

«ГЛАВНОЕ — МАСШТАБНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ» СЕРГЕЙ ЧЕМЕЗОВ УВЕРЕН, ЧТО У РОССИЙСКИХ ОБОРОННЫХ ПРОДУКТОВ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ. ОН ПРИЗНАЕТ, ЧТО ВОЕННЫЕ СЕГОДНЯ УЧАТСЯ У «МИРНЫХ» ОТРАСЛЕЙ, ОСОБЕННО В ТОМ, ЧТО КАСАЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, НО СЧИТАЕТ, ЧТО ОБОРОНКА ПО-ПРЕЖНЕМУ МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ И ЧАСТНОМУ БИЗНЕСУ, И ЭКОНОМИКЕ В ЦЕЛОМ.

BUSINESS GUIDE: Оборонная промышленность всегда была источником новейших технологий, которые двигали технический прогресс, в том числе в мирных сферах. Изобретения переносились в жизнь людей, в бизнес, применялись (и до сих пор применяются) в государственном управлении. Это движение инноваций из ОПК в мир продолжается?

СЕРГЕЙ ЧЕМЕЗОВ: Такая тенденция в целом сохраняется. Государственные институты могут проводить фундаментальные исследования, которые для бизнес-структур были бы слишком дороги, учитывая, что поначалу не ясно, можно ли будет коммерциализировать ту или иную разработку. Но важно отметить, что тенденция меняется. Сегодня стоит уже говорить о взаимном обогащении, то есть что-то переходит из военки в гражданку, но миграция технологий из гражданки в военку не меньше. Ведь в гражданские сферы инвестируют десятки миллиардов долларов частные компании, фонды, частные инвесторы. А также продукция выпускается более массовыми сериями, в отличие от военных предприятий, где изготавливаются штучные изделия.

BG: Работает ли это в обратную сторону? Какие технологии из бизнес-сферы и прочих «мирных» отраслей начинают использоваться в целях укрепления обороны страны? Можно ли сказать, что это в первую очередь информационные технологии?

С. Ч.: Да, это именно так, и «Ростех», будучи современной корпорацией, принимает во внимание эти тенденции. В том, что касается сферы ИТ, движение идет в обратном направлении — из гражданского сектора в военный. Дело в том, что компании, работающие на огромный гражданский рынок, могут привлекать большие инвестиции, которые направляются на разработку соответствующих продуктов. Учитывая масштабы рынка, большое число копий, которые можно продать, производство получается дешевым, эффективным. А военным зачастую нужны штучные продукты — слишком дорого создавать под их производство отдельные предприятия. Например, объем российского рынка автоматизированных систем управления в 2013 году в гражданском секторе ориентировочно составил 2,4 трлн руб., в специальном — всего 4,7 млрд руб.

«Ростех» выбрал следующий подход. Гражданский госзаказ позволит сформировать команды, которые будут работать и над решениями для оборонно-промышленного комплекса. Работа большинства наших ИТ-холдингов сосредоточена на продуктах для коммерческого рынка, а потому на этих решениях могут разрабатываться продукты для военных.

BG: Какие на сегодняшний день главные задачи стоят перед оборонной промышленностью? Как информационные технологии помогают эти задачи решить?

С. Ч.: Главное — масштабное обновление производства, повышение его эффективности, рост производительности труда. Информационные технологии имеют непосредственное отношение к решению этих задач, это один из



АЛЕКСАНДР МИРЯКОВ

ключевых факторов конкурентоспособности оборонного предприятия. Сегодня необходимо, во-первых, выбрать приоритетные ИТ-решения, чтобы системы на разных предприятиях не конфликтовали друг с другом, нужна единая платформа. Во-вторых, нужно централизовать ИТ-закупки, что позволит повысить их прозрачность и добиваться максимальных скидок от поставщиков. Этим в «Ростехе» занимается компания «РТ-Информ». Наконец, необходимо наладить производство собственного софта и «железа». Софтом в «Ростехе» занимаются НЦИ, ЦНИСУ и другие, а «железом» — Объединенная приборостроительная корпорация.

Нужно учитывать, например, что коммерческие системы управления базами данных (СУБД), которые используются в гражданском секторе, имеют закрытый исходный код. Из-за того что нет доступа к исходному коду, нельзя проверить, есть ли там закладки. Кроме того, для работы таких систем нужна их поддержка из-за рубежа. К тому же нельзя влиять на развитие таких СУБД. Нужно учитывать и высокую стоимость лицензий. Это как раз те проблемы, которые мы решаем.

BG: Насколько ИТ в российской оборонке и в промышленности в целом зависят от импорта и какие риски это несет? Как с ними справляются предприятия на сегодняшний день?

С. Ч.: Зависимость от импорта ИТ на сегодняшний день колоссальная — от 90% до 100%. Это как раз одна из проблем, над решением которой работают в «Ростехе». Есть ключевые сферы, где импортозамещение, безусловно, необходимо. Это касается, например, каналов обмена информацией между оборонными предприятиями. Понятно, что речь зачастую идет о передаче секретной информации. Здесь необходимы российские решения, поскольку в надежности и безопасности импортных продуктов абсолютной уверенности быть не может.

BG: Возможно ли, на ваш взгляд, достичь полного импортозамещения ИТ в промышленности и, в частности, оборонном комплексе? Какими путями можно это сделать и сколько времени это займет? Какова роль «Ростеха» в этом процессе?

С. Ч.: Полного импортозамещения не планируется, в этом нет необходимости. Оно нужно лишь там, где речь идет об обеспечении национальной безопасности. Что касается времени, то в ключевых сферах импортозамещение должно произойти в течение ближайших пяти-семи лет. Задачи «Ростеха» — формирование единой техполитики в сфере ИТ для предприятий корпорации, обеспечение прозрачности закупок, производство собственных продуктов, обеспечивающих максимальную защиту информации.

BG: Какие на сегодняшний день главные стратегические направления деятельности «Ростеха» и почему? В какие технологии госкорпорация верит больше всего? Какие конкурентные преимущества есть у российской продукции оборонного назначения? Какие продукты российского производства в данной отрасли наиболее востребованы за рубежом? На каких рынках?

С. Ч.: В «Ростехе» входит 16 холдингов, которые производят как военную, так и гражданскую продукцию. Одна из принципиально важных задач сегодня — это повышение доли гражданской продукции, которую выпускают оборонные компании, при одновременном увеличении экспорта. К 2020 году доля гражданской продукции оборонных холдингов должна достичь минимум 50%. Такая необходимость объясняется, в частности, тем, что масштабная программа перевооружения рассчитана именно до 2020 года, а потом мощности предприятий, выпускающих сегодня военную продукцию, в любом случае нужно будет переориентировать на выпуск гражданской.

Мы кардинально поменяли систему корпоративного управления, передали основные полномочия по управлению активами холдингам. Задача для них — стать компаниями, конкурентоспособными на мировом рынке. В просе технологий необходимо ориентироваться на стандарты наилучших доступных технологий, в особенности на ресурсосберегающие технологии. Это позволит понизить производственные издержки и снизить негативное воздействие на окружающую среду.

На мировом рынке вооружений Россия сохраняет и укрепляет свои позиции. В 2014 году через «Рособоронэкспорт» было экспортировано вооружения и военной техники на \$13,2 млрд, план был немного перевыполнен. Основными конкурентными преимуществами нашей техники являются ее надежность, удобство в эксплуатации, а также зачастую более низкая цена, чем у конкурентов. При этом важно отметить, что мы готовы создавать совместные производства с нашими партнерами, что делает сотрудничество более привлекательным для них. Традиционные партнеры — Индия, Китай, Вьетнам, активно развивается сотрудничество с Латинской Америкой. Особым спросом пользуются вертолеты. По данным на 2014 год, «Вертолеты России» выпустили 24% мирового парка вертолетов военного назначения. Большим спросом пользуются российские боевые самолеты, «Суши», «МиГи», системы ПВО.

BG: Как будут меняться подходы и технологии, направленные на укрепление обороноспособности страны, в связи с развитием инноваций, которые все больше и больше переносят деятельность людей в виртуальное пространство? Какие риски это несет для обороноспособности страны и что в связи с этим необходимо предпринимать?

С. Ч.: Здесь главное — обеспечить защиту информации, которая переносится в виртуальное пространство. Не секрет, что за рубежом уже создаются кибервойска как раз для действий в киберпространстве. Необходимо работать над защитой от информационного воздействия, в том числе от промышленного шпионажа. Это еще одна причина для проведения импортозамещения в сфере ИТ. Объединенная приборостроительная корпорация уже определила в качестве одного из приоритетных направлений разработку инфраструктуры сетей связи государственных органов власти, силовых структур и сетей связи государственных корпораций. ОПК исходит из необходимости обеспечить независимость жизненного цикла изделия от конкретных зарубежных производителей и внешних угроз. При этом акцент будет делаться на интеллектуальной составляющей разработок, в том числе использовании отечественной ЭКБ и ПО. Основная добавленная стоимость, безусловно, должна создаваться на территории РФ. Напомним, что недавно в России началась продажа опытных образцов первых персональных компьютеров и серверов, собранных на базе отечественного микропроцессора «Эльбрус-4С». Производители — МЦСТ и ИНЭУМ им. И. С. Брука — входят в ОПК. Так что наши усилия уже приносят конкретные результаты.

Интервью взяла СВЕТЛАНА РАГИМОВА

В 2014 ГОДУ ЧЕРЕЗ «РОСОБОРОНЭКСПОРТ» БЫЛО ЭКСПОРТИРОВАНО ОРУЖИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ НА \$13,2 МЛРД. ПЛАН БЫЛ НЕМНОГО ПЕРЕВЫПОЛНЕН

