

# Реплика на госполитику РКД-2030

---

**Ионин Андрей, независимый эксперт**

Вступление. У тех экспертов, которые рискнут всерьез комментировать данный проект, неизбежно возникнут большие трудности: по сути, документ и приложения к нему представляют собой многократные повторы в различных сочетаниях ограниченного набора из нескольких десятков как бы «научных и бизнесовых» слов. Эти повторения, не привнося никакого нового смысла, лишь свидетельствуют о желании авторов скрыть отсутствие идей путем увеличения числа буковок. Дополнительно это разбавляется прилагательными-паразитами, которые, на взгляд авторов, видимо, придают особую стратегическую значимость их словам: «максимально эффективный», «комплексный» и т.п. (Очевидно, альтернатива такова – «максимально неэффективный» и «некомплексный»). Ну, и запредельную «весомость» проекту обеспечивают самые первые строчки, которыми авторы поднимают планку на самый высокий из возможных уровень утверждения – и делают они это по собственной инициативе, поскольку исходное поручение ничего такого не предполагало. Но, видимо, авторы столь глубоко осознали проблему и предлагают такие экстраординарные пути решения, что иного и не дано.

Посему, по сути, вынужденно придется оценить этот «экстраординарный» уровень понимания.

Описать все замечания, нестыковки, передергивания, алогичности, «авторские представления» о современных технологиях и рынках, как и править исходный проект невозможно, посему только несколько соображений относительно сути документа.

1. Вынужден авторов огорчить. Сегодня де факто не существует такого рынка как «результаты космической деятельности» - ни российского, ни мирового. Это не более чем как ОЧЕНЬ условное и ОЧЕНЬ натянутое обозначение нескольких абсолютно разных по своим потребителям, размерам, рыночным игрокам, технологическим трендам и драйверам роста сегментов мировой экономики. Какие-то основания рассматривать в целях анализа (и только!) рынки космической связи, ДЗЗ, спутниковой навигации как единое целое были лет 15 назад. Сегодня пути этих сегментов экономики далеко и безвозвратно разошлись. Единственное, что их сегодня связывает, это то, что в них некую роль (уже не главную, и уж точно не самую маргинальную) играют космические аппараты соответствующей функциональности. Но на таком пути можно зайти невероятно далеко: так можно присовокупить к космонавтике всю мировую экономику: банки, иногда пользующиеся космической связью, авиацию и автомобилестроение – ведь здесь используются технологии спутниковой навигации, лесное хозяйство и рыболовство – здесь используются космические снимки.

2. Однако это очевидная ересь. Объединять и анализировать надо по удовлетворяемым потребностям, а не миноритарным технологиям. Например, главным драйвером роста рынка спутниковой связи является развитие цифрового телевидения – НИКАКОГО отношения к космосу не имеющее. Рынки наземной связи стационарной и подвижной и в десятки раз больше, чем рынок космической связи, и развиваются быстрее – но в основе их одни

рыночные потребности, и одни технологии. Поэтому, если и объединять для единого анализа космическую связь, то не с рынком ДЗЗ или спутниковой навигации, а с наземной связью.

3. На глобальном рынке спутниковой навигации иная картина. Первичное формирование рынка завершено: на рынке закрепились своя, особая (полностью отличная, в частности, от спутниковой связи и ДЗЗ) цепочка компетенций (создания потребительской ценности): спутниковый сигнал (бесплатный - от GPS и ГЛОНАСС, вскоре добавятся Галилео и Бейдоу) – разработка навигационных чипсетов – производство чипсетов – дизайн оборудования – производство оборудования – создание систем – разработка решений – оказание услуг. Этот длинный список приведен только для того, чтобы показать, что цепочка навигационного рынка охватывает несколько отраслей, и роль собственно космических технологий хотя и первична, но невелика, а объем «рынка сигнала» вообще нулевой.

4. Под «комплексным характером» использования сегодня следует понимать не надуманное «комплексирование» искусственных «результатов космической деятельности»: космической связи, ДЗЗ и спутниковой навигации, а то, что понимают все, кто работает на рынке в интересах потребителя. А сегодня на рынке спутниковая навигация активно комплексировается (конвергирует до неразличимости) с информационными и телекоммуникационными технологиями, а в ближайшей перспективе с технологиями ИТС и метатехнологиями создания автомобилей-роботов – и нет тут никакого усиления связи с ДЗЗ и космической связью. В свою очередь, технологии космического ДЗЗ, в первую очередь, в интересах потребителя комплексировются с БПЛА и геоинформационными системами, а не спутниковой навигацией или космической связью. Легко убедиться, что никакого «комплексирования» космических технологий не происходит, поскольку технологические тренды идут в противоположном направлении. Как еще один результат, роль и ценность для потребителя космических технологий, а, значит, предприятий космической отрасли, и сейчас невысокие, в ходе указанных процессов будут только снижаться, а возрастет ценность наземных и «воздушных» решений.

5. Цифры рынков «РКД», которыми «поражают» общественность и СМИ, это не более, чем суммирование «горячего с зеленым». Поясню на наглядном примере: глобальный навигационный рынок сегодня оценивается где-то в 100 млрд долларов (хотя сами авторы таких оценок указывают на их условность ввиду «размытости» границ объекта оценивания). При этом известно, что сегодня самое массовое навигационное устройство – это смартфон, коих в мире уже более 1 миллиарда. Мировой рынок смартфонов в этом году составит более 400 млрд долларов. Далее делаем простой трюк – плюсуем одно к другому – и вот, вуа ля, наш навигационный рынок мановением руки увеличился в 5 раз до суммы в полтриллиона долларов! А если сюда приплюсовать еще и автомобили, имеющие встроенную навигацию, то придем и к триллионам. Вот это рост! Правда, только на бумаге.

Посему было бы по-научному честно и правильно не придумывать несуществующие и вызывающие смех цифры рынков неких РКД, суммируя туда все подряд, а говорить только о тех сегментах рынка, где непосредственно используются компетенции космических предприятий – российских и мировых – а это рынки ракет-носителей и спутников. Но тут обычных и высокопоставленных слушателей радовать нечем – эти рынки последние 10-12 лет стагнируют, и никаких даже признаков роста не демонстрируют. Поэтому и делается трюк с

присоединением к космонавтике смежных отраслей, рыночное развитие которых к космонавтике имеет лишь косвенное отношение.

**Вывод №1.** Понятие некоего единого глобального экономического сегмента «Результаты Космической Деятельности» не более чем иллюзия авторов проекта, де факто это понятие необходимо признать не имеющим сущности, следовательно, нет и объекта регулирования даже для циркуляра по Роскосмосу, не то, что для написания целой госполитики. Для окружающих неприятность в том, что этой своей иллюзией авторы (ненамеренно или намеренно, бескорыстно или корыстно) уже многие годы вводят в заблуждение общественность, СМИ, чиновников Роскосмоса, пытаются и руководство страны. Надеюсь, что это наше открытое обсуждение позволит наконец-то рассеять морок.

6. Вновь вынужден авторов огорчить, все вышеописанные рынки – это уже состоявшиеся глобальные рынки, в том числе в каждом их сегменте есть свои глобальные или региональные лидеры. В таких условиях, если разумное государство хочет обеспечить развитие и внедрение на своей территории каких-то технологий и решений, то надо стимулировать не предложение (на сформировавшихся рынках предложение уже есть), а спрос!!!!!! В частности, именно так сегодня поступает российское государство, решая задачу внедрения технологий ГЛОНАСС в РФ: крупные госинициативы по обеспечению безопасности на транспорте – «ЭРА-ГЛОНАСС», тахографы, системы мониторинга пассажирских перевозок и перевозок опасных грузов, – не только масштабируют спрос (в десятки раз) на навигационное оборудование, системы и решения, но и создают условия для ускоренного развития рынка услуг. Кстати, произошло это только тогда, когда тематику внедрения технологий ГЛОНАСС удалось «вырвать» у «непрофильного» для навигационного рынка Роскосмоса (и его предприятий) и передать в ведение потребителей навигации, в первую очередь, Минтранса России и бизнеса.

**Вывод №2.** В реальных условиях рынка предлагаемые авторами проекта решения – создание за счет госбюджета федеральной сети Центров космических услуг (куда по задумке авторов должны слетаться потребители), а также разработка и вновь за счет госбюджета неких отраслевых и «комплексных» решений и т.п., не решают поставленной задачи – внедрения современных решений в практику страны, ибо направлены в противоположную сторону – они «как бы развивают» предложение, а надо СПРОС! А уж предложения по разработке «сверху» и за счет государства решений для массового или отраслевого рынка в отрыве от мнений и потребностей участников этого рынка – это даже не пустая трата денег, это хуже.

7. Видимо, многих сегодня греет сладкое словосочетание «федеральный оператор»: тут тебе и полномочия федерального органа власти и гарантированные бюджетные деньги, при этом в условиях частной компании. От всяких и по любому поводу самозванных «федеральных операторов» рябит в глазах. И опять вынужден огорчить «борцов за доступ к бюджету»: «федеральный оператор» - это не тот, кто за бюджетные деньги создает себе инфраструктуру для последующего коммерческого использования и разрабатывает какие-то и неясно для кого решения, а тот, кто выступает для государства экспертом в каком-то виде деятельности (например, навигационной) и оказывает государству содействие в разработке и проведении

стратегии и единой технической политики в этой сфере. Для этого, во-первых, надо БЫТЬ таким экспертом, и, во-вторых, иметь крепкую связь с субъектами рынка – бизнесом и пользователями (всех категорий), чтобы интегрировать их возможности и потребности и транслировать государству. Здесь нет бюджетных денег и нет частной собственности, созданной за госсчет. Т.е. «бюджетной сладости» в настоящем федеральном операторстве нет, однако ж кое-кого тянет на бюджетный пирог.

**Окончательный вывод. Авторам проекта госполитики в сфере РКД не хватает компетенций, знаний и опыта для понимания процессов, происходящих на глобальных и российских (как лишь малой части глобальных) рынках космической связи, спутниковой навигации и ДЗЗ, посему предлагаемые ими меры по ускорению развития этих рынков в РФ не только неэффективны, а контрпродуктивны и прямо призывают к масштабной растрате бюджетных средств.**