

# «РЫНОК БЕСПИЛОТНЫХ УСЛУГ — ЭТО НАШЕ БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ»

АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ „РАДАР ММС“» (НПП «РАДАР ММС»), СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЕСЯ НА РАДИОЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМАХ, НЕ ТОЛЬКО РАЗРАБАТЫВАЕТ БЕСПИЛОТНИКИ, НО И УЧАСТВУЕТ В СОЗДАНИИ ДЛЯ НИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ. О ТОМ, КАК УХОД ЗАПАДНЫХ ВЕНДОРОВ ОТКРЫЛ НОВЫЕ НИШИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И КАКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ОНИ СЕГОДНЯ РЫНКУ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «НПП „РАДАР ММС“» ИВАН АНЦЕВ.

**BUSINESS GUIDE:** В условиях санкционного давления в риторике властей и бизнеса звучит курс на технологический суверенитет. На ваш взгляд, далеко ли нам до независимости в сфере высокотехнологичных разработок? И нужна ли такая автономия?

**ИВАН АНЦЕВ:** На сегодняшний день ни одно государство не имеет полного технологического суверенитета, говорить об автономии не приходится. Но, действительно, есть некоторые направления, где с точки зрения развития компонентной базы необходима технологическая независимость. В последние годы наше государство активно занимается этим вопросом.

Как правило, разработчики всего мира для создания своего продукта выбирают оптимальные решения из всего представленного на рынке спектра, чтобы при должном качестве оставаться в ценовом тренде и соответствовать критериям надежности и конкурентоспособности. Используя даже импортную элементную базу, можно создать продукт, не имеющий аналогов в мире, поскольку конечный продукт зависит не только от примененных компонентов, но и от конструкторской мысли и программного обеспечения. В таком случае для создания гражданского продукта действительно необходимо рассматривать лучшие решения на рынке.

Конечно, есть продукция двойного назначения с применением компонентов немассового использования. Речь идет об узкотехнологичных, высокоточных разработках, и в этом направлении следует иметь технологический суверенитет. И здесь конечный функционал зависит не только от технологичности конкретного чипа, элемента, но и от той идеи, которая заложена в продукт, и от тех функций, которые он должен выполнять.

**BG:** Курс на импортозамещение взят с 2014 года, но до сих пор есть ряд позиций в оборудовании, технологиях, в зарубежных поставках которых отечественные предприятия нуждаются. Как с этой проблемой справляется предприятие?

**И. А.:** Наше предприятие не испытывает какого-либо дефицита комплектующих: оно прекрасно оснащено, осуществляется полная техническая поддержка оборудования. Кроме того, сейчас происходит расширение производственной линии, привлекаются новые производители оборудования из дружественных стран. Качество такого оборудования не хуже, а во многих случаях даже лучше. Сегодня мы выбираем лучших доступных производителей на рынке — не только зарубежных, но и отечественных: много приборов, станков, подходящих под наши требования, создают российские разработчики. Некоторые единицы технологического оборудования мы разрабатываем и производим сами.

**BG:** Увеличились ли объемы производства?

**И. А.:** После ухода иностранных вендоров на рынке освободилось много ниш. Анализируя рынок, в этих нишах мы расширили линейку продукции, прошли все необходимые этапы сертификации, усилили маркетинговую стратегию. На внутреннем рынке высокотехнологичных игроков немного, а спрос вырос. По нашим подсчетам, объем производства гражданских продуктов на предприятии увеличился в этом году в 2,5–3 раза, и уже сейчас понятно, что это не предел. Опираясь на



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

эти показатели, мы планируем объемы производства с учетом «задела» на склад: покупатель сможет приобрести необходимый продукт сразу, а не ждать окончания его изготовления. Это особенно актуально для такой продукции предприятия, как различные сенсоры и датчики, гидрометеорологические системы, беспилотные авиационные системы, линейка «Цифрового города» и других.

**BG:** Давайте рассмотрим направление беспилотных летательных аппаратов. В этом году предприятие впервые представило электрический беспилотник массой 30 кг. Расскажите о его преимуществах.

**И. А.:** «Радар ммс» активно развивает рынок гражданских беспилотников и является одним из лидеров этого направления. В этом году наше предприятие представило два новых беспилотных воздушных судна, сформировав линейку различных по опциям беспилотников: малый электрический БВС ВТ-30Е, универсальный БВС ВТ-45 и тяжелый БВС ВТ-440.

БВС ВТ-30Е — малый электрический беспилотник массой 30 кг. Он может нести полезную нагрузку массой 7 кг, его дальность полета — 80 км. Преимущество такого компактного беспилотника — это увеличенное время полета: до двух часов (у квадрокоптера — 35–45 минут). БВС ВТ-30Е — очень перспективный аппарат: он прост в управлении, а его масса в соответствии с существующим законодательством не требует сертификации

аппарата. При этом он может нести различную полезную нагрузку и решать широкий спектр задач: аэродоставка, мониторинг (дорожный, экологический, проверка сетей, незаконной застройки), разведка, в том числе погодная. Сейчас мы прорабатываем вопрос создания для малых беспилотников сети дрон-портов — стационарных модулей, предназначенных для регулярного мониторинга объектов, доставки и смены грузов без участия оператора.

Также в этом году впервые был представлен публике тяжелый беспилотник БВС ВТ-440 массой 440 кг, способный нести полезную нагрузку до 100 кг и имеющий дальность полета до 600 км. На сегодняшний день это первое БВС, допущенное к эксплуатации в рамках ЭПР на Ямале, а также первое БВС, выполнившее коммерческую перевозку грузов: аппарат с грузом прошел более 120 км до точки посадки, груз был забран, а беспилотник вернулся в точку взлета. Полет в одну сторону, с учетом взлета и посадки, занял чуть менее полутора часов. Сейчас этот БВС активно применяется для доставки грузов на различные месторождения, что по сравнению с пилотируемой авиацией намного дешевле и быстрее, а также участвует в работах по многоуровневой гравиразведке в Карелии.

Рынок беспилотных услуг — это наше ближайшее будущее, однако для внедрения массового использования дронов необходимо усовершенствовать норма-

тивно-правовую базу: зарегистрировать безопасную эксплуатацию дрона в едином воздушном пространстве наряду с гражданской авиацией и разработать нормативы, где прописаны характеристики беспилотника, чтобы его эксплуатация была безопасной. Над этими вопросами активно работают различные государственные министерства и ведомства. «Радар ммс», имея большой опыт в этой отрасли и понимая актуальные вопросы безопасной эксплуатации, также участвует в создании нормативно-правовой базы.

Сегодня же мы поставляем заказчикам не сами беспилотники, а комплексную услугу, включающую в себя предполетную подготовку, подготовку и загрузку полетного задания, сам полет, так как мы имеем все необходимые лицензии, сертификаты на оказание таких услуг, штат операторов и можем грамотно решать задачи с учетом текущей нормативной базы.

**BG:** В одном из интервью вы коснулись реализации нового проекта — создания сети гидрометеорологических буев, которые устанавливаются на Северном морском пути. Расскажите подробнее об этом проекте.

**И. А.:** Наше предприятие производит широкую линейку метеосистем, куда входят и гидрометеорологические буи. Буи имеют средства связи, средства мониторинга солености, чистоты, течения, температуры воды. Разработкой заинтересовалась ФГУП «Гидрографическое предприятие»: для решения вопросов судоходства на Северном морском пути была осуществлена модернизация 40 буев на Енисее, одном из самых оживленных и сложных участков судоходства.

После модернизации все буи объединены mesh-сетью, на одном из них установлен канал связи, через который вся информация передается на нашу платформу Smart Unity в офис Гидрографического предприятия в Санкт-Петербурге и на борт корабля, собирающего данные с буев. Специалисты предприятия могут проводить удаленный мониторинг работы средств навигационного оборудования: определять геолокацию и уровень заряда батарей, контролировать работу светодиодов. Это позволяет оперативно выявлять и устранять неисправности в работе средств навигации на участке судоходства, где грузопоток растет каждый день, и тем самым обеспечить бесперебойную навигацию. Оценивая первые результаты эксплуатации сети модернизированных буев, можно уверенно сказать, что она доказала свою эффективность, и подобная модернизация будет развиваться дальше.

**BG:** Учитывая открывающиеся рынки, рост объема продукции, насколько финансовые показатели предприятия, по вашему предположению, увеличатся к концу года? Как выросла выручка за три квартала?

**И. А.:** Предполагаю, что в этом году рост прибыли составит 20–30%. Однако нужно учитывать, что реальный рост запросов на высокотехнологичную продукцию нашего предприятия мы увидим в следующем году. На текущий момент мы оцениваем рост количества заказов, расширяем производственные мощности и наращиваем кадровый потенциал, открывая большие возможности для самореализации и роста молодых специалистов. ■