущен ещё пять лет назад, создателями было затрачено 30–35 млн руб. Сегодня «Аврора» является резидентом «Сколково». В перспективе блоки автопилотирования могут быть использованы и в управляемом водителем автомобиле, снижая при этом риск аварий.

Победителями пitch-сессии стали проект BiTronics (первое место), «Аврора» (второе место) и AnyWalker (третье место).

Бренд-стратег Сергей Митрофанов высказал свои рекомендации участникам, отметив, что почти никто из них не определил рынок, на котором работает. «Нужно знать, какой это рынок — Поволжье, Пермь или Урал, сколько денег реально стоит за вашим бизнесом, сколько денег вы возьмёте. Не стесняйтесь говорить, что хотите покорить весь мир — это тоже рынок».

Митрофанов признался, что «проекты хорошие, но многие повторяются», и рекомендовал изучать негативный опыт конкурентов.

Сергей Балакин, председатель правления АКБ «Фора-Банк», заявил, что, «когда мы говорим о деньгах, нужно говорить о них, используя цифры, а их сегодня было очень мало».

В целом эксперты отметили, что проекты, «высосанные из пальца», в конкурсе не участвовали.

ПОЛЕМИКА

Совместить несовместимое?

Пермские инноваторы порассуждали об актуальных трендах в экономике

Татьяна Власенко

На встрече клуба инноваторов Перми представители науки, директора малых инновационных предприятий пермских вузов в формате дискуссии попытались выяснить, как сочетаются сегодня две актуальные повестки дня — импортозамещение и инновации. При том что первая призывает направить все имеющиеся ресурсы на удовлетворение внутреннего спроса отечественной экономики, вторая требует взгляда на инновации с точки зрения глобального рынка. Попытку впрячь в одну повозку «коня и трепетную лань» нельзя было назвать удачной.

Мнения разошлись сразу же и принципиально. Государственный подход провозгласил профессор ПГНИУ Олег Пенский, который под импортозамещением понимает, по его словам, не только замещение конкретных товаров на рынке, но и методы работы с бизнесом по созданию и продвижению этих товаров. Учёный посетовал, что в производстве гражданских товаров в сфере импортозамещения «практически не участвует государство», и сослался на опыт США, где при правительстве существует специальная структура, которая «занимается внедрением опытных образцов в производство». Он предложил в краевом правительстве назначить человека, который бы «собирал информацию об опытных образцах, выпускаемых частными промышленными предприятиями, и пытался, грубо говоря, их пристроить».

Эта идея совершенно не понравилась генеральному директору ОАО «Междунородная биржа коммерциализации инноваций» (МБКИ) Сергею Исаеву, который уверен, что импортозамещение и инновации — это отдельные направления деятельности, которые совместить просто невозможно. «Мы не создаём новых продуктов в рамках импортозамещения. Априори эти вещи уже существуют, поскольку мы эти изделия у кого-то потребляем. Может ли замещение импорта привести к созданию новых продуктов? Наверно, в отдельных случаях да. Очень хорошо, что сегодня подняли тему импортозамещения, но она — не про инновации. Люди, которые создают новые продукты, не будут работать в импортозамещении. Это не их призвание», — пояснил эксперт свою позицию.

И добавил, что сейчас наступило время, когда надо обращать внимание не столько на инновационное развитие, сколько именно на импортозамещение, чтобы достичь нужного развития науки и техники «здесь и сейчас». В этом случае речь идёт о понятных бизнесу решениях с просчитываемой окупаемостью и возможностью развернуть новые бизнес-проекты.

«Импортозамещение и инновации — разные, иногда взаимоисключающие

друг друга направления деятельности: одно — работа в традиционных отраслях, другое — создание нового», — поддержал коллегу инноватор Александр Барабаш.

«Если мы будем просто замещать то, что уже есть, то мы отстанем и будем всегда заниматься только импортозамещением. Нельзя науку и инновации за этим импортозамещением терять. Импортозамещение без инновационной составляющей нецелесообразно», — горячился профессор Пенский.

Примирить оппонентов попытался создатель инновационного предприятия «ЭКАТ» Александр Макаров, который заметил, что заместить импорт тоже непросто, поскольку «копировать надо тоже уметь». И привёл пример Китая, который именно за счёт копирования сделал рывок в индустрии, в том числе с инновационной точки зрения. «Импортозамещение, копирование, инновации — это во многом связанные вещи. Технологический разрыв только одними инновациями не покроёшь, нужны способности повторить то, что уже существует», — уверен опытный представитель инновационного бизнеса, на счету которого не один реализованный проект.

Сергей Исаев сконцентрировал своё внимание на импортозамещении и предложил дать, по сути, техническое задание компаниям, бизнесам на предмет того, что востребовано рынком.

Сергей Исаев, генеральный директор ОАО «МБКИ»:

— У нас в России не производят мачты для аэропортов. Мы их везём, сделанные из стекловолокна вручную, из Англии. И подобных примеров сотни. Нам необходимо выявление конкретных областей, где с хорошим экономическим эффектом мы могли бы организовать на собственной территории отсутствующие пока производства, а реестр подобных предложений могло бы делать государство. Министерство промышленности РФ. Один из подходов — анализ ввозимых товаров и оценка их маржинальности здесь. Техническое задание нужно бизнесу по поводу того, что востребовано рынком.

Итогом этой встречи стало рождение списка тезисов из семи-восьми пунктов, которые присутствующие обязались реализовать. Там есть и техзадания для бизнеса, и реестр потребностей в продуктах импортозамещения, и дистанционная диагностика предприятий, и модель «инновационного лифта». Оценить результаты можно будет через год, на следующем форуме.

Впрочем, ведущий Дмитрий Сапегин проговорился, что в его компьютере сохранилось резюме инженерного форума прошлого года. «Все мысли умные, а вов и ныне там», — честно признался модератор.

Публикуется в сокращении.
Полная версия — на сайте newsko.ru