

Иван Ожгихин: «Импортозамещение — хороший инструмент развития»

На военные заказы приходится 70% выручки холдинга «Швабе». Однако, согласно стратегии развития компании, эта доля будет снижаться и к 2025 году 81% дохода начнут приносить гражданские изделия. В «Швабе» уже заявили о готовности направить на техническое перевооружение 50 млрд рублей. В список приоритетных направлений входит рынок систем безопасности. Об этом журналу РУБЕЖ рассказал заместитель генерального директора «Швабе» **Иван Ожгихин**.

 **Беседовал:** Станислав Тарасов



Иван Ожгихин
заместитель
генерального
директора «Швабе»

Иван Владимирович, холдинг «Швабе» — компания с давней историей, помогает ли это развитию производства и бизнеса?

ИВАН ОЖГИХИН: Холдингу «Швабе» уже 180 лет, его история связана с первыми оптическими мастерскими Федора Швабе в Москве. Безусловно, традиции создания оптики, заложенные почти два столетия назад, помогают нам и сегодня. Они легли в основу новейших технологий, которые мы используем в своей практике, оперативно реагируя на актуальные запросы современного рынка.

В настоящее время «Швабе» объединяет основные предприятия оптической отрасли России, каждое из которых сосредоточено на определенной области деятельности. Производственные предприятия, научно-исследовательские институты, опытно-конструкторские бюро составляют полную технологическую цепочку. Мы обрабатываем сырье, создаем на его основе компоненты и изготавливаем из них высокотехнологичные оптические приборы.

Многие проекты по разработке как специальной, так и гражданской техники предприятия реализуют в кооперации, объединяя ресурсы и компетенции для достижения

Ivan Ozhgikhin: «Import phase-out is an effective development tool» / By Stanislav Tarasov

Military orders account for 70% of the Shvabe holding company revenue. However, according to the development strategy of the company, this share will decrease and by 2025 81% of income will bring civilian products. Shvabe has already announced its readiness to invest 50 billion rubles in technical re-equipment. The list of priority areas includes the security systems market. The Deputy Director of Shvabe Holding company, Ivan Ozhgikhin, told this to the RUBEZH magazine.



1. Интерактивная больничная палата «Интегро»
2. Инновационный комплекс для автоматизированной оценки состояния сердечно-сосудистой системы «Кардиометр-МТ»
3. Автоматический наружный дефибриллятор

максимально эффективного результата. Раньше такого не было, это абсолютно новый для нас подход. Но мы видим, что он значительно ускоряет процессы разработки и выпуска изделий.

Какими производственными мощностями и кадровым потенциалом располагает компания?

И. ОЖГИХИН: Сегодня в холдинге работают практически 18 000 специалистов, в их числе 5000 конструкторов и разработчиков. Портфель интеллектуальной собственности «Швабе» включает более 1200 патентов, 80 из которых относятся к ключевым технологиям. Наличие столь весомого научного потенциала позволяет нам создавать продукцию, конкурентоспособную и в России, и за рубежом.

Как вы считаете, какие факторы сейчас влияют на развитие российских компаний? Какую роль реально играет политика импортозамещения?

И. ОЖГИХИН: Я думаю, политика импортозамещения выступает хорошим инструментом развития, потому что мотивирует российского производителя, обладающего компетенциями и способностью производить конкурентоспособную продукцию, выходить на те рынки, где он раньше не присутствовал.

Это четко видно на примере нашего опыта. Уже несколько лет «Швабе» активно реализует политику замещения, взаимодействуя с Минпромторгом, Минздравом и Росмедпромом. В рамках госпрограммы, рассчитанной до 2020 года, мы развиваем

производство гражданской продукции в области фотоники, создаем перспективную медицинскую, прицельную, наблюдательную и геодезическую технику.

Медтехника — основной сегмент в данной работе. Мы не только наладили производство, но и активно комплексно оснащаем российские больницы и перинатальные центры, в том числе строящиеся по госпрограмме Минздрава России в 30 наиболее остро нуждающихся субъектах РФ. В их числе центры в Брянске, Пскове, Назрани, Махачкале, Ульяновске, Уфе, Архангельске, Петрозаводске, Пензе, а также в других городах страны. Более того, в области медицины холдинг первым реализует целый ряд уникальных стартапов.

5000 конструкторов и разработчиков работают в холдинге «Швабе»

Можете рассказать о них подробнее?

И. ОЖГИХИН: Это, в частности, совершенно новая для отечественных учреждений здравоохранения интерактивная больничная палата «Интегро», разработанная промышленными дизайнерами и инженерами «Швабе» в тесном сотрудничестве с врачебным сообществом. Среди других примеров — инновационный комплекс для автоматизированной оценки состояния сердечно-сосудистой системы «Кардиометр-МТ», а также



уникальный по своей сверхразрешающей способности первый отечественный лазерный интерференционный 3D-микроскоп МИМ-340.

Один из последних продуктов холдинга — автоматический дефибриллятор, который может применяться в местах большого скопления людей и использоваться теми, кто не имеет профессионального медицинского образования. Разработка окажется незаменима для скорейшего оказания первой помощи.

Наши специалисты также работают над созданием искусственного желудочка сердца «Инвента». Уже в ближайшие годы он может стать реальной альтернативой операции по пересадке донорского сердца. Это изделие размером с пальчиковую батарейку поможет больному органу осуществлять перекачку крови, а человеку вести нормальный образ жизни.

А в 2019 году наше новое подразделение «Швабе – Карбон» планирует запустить на рынок имплантаты из углеродных композиционных материалов, существенно опережающие аналоги из металлов, полимеров и керамики по различным ключевым параметрам — вес, совместимость с человеческим организмом, долговечность и цена. Сегодня в нашей перспективной линейке продукции представлено 15 изделий из инновационного материала: эндопротез тазобедренного сустава, пластины и винты для накостного остеосинтеза, интрамедуллярный стержень для внутрикостного остеосинтеза, кейдж для замещения межпозвонкового диска, эндопротез тела позвонка и другие.



«Инвента» — искусственный желудочек сердца. Уже в ближайшие годы он может стать реальной альтернативой операции по пересадке донорского сердца

Какие разработки вы назвали бы сейчас наиболее перспективными?

И. ОЖГИХИН: Перспективным направлением для «Швабе», как я уже сказал, является разработка продукции в области фотоники. В России в этой области мы выступаем в роли системного интегратора.

Предприятия холдинга создают обычные и высокоэнергетические лазеры, являющиеся основой фотоники, и имеют уникальные компетенции в области создания фотоприемных устройств и различных оптических материалов — оптического стекла, керамики, кристаллов, дифракционной оптики и т. д.

В числе перспективных разработок холдинга, которые будут применяться на практике, — светотехника на солнечных батареях с применением OLED-панелей, а также стеклокерамическое дорожное полотно с солнечными элементами, лазерные датчики контроля скорости с функцией фотовидеофиксации и другие.

Известно, что холдинг, как представитель госкорпорации «Ростех», участвует в разработке и строительстве «умных городов»...

И. ОЖГИХИН: Приоритетным направлением для холдинга «Швабе» была и остается

работа с правительством Москвы. К стратегическим направлениям взаимодействия с департаментом ЖКХ Москвы можно отнести переустройство инфраструктуры города в соответствии с современными стандартами — модернизацию системы уличного освещения, организацию архитектурной подсветки, установку энергоэффективных светофоров и дорожных знаков. Здесь, действительно, речь идет об отработке ряда технологий и продуктов, относящихся к «умным», в пилотном режиме. В случае если пилотные проекты будут признаны успешными, их можно будет внедрить во всем городе.

Одновременно с этим активно ведется работа в рамках экосистемного проекта госкорпорации «Ростех» «Умный город». В частности, осуществляется энергосервисный контракт жизненного цикла в Нижнем Тагиле, выполнен такой же контракт в Улан-Удэ, где холдинг установил более 10 тысяч уличных светильников и более 170 щитов автоматической системы управления освещением на 81,2 млн рублей. Последние несколько месяцев ведем переговоры в этом же направлении с администрацией Ярославской области.

Кроме того, на протяжении многих лет мы работаем в сфере организации эффективной, а также безопасной инфраструктуры

интеллектуальной транспортной системы, оснащая российские города светофорами, светодиодными дорожными знаками, камерами фотовидеофиксации, приборами измерения скорости.

Для журнала РУБЕЖ появление «Швабе» в числе вендоров рынка систем безопасности было неожиданностью, но весьма приятной. Насколько производство, например, камеры С-400 локализовано в России?

И. ОЖГИХИН: Стратегия развития «Швабе» предусматривает, что к 2025 году более 81% дохода холдинга будет приходиться на гражданскую продукцию. В связи с этим, действительно, сегодня холдинг уделяет большое внимание развитию сегмента систем безопасности для города.

Если говорить о камерах видеонаблюдения С-400 — ее производство локализовано на нашем предприятии на 40%. Кроме С-400 мы производим уличные антивандальные камеры гражданского назначения С-200. Эта камера различает объекты на дистанции до 100 метров в любое время суток. Широкие возможности этой камеры показаны в рамках проектов «Безопасный город» и «Безопасный регион» представителям ФСБ и МВД России, а также администраций городов Московской области и других регионов.

Среди наиболее передовых разработок, которые также могут использоваться для решения задач в области обеспечения безопасности, стоит выделить SWIR-камеру коротковолнового ИК-диапазона спектра. Такая камера способна в толпе выделить человека с опасным намерением по его эмоциональному состоянию, которое определяется на инфракрасном изображении.

При изготовлении различных изделий мы используем матрицы и процессоры как отечественного, так и зарубежного производства. Оптику и видеоаналитику для приборов предприятия холдинга создают самостоятельно. Она интегрирована в нашу технику на программном уровне.

Трудно поверить, что все это российские разработки...

И. ОЖГИХИН: Поверьте — это именно так. Мы стараемся максимально вовлекать в производство отечественную электронно-компонентную базу. К примеру, в производстве прицельной техники мы практически полностью исключили иностранное участие, медицинское оборудование также на 90% создается на российской компонентной базе.

Благодаря замене импортных комплектующих наши изделия отличаются выгодным сочетанием качества, технико-эксплуатационных характеристик и цены. К покупке этих



1. Презентация разработок «Швабе» министру промышленности и торговли Денису Мантурову
2. SWIR-камера коротковолнового ИК-диапазона спектра. Она способна в толпе выделить человека с опасным намерением по его эмоциональному состоянию, которое определяется на инфракрасном изображении



изделий сегодня проявляют большой интерес иностранные заказчики. У нас экспорт осуществляется уже в 95 стран мира — это довольно широкая география сбыта, и мы намерены ее развивать.

Одним из веских преимуществ, которыми мы обладаем, является комплексность услуги — мы не только поставляем оборудование, мы также обучаем персонал и выполняем сервисное сопровождение на протяжении всего срока эксплуатации. К тому же заказчик понимает, что «Швабе» — это не маленькая частная компания, а структура, владельцем которой является государственная корпорация «Ростех», то есть государство. Это говорит о надежности и более выгодных ценах, которые мы можем предложить на рынке, так как данный статус, к примеру, позволяет привлекать кредитные ресурсы по меньшим ставкам, чем частный бизнес, что влияет на цену. Мы всегда тщательно изучаем особенности разных регионов для того, чтобы выстроить максимально эффективную коммуникацию и долгосрочные партнерские отношения.

Окно открытых инноваций — один из подходов «Швабе». Поясните, что стоит за «открытостью внешним инновационным предложениям» и как это может быть реализовано на практике?

И. ОЖГИХИН: «Швабе» всегда готов выступить в роли индустриального партнера, некой платформы для различных стартапов. Все ресурсы у нас для этого есть и, как инновационный холдинг, мы, конечно, проявляем большой интерес к новым перспективным идеям.

Хотелось бы также добавить, что на площадке собственного технопарка «Полус»

мы создаем для талантливых ученых комфортные рабочие места с целью доведения их научно-исследовательских проектов до создания опытных образцов. В технопарке представлено более 30 резидентов, которые занимаются изготовлением продукции по профилю холдинга.

Скажите, отличаются ли методы ведения бизнеса в России и за рубежом?

И. ОЖГИХИН: В любой стране мира решающим фактором для инозаказчиков прежде всего является выгодное соотношение цены и качества продукции. На это особенно обращают внимание частные иностранные компании.

Испытывает ли компания кадровый голод? В каких сегментах особенно не хватает кадров?

И. ОЖГИХИН: Как и любая интенсивно развивающаяся наукоемкая компания, мы всегда заинтересованы в высококлассных специалистах. Сегодня для нас особенно важны инженеры, обладающие знаниями и хорошим опытом, а также квалифицированные рабочие кадры, способные работать на современном оборудовании. В решении данных задач мы считаем актуальным целевой подход в подготовке сотрудников. Необходимо воспитывать будущее поколение оптической отрасли, начиная со школьной скамьи с последующим обучением в профильном техникуме или вузе. Так, в 2017 году началось наше тесное взаимодействие с Фондом новых форм развития образования, который является федеральным оператором сети детских технопарков «Кванториум». В рамках этих партнерских отношений планируется интеграция хол-

динга в образовательные программы детских технопарков и разработка программ для реализации инновационных идей и проектов детей на технике «Швабе». Это позволит нам оказать влияние на формирование инженерных и исследовательских навыков у ребят, которые в долгосрочной перспективе могут стать талантливыми инженерами-разработчиками. И кто знает, возможно, спустя 10-15 лет они пополнят ряды специалистов оптической отрасли.

Выпускникам каких вузов вы доверяете больше всего? На какие профессиональные и личностные компетенции делаете ставку при подборе сотрудников?

И. ОЖГИХИН: «Швабе» реализует образовательные программы, направленные на подготовку высококвалифицированных кадров, с более чем 100 вузами, 20 из которых являются ведущими в стране: МГТУ им. Н.Э. Баумана, МГУ им. М.В. Ломоносова, Московским государственным технологическим университетом «Станкин», а также Санкт-Петербургским исследовательским университетом информационных технологий, механики и оптики, Казанским национальным исследовательским техническим университетом им. А.Н. Туполева, Уральским федеральным университетом им. первого Президента России Б.Н. Ельцина и другими. С данными учебными заведениями ведется работа по созданию инновационных и научно-образовательных центров, открытию базовых кафедр и лабораторий. При подборе персонала мы обращаем внимание на фундаментальные знания соискателя, нестандартность и гибкость мышления, ответственность и самоорганизацию.

