«В РОССИИ ЕСТЬ УНИКАЛЬНЫЕ РАЗРАБОТКИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОЕЦИРОВАТЬ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ»

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРУЧКА АО «НПП „РАДАР ММС“» В РАМКАХ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКАЗА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 30%. ПРЕОБЛАДАЮЩУЮ ДОЛЮ РАБОТ ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВЛЯЮТ БЕСПИЛОТНЫЕ АВИАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И БЕСПИЛОТНЫЕ УСЛУГИ, СРЕДИ КОТОРЫХ — ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА И ДОСТАВКА ГРУЗОВ, А ГЕОГРАФИЯ УСЛУГ КОМПАНИИ ОХВАТЫВАЕТ ВСЮ СТРАНУ — ОТ ПЕТЕРБУРГА ДО ЧУКОТКИ. ОДНАКО РОССИЙСКИМ РЫНКОМ АМБИЦИИ «РАДАР ММС» НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ: СО СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ПРОРАБОТКА КЕЙСОВ ПО ВЫВОДУ БЕСПИЛОТНИКОВ НА ЭКСПОРТ. О ТОМ, КАКИЕ РЕШЕНИЯ ВОСТРЕБОВАНЫ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ И О КЛЮЧЕВЫХ ВЫЗОВАХ ОТРАСЛИ BUSINESS GUIDE РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РАДАР ММС», ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ КОМИССИИ ПО РАЗВИТИЮ БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ, К. Т. Н. ИВАН АНЦЕВ. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

BUSINESS GUIDE: Расскажите, как компания провела этот год?

ИВАН АНЦЕВ: Год выдался насыщенным: разработки, испытания, отработки технических и технологических решений. География наших беспилотных услуг пополнилась новыми регионами и новыми сложными, но интересными работами, а парк беспилотных машин — новыми экземплярами. В этом году мы произвели поставку первой партии серийно изготавливаемых тяжелых вертолетов БВС ВТ-440 в интересах ООО «БАС». Поставка осуществлялась через АО «ГТЛК» по программе льготного лизинга, важного инструмента нацпроекта «Беспилотные авиационные системы», направленного на стимулирование спроса на отечественные беспилотники.

Не могу не упомянуть победу в Конкурсе отдельных заданий №1 «Аэрологистики 2.0». Команды разработчиков беспилотных авиационных систем (БАС) в сложнейших климатических и географических условиях Ханты-Мансийского автономного округа демонстрировали автоматический обход закрытых для полетов участков воздушного пространства, а также посадку аппарата на динамически назначаемые посадочные площадки. Препятствия на маршруте нужно было обойти, не выходя за коридор маневрирования, с чем наш тяжелый БВС ВТ-440 со взлетной массой 500 кг успешно справился. К слову, с этим же беспилотником мы выиграли и прошлый конкурс «Аэрологистика».

Также в этом году завершен важный проект по созданию автономной мониторинговой системы, включающей в себя электрическое БВС взлетной массой до 30 кг, и дронопорт. Разработка велась в рамках программы Союзного государства России и Белоруссии «Интелавто 2.0». Закончены необходимые летно-конструкторские испытания, комплекс продемонстрирован заказчику в работе. Его задача — формировать трехмерную пространственную модель местности, а также выявлять с использованием инструментов ИИ возможные препятствия на пути движения наземного транспорта и передавать данные непосредственно на беспилотный автомобиль или в центр управления. Комплекс с дронопортом обеспечивает цикличность полетов: беспилотник взлетает, выполняет работу в заданном квадрате и передает данные на носитель. Фактически это работа в режиме 24/7, без оператора. Такая технология удобна, к примеру, для разработки карьеров. Получилось создать интересный продукт, имеющий серьезный рыночный потенциал, в том числе и экспортный.

BG: Кстати, об экспортном потенциале. Каковы ваши планы по выходу на международные рынки?

И. А.: Мы активно над этим работаем. Нам интересны Индонезия, Малайзия, Индия, Вьетнам, Африка: в этих регионах есть хорошие ниши для беспилотия, а сами страны заинтересованы в инновационных технологических решениях. Хороший пример — Индонезия, где есть острая потребность быстрой доставки грузов между островами.



АРТЕМ КОШКИН

Нельзя не учитывать и потребности ОАЭ и других стран Персидского залива в мониторинге разливов нефти или разведке месторождений редкоземельных металлов. Наши универсальные БАС способны решить и эти задачи, и множество других.

Однако стоит понимать, что на такие рынки нужно выходить с готовым, сертифицированным в соответствии с требованиями локального законодательства продуктом, что довольно трудоемко. Сегодня эти вопросы прорабатываются на уровне правительственной комиссии, с профильными министерствами ведется поиск оптимизации путей вывода таких продуктов за рубеж.

В России есть уникальные разработки, показывающие в гражданском применении очень интересные результаты, и их можно проецировать на международные рынки. Обозначенные выше страны, полагаю, захотят принять эти продукты в свое народное хозяйство. Задача ближайших лет — выйти с техническими решениями на внешний рынок и занять в нем определенные ниши. Гражданское беспилотие, и особенно тяжелое,— это то, что мы на практике отработали в регионах нашей страны. Мы заинтересованы в решении знакомых нам задач в области аэрологистики, геологоразведки, различных видов мониторинга на зарубежных рынках, но для этого надо получить соответствующие разрешения.

BG: Вы являетесь президентом ассоциации «Аэронэкст». Какие, по-вашему мнению, ключевые вызовы тормозят развитие отрасли?

И. А.: Эти вызовы условно делятся на технологические и нормативные. Сегодня беспилотники могут с точностью до сантиметра садиться на назначаемые площадки, обрабатывать данные на борту, проводить самодиагностику, запускаться «с кнопки» и даже стабильно летать в условиях РЭБ. Однако это пока не сделало их полноправными участниками в воздушном пространстве. Отчасти это оправданно, поскольку многое еще требует доработки и массового внедрения. Например, есть вопросы по системе обнаружения и предотвращения столкновений. Крайне важна идентификация БАС в реальном масштабе времени, чтобы воздушные суда видели и классифицировали друг друга. Это обеспечит безопасность эксплуатации.

Наша нормативно-правовая база ориентирована на пилотируемую авиацию и пока не учитывает нюансы БАС. Например, слишком завышены требования к внешним пилотам, и это некий «понятийный парадокс»: мы создаем беспилотники, но управлять ими, согласно Воздушному кодексу, должен пилот. Современные БВС уже достаточно автономны: пилот, по сути, только загружает полетное задание. Или другой момент: нормативные акты предписывают обеспечить постоянно действующий радиоканал связи между внешним пилотом и БВС, но не нужно быть дипломированным радиофизиком, чтобы понять, что существуют и помехи, и затенения, негативно влияющие на качество радиосигнала… И так ли нужна нам эта радиосвязь, если БВС автономен, оснащен системами технического зрения, помехозащищенными ГНСС-приемниками и прочими функциями, которые помогают ему ориентироваться в пространстве и делают полет по маршруту безопасным?

Будущее — за беспилотными услугами, и сегодня тот же Китай со своим беспилотным аэротакси это показывает. Для динамичного условия отрасли профильным министерствам, отраслевым институтам и разработчикам необходимо слышать друг друга.

BG: Какие у отечественного беспилотия конкурентные преимущества?

И. А.: В России есть разработчики и целые конструкторские бюро, которые способны создавать сложные наукоемкие алгоритмы. У нас исторически сильная школа аэродинамики. И те разработки, где аэродинамика играет ключевую роль, по продолжительности полета и его экономичности выигрывают у зарубежных аналогов. Если говорить о целевой нагрузке для БАС, то производимые нами радиолокационные системы по функциональным, габаритным и энергопотенциальным характеристикам превосходят зарубежные аналоги. А наши магнитометрические системы, при стоимости ниже аналогов, являются более высокочувствительными. К слову, в 2024 году именно с использованием нашего магнитометра впервые в мире была произведена полноценная высокоточная магнитометрическая съемка с БАС в Антарктиде.

BG: Какие инициативы, на ваш взгляд, необходимы для ускорения роста рынка?

И. А.: Первостепенная задача — масштабирование рынка, и тут важна долгосрочная стратегия. Государство не будет — да и не должно — постоянно выделять деньги на закупку дронов. Потребителя нужно заинтересовать, сделать услуги с применением БАС чем-то привычным и массовым. Для этого необходимо дать рынку таких услуг «задышать»: актуализировать нормативно-правовую базу, масштабировать беспилотные услуги в сельском хозяйстве, для всевозможных видов мониторинга, доставки, геофизических работ, связать регионы беспилотной сетью. Нацпроект «Беспилотные авиасистемы» изначально и был для этого создан, важно не останавливаться на достигнутом и продолжить поддержку отрасли. ■