НАУКА ПОБЕЖДАТЬ

ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ ПРИ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРОИЗВОДЯТ ПРОДУКЦИЮ КАК ДЛЯ АРМИИ, ТАК И ДЛЯ НУЖД ГРАЖДАНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК УВЕРЯЮТ, ЧТО ЭТА ПРОДУКЦИЯ НЕ УСТУПАЕТ ПО КАЧЕСТВУ ЗАРУБЕЖНЫМ АНАЛОГАМ. ОДНАКО ЧТОБЫ ЗАВОЕВАТЬ СВОЮ НИШУ НА РЫНКЕ, ОНИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРОДАВАТЬ СВОИ ТОВАРЫ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ ИХ ЗАРУБЕЖНЫЕ КОНКУРЕНТЫ. АННА ГЕРОЕВА

ОБОРОННЫЙ ЛОКОМОТИВ Решение оборонных задач во всем мире является локомотивом технологических и маркетинговых прорывов. «Оборонный комплекс во всем мире развивается интенсивно и прогрессивно — большинство выдающихся технических решений (изобретений) изначально нашло свое место именно в военной продукции и только после этого было внедрено в продукцию гражданского назначения»,— говорит BG начальник научно-исследовательского центра «Бюро оборонных решений» Министерства обороны РФ Антон Тюрин.

Во времена СССР более 80% продукции гражданского назначения, такой, как телевизоры, радиоаппаратура, фотоаппараты, стиральные машины, пылесосы, оборудование для других отраслей народного хозяйства (легкой, транспортной, тяжелого машиностроения и др.), производилось силами ОПК, но со временем эти товары перестали покупать. «В оборонных отраслях важным показателем является соотношение между военным и гражданским производством (в конце 1980-х годов оно составляло в России 50% на 50%, а в 1993 году объем военного производства упал до 5%, а гражданского вырос на несколько процентов)»,— говорит BG директор департамента инфраструктурного и регионального развития, член правления ОАО РВК Андрей Введенский.

Падение спроса на товары народного потребления, произведенные силами разработчиков научно-технических центров ОПК, как считают представители предприятий оборонной промышленности, было связано в первую очередь с повышением покупательской способности, ростом конкуренции на рынке. По словам представителя серпуховского завода ОАО «Металлист», производившего в советские времена системы ориентации и стабилизации летательных аппаратов, а в 1980-е годы еще и пылесосы «Тайфун», завод получал неплохие деньги от продажи гражданской продукции. «Люди покупали наши хорошие пылесосы. Однако в 1990-е годы на российский рынок стали поступать пылесосы зарубежного производства, а у людей к тому моменту появились деньги и выбор: они могли пойти в магазин и купить продукцию LG или Samsung. Предпочтение они стали отдавать зарубежным аналогам, и производство пылесосов пришлось свернуть»,— говорит BG сотрудник отдела маркетинга и сбыта ОАО «Серпуховский завод „Металлист“» Сергей Горячко.

ТОВАРЫ БЕЗ ПОГОН Предприятия ОПК и сейчас разрабатывают и производят товары широкого спроса. Например, столичная компания ЗАО «МЕТТЭМ-Производство» выпускает дверные замки с 1992 года: именно тогда в одном из цехов оборонного завода «Молот» открылось производство бытовых сувальдных замков. «Затем появился цилиндровый замок для противопожарных дверей с межосевым расстоянием 85 мм для раздельной фурнитуры. Сейчас на заводских мощностях производится несколько моделей замков. Например, электромеханический замок-невидимка МЕТТЭМ, который управляется дистанционно, не имеет внешних признаков установки в двери, может быть подключен к компьютеру или сотовому телефону, сирене, что открывает самые широкие возможности для использования такого запирающего устройства»,— рассказал BG представитель ЗАО «МЕТТЭМ-Производство».

КОММЕРЦИАЛИЗИРОВАТЬ СВОЮ ИННОВАЦИОННУЮ РАЗРАБОТКУ УДАЕТСЯ ТОЛЬКО ТЕМ ОБОРОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ, КОТОРЫЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДИМОЙ ИМИ ПРОДУКЦИИ

Другой успешный пример — петербургское ОАО ЛОМО. Компания производит и реализует оптико-механические и оптико-электронные приборы и наряду с лазерными датчиками высоты облаков, приборами ночного видения и лазерами производит еще около десяти серий микроскопов по заказу Министерства здравоохранения РФ. Компания изготавливает любительские телескопы и телескопы для научных исследований. «Телескопы ЛОМО установлены во многих странах мира. Гордость ЛОМО — установленный в России крупнейший телескоп БТА с диаметром зеркала 6 м»,— говорит BG представитель компании.

ОАО «НПО „Высокоточные системы“» кроме противотанковых ракетных комплексов и штурмового вооружения, средств автоматизированного управления ракетным и артиллерийским вооружением и зенитных комплексов ближнего действия уже несколько лет производит семь видов спортивного и охотничьего оружия, а также барометры, монтажные пистолеты, пожарные помпы, горно-геологические компасы, метеокомплексы, метеостанции.

Представители российских инновационных фондов высоко оценивают качество инновационных разработок на предприятиях российского ОПК. «Качество разработок и технологий российских компаний по-прежнему на мировом уровне, но стадии вывода на рынок технологий в продукт и организации серийного производства — серьезный конкурентный недостаток российского производителя»,— констатирует Андрей Введенский.

ПРОДАЕМ ДЕШЕВО Большинство инновационных разработок предприятий российского ОПК пока не превратилось в качественный рыночный продукт только потому, что у предприятий отсутствуют грамотные маркетинговые стратегии, уверены опрошенные BG эксперты. Вывести свою разработку на рынок и продать ее удается немногим. В организации под названием «Система перспективных военных исследований и разработок» (СПВИР) Министерства обороны Российской Федерации BG сообщили, что еще одной помехой коммерциализации инноваций в российском ОПК является нежелание частного капитала участвовать в работе над ними. «Еще в 2012 году сотрудниками научно-исследовательского центра „Бюро оборонных решений“ Минобороны России был инициирован проект создания биоинженерной печени (шифр „Прометей“), которую можно было бы применять на госпитальном этапе медицинской эвакуации. В настоящее время сотрудниками того же центра активно прорабатывается проект создания заменителя крови. В современных условиях все эти проекты имеют скорее гражданское применение, но силами гражданских инвесторов, без участия военного ведомства с его огромными денежными резервами потянуть эти проекты не получится — со стороны бизнеса нет никакой заинтересованности: слишком долго нужно ждать результата»,— заявили BG в СПВИРе.

Коммерциализировать свою инновационную разработку удается только тем оборонным предприятиям, которые заинтересованы в диверсификации производимой ими продукции. Например, ОАО «Концерн радиостроения „Вега“» помимо того, что производит комплексы беспилотного базирования, комплексы космического базирования, оборудование для управления воздушным движением и т. д. налаживает и серийный выпуск мобильных комплексов забора и заготовки крови и оборудования для стерилизации изделий медицинского назначения однократного применения, постельного белья, спецодежды и т. д.

На предприятии рассказывают, что разрабатывать и делать медицинское оборудование они решили несколько лет назад по двум причинам. Первая: предприятиям, входящим в концерн и к тому моменту ставшим акционерными обществами, не хотелось жить только на заказе от Министерства обороны, а вторая — необходимость производить продукцию для гражданских нужд. «Необходимость производить именно гражданскую продукцию действительно есть. Чтобы инновацию, разработанную неким научно-техническим центром, применили в оборонной сфере, надо основные элементы ее производства протестировать на продукте гражданского применения, чтобы снизить риск срыва в технологической цепочке. То есть происходит процесс, обратный процессу внедрения военных технологий в производство гражданских товаров»,— говорит BG заместитель генерального конструктора по инновационным проектам ОАО «Концерн радиостроения „Вега“» Александр Фролов.— Мы создали внутреннюю инновационную корпоративную систему. Мы сами проводим всю цепочку: от разработки чертежа инновационного проекта до его коммерциализации».

По словам Александра Фролова, развитие новых разработок, в том числе гражданской направленности, на предприятиях концерна «Вега» возможно за счет собственных источников — это прибыль, которую компании, входящие в концерн, получают от работы над коммерческими проектами. У концерна «Вега» есть программа и стратегия инновационного развития (приняты в 2011 году), в рамках которых предприятия концерна разработали два проекта: малогабаритный линейный СВЧ-ускоритель электронов с локальной биозащитой и системой автоматизированного управления, предназначенный для стерилизации белья и прочих медицинских принадлежностей, «Радуга» и мобильную станцию переливания крови.

Перед концерном «Вега», продолжает Александр Фролов, сегодня стоит амбициозная задача — замещение импортной медтехники, которая сейчас составляет 80% рынка. Но ажиотажного спроса на продукцию концерна «Вега» пока не наблюдается: удалось продать два комплекса стерилизации медицинских принадлежностей и одну мобильную станцию переливания крови Федеральному медико-биологическому агентству и администрации Московской области. Впрочем, на «Веге» не теряют оптимизма. «Мы готовим нашу медтехнику к серийному производству. Уверен, она найдет своих потребителей. В концерне „Вега“ доля инновационной гражданской продукции, которая сейчас составляет 5–7% от оборота, к 2017 году должна достигнуть 20%»,— говорит Александр Фролов. Одним из эффективных способов привлечения покупателей господин Фролов считает демпинг: отечественная медтехника уже сейчас, по его словам, в три раза дешевле, чем зарубежная, которая продается по завышенным ценам. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ ЧТО ДЛЯ ОБОРОНЫ СДЕЛАЛИ?

Валерий Сердюков, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ», БЫВШИЙ ГУБЕРНАТОР ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:

— Я способствовал укреплению материальной базы и жилищно-коммунальных условий для военнослужащих в Ленинградской области. В частности, военный городок в поселке Каменка в Выборгском районе переоборудован с пожеланиями военнослужащих, там сейчас созданы все условия для комфортного проживания. А сейчас я, как представитель нефтяной компании, могу с уверенностью сказать: мы работаем на оборону страны, обеспечивая армию топливными ресурсами.

Алексей Захаров, ПРЕЗИДЕНТ РЕКРУТИНГОВОГО ПОРТАЛА SUPERJOB.RU:

— В рамках нашей социальной программы четыре года назад мы подписали бессрочное соглашение с Министерством обороны, благодаря которому у увольняемых военнослужащих и членов их семей появилась возможность воспользоваться поиском работы через Superjob.ru. Перед Министерством обороны стоит достаточно большое количество задач по сокращению военных кадров, по переводу целого ряда должностей на гражданскую службу, и в данном случае мы видим свою задачу методологически и информационно помогать уволенным в запас людям найти себя в гражданской жизни.

Владислав Тетюхин, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ «ВСМПО-АВИСМА», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ГОСПИТАЛЬ ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»:

— Производство ВСМПО изначально было направлено на оборонную промышленность. По мере развития производства компания стала выпускать продукцию, предназначенную не только для обороны страны, но и для других секторов экономики. Точно так же предприятия развиваются в США, Китае и других странах. Но мы все понимаем: доминирующей все равно остается оборонная промышленность.

Анатолий Долголаптев, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ООО «ТОВАРИЩЕСТВО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ И ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ»:

— Есть магистральное направление по улучшению характеристик всех видов вооружений — это переход на единый источник энергии: электрический. В этом направлении мы и работаем: электронакопители, электропреобразователи нового поколения, основанные на нанотехнологиях — и все далеко впереди мира. В конечном итоге это должно привести к тому, что наши танки станут более быстрыми, ну а броня будет более надежной.

Дмитрий Петров, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ»:

— Мы вернули российских вертолетостроителей в число мировых лидеров. Для этого в очень сжатые сроки был сконцентрирован интеллектуальный, производственный и финансовый потенциал всех отечественных предприятий, объединенных в холдинг «Вертолеты России». Сегодня производственные мощности холдинга загружены полностью, мы имеем твердые заказы на поставку вертолетов на сумму более 350 млрд рублей. Половина построенных вертолетов останется в России защищать нашу страну: с Министерством обороны заключены контракты до 2020 года на поставку более 600 вертолетов. Благодаря гособоронзаказу мы получаем ресурсы, которые вкладываем в развитие производства. Внедряем инновационные технологии, чтобы в будущем предложить ВВС России наши новые машины для решения самых сложных боевых задач.