

ЕМКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБОРОННЫЙ ЗАКАЗ – ЭТО ШАНС ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассказывает заместитель Министра обороны РФ Ю.И. Борисов



Наш сегодняшний собеседник – доктор технических наук, заместитель Министра обороны РФ Юрий Иванович Борисов едва ли нуждается в долгих представлениях. Отметим лишь, что с его приходом в 2004 году на пост начальника Управления радиоэлектронной промышленности и систем управления (УРЭП и СУ) Федерального агентства по промышленности в отрасли начались качественные преобразования, появились реальные бюджетные инвестиции, изменился подход к формированию федерально-целевых программ, была создана Стратегия развития электронной промышленности РФ до 2025 года. С 2007 года Юрий Иванович последовательно занимал должности заместителя руководителя Федерального агентства по промышленности, заместителя Министра промышленности и торговли РФ, первого заместителя председателя Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ. С 15 ноября 2012 года Ю.И. Борисов – заместитель Министра обороны РФ.

Юрий Иванович, с вашим именем связано качественное изменение в сфере программно-целевого планирования в радиоэлектронном комплексе РФ. Принятые в 2006–2008 годах программные документы во многом определили развитие отрасли в последующие годы. Можно ли проанализировать достигнутые результаты, посмотреть, что удалось, а что не получилось?

Действительно, сегодня можно оглянуться назад и понять – все ли правильно мы спрогнозировали, что не смогли предусмотреть и что в итоге получили. В 2007 году была утверждена "Стратегия развития электронной промышленности Российской Федерации" до 2025 года, в соответствии с ней была разработана концепция федеральной целевой программы (ФЦП) "Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники" на 2008–2015 годы, а затем утверждена и сама ФЦП. Эта программа изначально предусматривала инвестиции в отрасль в размере 187 млрд. руб., впоследствии сумму снизили до 172 млрд. руб., причем основная доля этих средств – 102 млрд. руб. – из государственного бюджета. А затем, в 2011 году, в ФЦП "Развитие ОПК Российской Федерации на 2007–2010 годы и на период до 2015 года" появилась отдельная подпрограмма по специальной ЭКБ. Она содержала мероприятия по разработке конкретных типов ЭКБ для обеспечения гособоронзаказа и предусматривала 42,5 млрд. руб. прямых бюджетных инвестиций (до 2020 года – в сумме 88 млрд. руб.). В сумме это очень серьезные деньги – почти четверть триллиона рублей. И сейчас нужно посмотреть, насколько эффективно они расходовались.

Что было сделано правильно и осталось актуальным сегодня – в основополагающем документе, "Стратегии развития ЭКБ", были верно определены основные направления развития, точки роста, рыночные сегменты, на которых можно и нужно было бы опираться при развитии радиоэлектронного комплекса. В частности, это такие направления, как рынки цифровых документов, меток радиочастотной идентификации, навигационных систем на основе ГЛОНАСС, цифрового телевидения

и т.д. Тогда мы анализировали различные направления радиоэлектроники: одна ситуация была в микроэлектронике, другая – в твердотельной СВЧ, третья – в вакуумной СВЧ-электронике и т.д. Были намечены мероприятия по всем этим направлениям. Причем декларировался основной принцип: государство должно выступить крупным рыночным игроком с целью формирования емкого государственного заказа в области цифровых документов, навигационных приборов ГЛОНАСС, цифрового телевидения, в чуть меньшей степени – в сфере медицинского оборудования, общепромышленных проектов и т.д. Таким образом, были обозначены основные, наиболее емкие рынки и под них была выстроена стратегия. Она включала и НИОКР, и мероприятия технологического перевооружения отрасли, капитальные вложения.

Из положительных результатов – "Микрон" в принципе обеспечил технологическую готовность микроэлектронного производства решать современные задачи. Пусть не в том объеме, как другие крупные игроки на мировом рынке, тем не менее предприятие сумело войти в так называемый технологический коридор, в котором работают основные производители. Был пройден последовательный путь от 0,8 к 0,5 мкм, от 0,5 к 0,25 мкм, затем к 90 нм, а сегодня в планах – 65 нм. "Микрон" смог удержаться в этом технологическом коридоре, тем самым обеспечив потенциальную возможность воспроизводства необходимой микроэлектроники.

Кроме того, в рамках Стратегии была объявлена программа создания сети дизайн-центров. Мы постоянно говорили, что разработка – наша ахиллесова пята, нельзя в микроэлектронике развивать только производственные активы. Чтобы они были наполнены реальными проектами, необходимо сформировать сеть дизайн-центров. Это небольшие организации, с коллективами от 50 до 100 человек, которые должны обслуживать крупные интегрированные структуры или работать в интересах нескольких отраслей. Их задача – выполнять по два-три проекта в год, которые загружали бы микроэлектронное производство. По плану было предусмотрено создание около 35 дизайн-центров.

Конечно, изначально заложенные на них деньги стали дешеветь, все реализовать не удалось, тем не менее с 2008 по 2014 год сеть дизайн-центров была сформирована. Отчасти они выполняют поставленную задачу – уже есть факты успешного переноса на "Микрон" проектов, пусть и пилотных, которые первоначально планировались для реализации на зарубежных полупроводниковых фабриках. Поэтому стратегически создание сети дизайн-центров было совершенно правильным шагом. Однако сегодня нужно внимательно проанализировать, насколько эффективно они заработали.

*Вложены очень серьезные деньги,
почти четверть триллиона рублей.
И сейчас нужно посмотреть, насколько
эффективно они расходовались*

Что отрицательного проявилось в ходе реализации программ? Я считаю, что государство не сыграло свою роль массового заказчика, не способствовало в должной мере формированию емкого заказа для радиоэлектронной отрасли. Все осталось на уровне деклараций. Например, сколько разговоров было про универсальную электронную карту! Сколько говорили о массовом внедрении навигационных приборов во все сферы деятельности, включая, в первую очередь, организации Минтранса, МВД, МЧС, Минобороны. Конечно, что-то сделано. Но можно и нужно было сделать это лучше, больше, ритмичнее. Например, самый массовый сегмент с точки зрения обеспечения производства – цифровые документы. Сколько я боролся, чтобы в российском биометрическом загранпаспорте появился отечественный чип... Это было сложнейшее противостояние, а причина очень проста – цена, которую платили определенные заказчики за чип компании NXP, значительно превышала стоимость российской микросхемы. Хотя на "Микроне" уже был схмотехнически реализован российский кристалл, с аттестованным криптоядром – кстати, единственным в стране. И даже это не позволило массово продвинуть отечественное решение.

Только-только, буквально в последние год-два, процесс сдвинулся с мертвой точки – российские микросхемы пошли в электронные документы, причем в мизерных количествах.

Кстати, Министерство обороны реально выступило серьезным заказчиком на элементную базу, переведя всех призывников на электронные документы. Сегодня в вооруженные силы ежегодно призывается порядка 300 тыс. человек – ровно на такое количество электронных документов мы формируем заказ для промышленности. Это целая система, позволяющая записывать и хранить множество данных в электронной карте призывника: его антропометрические параметры, возраст, медицинские показания, результаты боевой подготовки и т.д. Данные накапливаются с того момента, как призывник переступил порог военкомата, до увольнения. И дальше мы храним эти данные, имея полную информацию о мобилизационном резерве. Это реальный шаг, который сделало Минобороны для формирования заказа радиоэлектронной промышленности.

Более того, в наших планах – строить управление всей логистикой в вооруженных силах на основе радиочастотных меток. Мы намерены снабжать такими метками все, что только можно: военную технику, боеприпасы, сопутствующие товары материально-технического обеспечения и т.д. С одной стороны, это позволит нам выстроить систему учета и управления всем имуществом. С другой стороны, Министерство обороны выступает реальным рыночным игроком, мы формируем емкий однотипный заказ для загрузки российских микроэлектронных производств.

И тут возникает вопрос: а что в этом направлении сделали другие ведомства – МВД, МЧС, Минтранс и другие? Хорошо бы поставить этот вопрос перед теми чиновниками, кто ответственен за реализацию подобных задач. Насколько вы координировали межведомственную работу, звонили ли во все колокола, стучали ли во все двери, видя, что запланированное в полной мере не воплощается в жизнь? Ведь если бы государство доиграло свою роль в плане формирования емкого заказа

промышленности, динамика развития радиоэлектронного комплекса могла бы быть совершенно иной.

Еще один недостаток связан с программой технологического перевооружения. Мы запланировали достаточно серьезные капитальные инвестиции в модернизацию технологических цепочек ряда предприятий радиоэлектроники. И в какой-то мере пошли по пути размазывания этих средств, не сумели их сконцентрировать на прорывных направлениях. Это даже нельзя назвать просчетом, поскольку в период планирования невозможно все спрогнозировать до конца, просто в процессе реализации программы нужно было вовремя внести коррективы. Этого сделано не было, и в итоге мы не создали возможность формирования крупных производственных активов, чтобы обеспечить рентабельность производства, а пошли по неверному пути: "давайте поднимем технологический уровень многих наших предприятий на стадии дизайна, на этапе печатного монтажа, на уровне измерений - вплоть до упаковки". Это была ошибка.

Но ведь принцип концентрации средств был один из ваших основополагающих тезисов, с которым вы в 2004 году пришли в РУЭП и СУ, вы постоянно повторяли, что нельзя "давать всем сестрам по серьге". Почему этот принцип не удалось реализовать?

Действительно, принцип тогда остался декларацией, в какой-то степени мы пошли по пути наименьшего сопротивления. И во что это вылилось? Кто похотнее, порачительнее, эти деньги использовал с умом, действительно обновив свою технологическую цепочку. А кто-то просто занялся "освоением" бюджетных средств. Было закуплено какое-то оборудование, но, во-первых, оно явно недозагружено, а самое главное - вообще спорно, действительно ли закупили именно то, что нужно. Это тоже факт. В итоге эффективность капитальных вложений оказалась достаточно низкой.

Выход есть - пора от прямого государственного участия в капитале организаций путем капитальных вложений переходить к проектному финансированию.

В чем заключается принцип проектного финансирования?

Переход к проектному финансированию означает концентрацию финансовых, равно как и всех других ресурсов, на конкретных проектах. Это кардинальная смена идеологии технического перевооружения отрасли, отказ от простого дележа капитальных инвестиций для всех. Необходимо формировать небольшое количество проектов на ключевых направлениях, но обеспеченных полным рублем, которые могли бы дать качественное изменение ситуации в отрасли. Я полагаю, что нужно было раньше пойти по этому пути, но и сейчас не поздно. Мы обсуждали проектный подход с директором департамента РЭП Сергеем Владимировичем Хохловым, с Советом директором РЭК, и меня радует, что мы находим в этом вопросе полное взаимопонимание.

Причем нужно понимать, что с момента формирования первых программ модернизации отрасли научно-технический прогресс не стоял на месте, появились новые технологии, и решать проблему по принципу "каждой сестре по серьге" уже финансово невозможно. Нужно договариваться друг с другом и создавать межотраслевые, межхолдинговые центры, которые обслуживали бы интересы, например, концернов "Алмаз-Антей", "Росэлектроники" и т.п., чтобы обеспечить загрузку высокотехнологичного оборудования. Это дорогостоящее оборудование, и оно работает эффективно только когда загружено.

Выход есть - пора от прямого государственного участия в капитале организаций переходить к проектному финансированию

Такие проекты стали появляться. И сегодня, в условиях реально наступающего кризиса, нужно смелее и решительнее отказываться от дележа денег по принципу "каждому по чуть-чуть". Естественно, доведя до ума уже стартовавшие проекты, не бросая их на полпути. Но не нужно начинать новые, не пересмотрев идеологию технического перевооружения отрасли, имея в виду

именно реализацию нескольких ключевых проектов. Пускай их будет три-пять, но они должны быть профинансированы в полной мере.

В каких направлениях должны быть такие проекты?

Прежде всего, это СВЧ-электроника. Сегодня по факту предприятия СВЧ-электроники входят в концерн "Ростех", полностью государственный. Значит, нужно скорее реализовывать проект "Истока" и "Пульсара". Он практически прошел все экспертизы, необходимо как можно быстрее воплощать его в жизнь, не растягивая процесс до 2020 года, а завершить его максимум в 2017 году – не позднее.

Нужно договариваться друг с другом и создавать межотраслевые, межхолдинговые центры

Также стоит вернуться к проекту центра по монтажу трехмерных электронных модулей в Томске, который обслуживал бы различные интегрированные структуры. Сегодня, к сожалению, он не реализуется, хоть и был хорошо продекларирован. И конечно, необходимо решить вопрос по дальнейшему техническому перевооружению "Микрона" и "Ангстрема". Ведь в стране нет других микроэлектронных активов. Нам придется их развивать, чтобы не потерять технологические возможности в этом направлении, а для этого необходимы и серьезные деньги, и серьезная загрузка. Нам необходимо переосмыслить возможности государства для формирования тех емких сегментов рынка, о которых мы говорили 10 лет назад и которые до сих пор остались актуальными и способными обеспечить реальную загрузку предприятий радиоэлектронного комплекса. Может быть, административно-директивными методами.

Проектный принцип финансирования необходимо использовать не только для технического перевооружения предприятий. Например, одной из задач Подпрограммы развития специальной ЭКБ мы ставили уход от импортозависимости

в СВЧ-электронике и радиационно-стойкой элементной базе. В этом направлении уже сделано немало. Однако здесь недостаточно сыграл свою роль коллегиальный принцип отбора проектов. Я в свое время настаивал, чтобы проекты отбирались рабочими группами, куда входят представители конечных потребителей – "Роскосмоса", "Росатома" и других ведомств. Формировать проекты должны конечные заказчики, а не те, кто их будет реализовывать. В полной мере это сделано не было. Сегодня данный принцип еще более актуален, но в него необходимо вносить определенные коррективы.

Все работы по замещению иностранной ЭКБ в таких областях, как радиационная стойкость и СВЧ, нужно привязывать к конкретным проектам. Сегодня нельзя ставить целью достижение тех или иных показателей ЭКБ. В свое время мы пошли – и абсолютно правильно – по пути снижения числа типонаименований, потому что невозможно воспроизводить все. Теперь же, продолжая эту работу, необходимо брать ее в "ручное управление" и идти "с конца" – от финальной продукции. Например, Минобороны необходимо сформировать к 2020 году космическую группировку, состоящую из ряда спутников – навигационных, разведывательных, связанных, дистанционного зондирования Земли. Соответственно, нужно проанализировать – через головные организации, через генеральных конструкторов – какова сегодня импортозависимость этих проектов. По сути, необходимо провести декомпозицию проблем по конкретным космическим группировкам и, поставив во главу угла конечный результат, идти "назад", вплоть до разработки ЭКБ и замены импортных компонентов на российские. И делать это нужно очень адресно и скрупулезно. Например, в результате анализа может выясниться, что из 500 типонаименований есть 250 отечественных и 250 импортных. Значит, надо так спланировать мероприятия, чтобы постоянно снижать эту пропорцию в пользу отечественной ЭКБ. Необходимо понять, что можно сделать к 2016 году. И дальше планировать всю деятельность. А это значит, что на соответствующих документах, каковыми являются технические задания на разработку ЭКБ, генеральные конструкторы финальных систем

должны не просто ставить свою согласующую подпись, но и закладывать эту ЭКБ, которая еще только будет разрабатываться, в свои изделия, рассчитывая на серийность ее производства. Соответственно, разработка ЭКБ будет происходить не вообще, а в привязке к конкретным проектам.

Ведь зачастую как происходит? Собралась рабочая группа, определили программные мероприятия, поставили работу и выполнили ее. А конечные потребители говорят: "спасибо, но мы уже заложили другую комплектацию", в итоге результаты работы ложатся на полку. Принцип должен быть иным, и это сегодня общемировая практика: ты закладываешь разработку и одновременно подписываешь контракт на поставку еще не созданных изделий, обязуясь выкупать их определенный объем. Это формирует будущий заказ на массовое производство. Именно так работают в авиастроении – например, сегодня уже существуют контракты на пассажирский самолет МС-21, производство которого не началось. Такой подход используют и все производители электроники в мире. Как только родилась идея создания новой микросхемы, нужно привлекать потенциальных исполнителей и начинать "сажать их на иглу" будущей разработки: "Вам нравится проект нашей новой микросхемы? Нравится. Закладывайте ее в свои приборы следующего поколения, не дожидаясь начала серийного производства. И контролируйте нас, чтобы мы не срывали сроки и вовремя поставили продукцию. А когда мы будем готовы к серийному производству, у вас уже будет готово изделие".

Однако если вернуться в российские реалии, для работы по такому принципу нужна глобальная координация, например, со стороны Минобороны как заказчика. Это возможно?

Мы готовы к этому. Более того, я обсуждал данный вопрос с недавно назначенным главой "Роскосмоса" И.А. Комаровым и полагаю, мы достигли взаимопонимания. Наши ведомства готовы выступить неким катализатором процесса, стать в его авангарде. Только нужно понимать, что речь идет именно о роли катализатора,

Минобороны не должно координировать все виды работ – это задачи и других ведомств.

Мы говорим про рынок радиационно-стойкой ЭКБ, потому что это очень стабильный и хорошо прогнозируемый рынок, на котором удобно играть в свою игру. Как он составлял в 2008 году несколько миллиардов долларов во всем мире, таким и остался. Практически неизменными остались и число запусков космических аппаратов, и требования к ЭКБ. Более того, этот сегмент в России более пригоден к освоению. Ведь для производства радиационно-стойкой ЭКБ требования к технологическим возможностям предприятий, как правило, на порядок ниже, чем для обычной бытовой электроники. В стране освоены необходимые для радиационно-стойкой ЭКБ технологии типа "кремний на сапфире" и "кремний на изоляторе". Мы можем делать радиационно-стойкую ЭКБ, это же подтверждено. Еще три года назад на "Микроне" изготовил радиационно-стойкую СБИС ОЗУ на 1 Мбит. А давайте посмотрим, кто эту СБИС внедряет в свою аппаратуру, а кто до сих пор покупает импортные аналоги?

Но не нужно начинать новые проекты, не пересмотрев идеологию технического перевооружения отрасли

Сегодня уже другое время. В условиях введенных санкций, отказа продавать нам компоненты категории спрсе нужно резко ускорять реализацию мероприятий по радиационно-стойкой ЭКБ, изменяя саму методологию работы. То, что мы раньше планировали к 2020 году, нужно делать к 2017-18 годам. Иначе мы просто останемся без комплектующих.

Конечно, есть и другие вопросы – преференции для отечественных производителей, проблемы создания свободных экономических зон и др. Но они сегодня носят не такой ключевой характер, как те, о которых я рассказал. А основные задачи нужно просто взять и решить – и спросить с тех людей, которые ответственны за исполнение. Для этого в стране существует иерархия

управления, начиная от президента, председателя правительства, ответственных министров, руководителей департаментов, других чиновников. Нужно, в конце концов, сказать: "Хватит болтать, давайте делать".

Если мы говорим о проектном финансировании, неизбежно встанет вопрос: каков механизм отбора предприятий для участия в этих проектах?

Есть хорошее правило: на свете все должно принадлежать тому, от кого больше толку. Вот и весь ответ. Неужели никто не способен провести анализ возможностей предприятий – технологических, технических, инженерных, кадровых, финансовых и т.д. – и выявить направления приложения основных усилий? Наверное, руководители радиоэлектронной отрасли готовы дать ответ уже сегодня. Просто это нужно делать смелее, поскольку мы уже живем, по сути, в условиях кризиса. И если 10 лет назад необходимо было следовать принципу "нельзя давать каждой сестре по серьге", то сегодня он еще более актуален. Сейчас нужно нащупать те ростки, которые обеспечат техническую, технологическую, информационную безопасность. И этого мало. Во главу угла надо ставить рентабельность и другие, чисто экономические, показатели.

**Нужно, в конце концов, сказать:
"Хватит болтать, давайте делать"**

Если вернуться к проектному принципу работы, возможно ли участие в значимых проектах не только крупных интегрированных структур, но и не входящих в них предприятий, в том числе небольших, частных?

А с какой стати мы должны смотреть на размер компании или форму собственности? Какое нам до этого дело? Минобороны – заказчик огромного объема мероприятий. Нас интересует только одно – за какие сроки и деньги предприятие может выполнить тот или иной заказ, создать изделие с заданными техническими характеристиками. Конечно, нужно доказать, что ваша компания – не "Рога и копыта", что у нее есть определенный опыт и серьезные намерения.

Но все это должно быть открыто и прозрачно. И сегодня мы реально и успешно сотрудничаем со многими государственными и частными компаниями, большими и малыми.

Концентрация средств в рамках ключевых проектов, создание мощных производственных центров должны быть направлены исключительно на выполнение гособоронзаказа?

Ни в коем случае. Я постоянно говорил и повторяю: емкий госзаказ – это шанс для промышленности. Шанс провести техническое перевооружение, наладить ритмичное производство, подготовить квалифицированные кадры – словом, с умом использовать бюджетные деньги, придумать и реализовать такие проекты, которые найдут спрос на других рынках. Да, Минобороны – очень серьезный игрок. Но мы не можем и не должны обеспечивать 100% загрузки предприятий. Сегодня Минобороны оплачивает наукоемкие НИОКР, обеспечивает заказы предприятиям. И некоторые уже привыкли: есть госзаказ – и хорошо, ничего другого делать не надо. Но такая ситуация не может длиться бесконечно. Ведь большие средства, выделенные сегодня на реализацию гособоронзаказа, – это плата за бездействие в 1990-х и 2000-х годах. Нужно резко – до 70% – поднять долю современных перспективных образцов вооружений и военной техники. Как только мы достигнем этого уровня, динамика финансирования будет постепенно снижаться. И предприятия, ориентированные только на госзаказ, потеряют загрузку. Поэтому если руководители отрасли и предприятий будут спокойно сидеть, полагая, что сегодня у них все хорошо, значит, они останутся без будущего.

Предполагается ли участие Минобороны в фундаментальных и прикладных исследованиях?

Безусловно. В этом направлении мы создали новые институты развития. В частности, полтора года назад был сформирован Фонд перспективных исследований (ФПИ) – некий аналог Управления перспективных исследований МО США DARPA. Это

обособленная структура, в высший орган управления ФПИ – попечительский совет – входят, помимо генерального директора Фонда, семь представителей президента РФ и семь представителей Правительства РФ. ФПИ специально создавался как организация, независимая от какого-либо конкретного ведомства. Проекты ФПИ нацелены на поиск решений особо значимых научно-технических проблем, которые будут определять облик средств вооружений через 20–30 лет. По своему содержанию и горизонту планирования они дополняют мероприятия государственной программы вооружения, а также федеральных целевых программ в области обороноспособности и безопасности страны.

Создание ФПИ – очень хорошее начинание в направлении формирования институтов инновационного развития. Он уже проявил себя как очень эффективный инструмент. 20 января мы вместе с президентом РФ на совещании Военно-Промышленной комиссии в Климовске рассматривали проекты ФПИ, причем

часть из них уже реализованы. Нужно продолжать работу в этом направлении, по возможности вкладывать туда средства. Ведь эти инвестиции являются самыми полезными для развития всех новых, инновационных идей на этапе стартапов.

Если руководители отрасли и предприятий будут спокойно сидеть, полагая, что сегодня у них все хорошо, значит, они останутся без будущего

Конечно, Министерство обороны по своей структуре и целевым функциям не может непосредственно финансировать фундаментальные работы, теоретические изыскания. У нас другие задачи. В то же время, мы заинтересованы в формировании научно-технического задела для создания образцов ВВСТ будущего. В нашем бюджете есть статья расходов на перспективные исследования, которые

координирует отдельное Управление перспективных межвидовых исследований и специальных проектов. Но здесь должны концентрироваться ресурсы и других министерств и ведомств. В этом направлении был ряд проектов, но многие из них так и остались на уровне разговоров.

Сегодня неприемлемо просто наблюдать за происходящим, иначе мы будем по-прежнему "осваивать" бюджет

Существует цепочка: фундаментальные исследования – прикладные исследования – опытно-конструкторские работы – серийное производство. И ни один из ее элементов нельзя выбрасывать. Соответственно, необходимо предусматривать финансирование каждого элемента этой последовательности создания новых продуктов, иначе в принципе невозможно обеспечить динамичное развитие. Причем известна пропорция: чтобы обеспечить непрерывное развитие, необходимо постоянно инвестировать в перспективные исследования не менее 10% средств, направляемых на подготовку производства конечной продукции. Примерно такова пропорция между Государственной программой вооружений (порядка 20 трлн. руб.) и обеспечивающей ее программой "Развитие ОПК" (1,8 трлн. руб. бюджетных средств).

Совершенно очевидно, что инвестиции в фундаментальные исследования направлены на то, чтобы получить продукцию не завтра, а через поколение развития техники. Скажем, сегодняшние исследования ФПИ должны заложить основу для продукции, предусмотренной не текущей Государственной программой развития вооружений на 2011–2020 годы, а уже следующей. Но без таких исследований не будет и будущего.

Сегодня многие производители, в том числе в области электроники, говорят о несовершенстве существующей законодательной базы, о ее несоответствии современным реалиям. Насколько,

на ваш взгляд, эта проблема актуальна сегодня?

А в чем проблема? Министерство промышленности и торговли как орган, ответственный за выработку технической политики в области той же радиоэлектроники, имеет право – и даже обязано – выступать с необходимыми законодательными инициативами, которые будут способствовать динамичному росту отрасли. Вопрос: почему эта работа не ведется в полной мере? Но глупо адресовать его руководителям министерства или департамента радиоэлектронной промышленности. Предложения об изменении законов должны идти от директоров предприятий, от потребителей продукции – от тех, кто реально сталкивается с законодательными проблемами в ходе своей деятельности. И принципиальных сложностей тут нет. Другой вопрос – возможно, сегодня подобная работа поставлена неэффективно. Но это как раз предмет совершенствования деятельности федеральных органов. Мы же создали крупные интегрированные структуры, теперь работу в этом направлении можно строить не с сотнями предприятий, а с руководителями этих структур. Их ведь сегодня не много – все могут уместиться за одним столом. Было бы желание.

В заключение подчеркну, что мое видение принципов коррекции стратегии развития радиоэлектронного комплекса, федерально-целевых программ – это ни в коей мере не истина в последней инстанции. Это мой взгляд, он требует обсуждения и оппонирования. Но что сегодня неприемлемо – это просто наблюдать за происходящим, иначе мы будем по-прежнему "осваивать" бюджет. Планирование в том и заключается, что в процессе реализации программных мероприятий в них нужно постоянно вносить коррективы, иначе невозможно обеспечить эффективность. Если мы заметили: что-то не работает, так и не надо идти по этому пути, необходимо оперативно находить новые. Именно в этом и заключается развитие.

Спасибо за интересный рассказ.

*С.Ю.И.Борисовым беседовали
О.А.Казанцева и И.В.Шахнович*