

«МСА»: ОТ СЕЙНЕРА ДО КРЕЙСЕРА

Созданная в 2003 г. как частное предприятие, НПК «Морсвязьавтоматика» («МСА») за эти годы успела стать системно-значимой компанией для своей отрасли, занимаясь производством продуктов и решений в области навигационного, штурманского оборудования и средств внутриобъектовой связи как для кораблей ВМФ, так и для гражданских судов. Это сложный и динамичный рынок, где есть и госкомпании, сформировавшиеся еще в советский период, и многочисленные иностранные производители. Представляем вниманию читателей интервью в новом формате — диалога двух технических специалистов. В этом номере о планах на развитие компании «Морсвязьавтоматика» и о состоянии отрасли в целом Танасис Рахман, заместитель генерального директора ООО «Продисплэй», беседует с ее техническим директором Владимиром Бардовым.

► **Владимир Бардов**,
технический директор ООО
НПК «Морсвязьавтоматика»



что условия для работы компании сейчас крайне благоприятные, или наоборот, рост рынка оживил конкуренцию?

Владимир Бардов (В. Б.): Действительно, развитие судостроения оживило конкуренцию, но при этом условия остаются благоприятными как для нашей компании, так и для рынка в целом. Приятно наблюдать активное развитие компаний, сменивших свой приоритет с поставок импортной продукции на производство собственной. В их лице мы часто видим не столько конкурентов, сколько партнеров по кооперации.

Танасис Рахман (Т. Р.): Не так давно в Петербурге отгремел Главный военно-морской парад, где были продемонстрированы десятки новых кораблей и катеров. Почти каждый месяц поступают новости о спуске на воду или достройке новых судов. Можно ли сказать,

Т. Р.: Ваша компания вложила значительные средства в металлообработку, производство корпусов и конструктивов. Означает ли это, что в приоритете теперь высокоинтегрированные решения: автоматизированные рабочие места, мостиковое оборудование (рис. 1), тренажерные комплексы?

В. Б.: Сегодня практически в любой отрасли есть тенденция к автоматизации процессов, отсюда растущий спрос на автоматизированные рабочие места и центры обработки данных. Так или иначе, мы участвуем в этом процессе, но все же наше металлообрабатывающее направление в большей степени нацелено на производство металлоконструкций пультов и консолей, а также корпусов наших радиоэлектронных устройств. Кроме того, мы давно и успешно развиваем параллельное направление — производство станков лазерной резки.

Т. Р.: Таким образом, приоритет компании — это отдельные функциональные узлы: дисплеи, панельные компьютеры, моноблоки, оборудование внутриобъектовой связи? А интеграция всего этого в единый комплекс — задача ваших заказчиков?

В. Б.: В целом да, наши заказчики — это прежде всего системные интеграторы, создающие решения на основе наших изделий. В свою очередь, сами они уже работают с предприятиями судостроительной отрасли. В каких-то отдельных случаях мы можем поставлять готовые комплексы для ходовых мостиков и рабочих мест штурманов на строящихся или модернизируемых судах, но это скорее исключение из правил. Нам важнее развивать наши основные компетенции.

Т. Р.: У вас довольно широкая линейка «морских» мониторов и панельных компьютеров — продуктов достаточно стандартных. Сейчас на рынке много иностранных, в том числе вполне бюджетных азиатских производителей, сертифицированных общепризнанными морскими регистрами. Чувствуется ли давление с их стороны?

В. Б.: Давление чувствуется как со стороны импортных, так и со стороны отечественных производителей, но благодаря очень высокой локализации производства и применению новейших технологий — в том числе в уже упомянутой выше металлообработке — мы сохраняем

► **Танасис Рахман**,
заместитель генерального
директора ООО
«Продисплэй»



свое положение на рынке. Одним из ключевых моментов для нашей компании является индивидуальный подход. У ряда производителей представлены обширные каталоги с огромной номенклатурой, скажем, судовых компьютеров-моноблоков, но это все же стандартные продукты. Мы же можем оперативно сконфигурировать изделие под требования заказчика даже при небольшой серийности. И речь здесь не только о конфигурации «начинки», условной процессорной платы, или объеме SSD — мы не связаны ни стандартными корпусами, ни набором диагоналей дисплеев.

Т. Р.: Сегодня и курс рубля не в пользу иностранных производителей...

В. Б.: Мы стараемся не основывать наши стратегии развития на колебаниях курса. И при сравнительно сильном рубле до 2015 г. мы чувствовали себя вполне уверенно, хотя нынешняя ситуация, конечно, благоприятна для нас как отечественного производителя.

Т. Р.: Статус российского производителя — одно из ключевых преимуществ для государственного заказчика. Чувствуете ли вы себя так же уверенно при работе с частными судовладельцами?

В. Б.: Действительно, государственный заказчик является для нас и других компаний отрасли важнейшим в силу объективных причин. Сегодня российское судостроение, помимо гособоронзаказа, загружено заказами именно от госкомпаний: Росморпорта, Росатомфлота и т. д. В то же время большинство частных судовладельцев эксплуатирует суда зарубежной постройки, которые изначально оснащены иностранным оборудованием для судовождения и связи. Модернизация, при которой осуществляется полная или частичная замена этого оборудования, — явление нечастое, но в таких случаях нашу продукцию используют. Несмотря на меньший объем, коммерческий рынок очень важен для развития компаний ввиду своей динамичности, жесткой конкуренции с иностранным производителем. Чтобы не остаться за бортом, здесь необходимо постоянно идти в ногу со временем, но также это хорошая возможность апробировать новые решения, которые

мы впоследствии сможем внедрить в военные изделия.

Т. Р.: В последнее время немало говорится об обновлении и модернизации рыболовного флота — вы рассматриваете рыбаков в качестве перспективного направления?

В. Б.: Да, рыбаки — это особо интересный рынок, потенциал которого российскими предприятиями еще не освоен. В отличие от других типов судов, траулеров очень много (рис. 2). Если, к примеру, флот сухогрузов российских судовладельцев исчисляется десятками, то рыбопромысловых судов — под тысячу. Даже при отсутствии массовых программ постройки траулеров, обслуживания и модернизация существующего рыболовного флота (а там много откровенно ветхих судов) — уже огромное поле для деятельности.

Увы, в основном наши рыбаки предпочитают чинить и модернизировать суда за рубежом, в той же Норвегии, если мы говорим о европейской части России. В их пользу — отлаженные механизмы сервисной поддержки, ставшие привычными для рыбаков в постсоветские годы. Отсюда и выбор владельцев таких судов в пользу импортного оборудования.

Т. Р.: Получается, что без участия государства здесь тоже не обойтись?

В. Б.: Вряд ли в данном случае уместны механизмы какого-то «принуждения» — речь ведь идет о частных компаниях, которые ищут

выгоду и удобство. Но продуманная система льгот и поддержки для российских судоремонтных предприятий и рыбаков, пользующихся их услугами, могла бы вернуть в нашу и смежные области значительные средства.

Т. Р.: Сегодня модернизация предполагает замену систем с традиционными стрелочными приборами и одиночными знакосинтезирующими дисплеями на решения с полноцветными многофункциональными TFT-панелями. Современные ходовые мостики по насыщенности не уступают приборным доскам новейших авиалайнеров. Как вы считаете, следующим шагом будет повсеместное внедрение сенсорных экранов или ближайшее будущее за клавиатурой, джойстиком и трекболом?

В. Б.: Безусловно, сенсорные экраны удобны и привычны современному человеку, и мы видим их как дополнительное средство ввода. Но все же основные органы



РИС. 1. ◀ Ходовые мостики современных судов уже невозможно представить без многофункциональных дисплеев и панельных компьютеров

РИС. 2. ▼ Модернизация многочисленного рыбопромыслового флота могла бы стать новой точкой роста для российских производителей судовой электроники



РИС. 3. ►
Штурманский стол
может обходиться и без
бумажной карты



управления должны быть физически осязаемыми: флот — очень консервативная область, и это связано с требованиями по безопасности судовождения. Поэтому в ближайшем будущем кнопкам, джойстикам и трекболам ничто не угрожает.

Т. Р.: У вас есть интересное решение — рабочее место штурмана с огромным горизонтальным сенсорным экраном в эффектном, я бы сказал, «яхтенном» исполнении. Это способ зацепить взгляд на выставках или новая тенденция — заменять многочисленные мониторы одной большой интерактивной поверхностью?

В. Б.: Да, мы часто берем такой комплекс на выставки, но это не концепт для привлечения внимания, а «живой» проект (рис. 3). Подобная система уже проходит опытную эксплуатацию на одном из малых кораблей ВМФ, установлены такие системы и в нескольких тренажерных центрах по подготовке экипажей судов. Думаю, в недалеком будущем системы данного типа позволят еще больше повысить безопасность мореплавания и предоставить штурману максимум оперативной информации для принятия верных решений.

Т. Р.: На такой штурманский дисплей при прокладке курса, например, придется смотреть с разных сторон под разными углами. При этом и отражения внешнего света, и блики могут создавать сложности — это не пугает заказчика?

В. Б.: Углы обзора современной TFT-панели практически не ограничены, хотя в подобных системах она всегда закрыта защитным стеклом. Проблема бликования отчасти решается соответствующими покрытиями, но наиболее приоритетна для нас в этом вопросе так называемая технология оптической склейки, когда внешнее стекло соединено с панелью с помощью оптически прозрачного геля без воздушного зазора. Это позволяет снизить коэффициент отражения и значительно расширить углы обзора — практически до значений исходной панели. Думаю, в течение полугода или года мы освоим эту технологию в массовом производстве. Пока даже в мировом масштабе она не широко распространена.

Т. Р.: Возможно, подобные решения были бы интересны и иностранным заказчикам. Насколько для вас важен внешний рынок?

В. Б.: Мы рассматриваем иностранные рынки в рамках и коммерческого, и военно-технического сотрудничества. Конкуренция в сфере решений для гражданского флота крайне высока, и нам предстоит большая работа, чтобы получить свою долю. Тем не менее мы уже начали продвижение нашего оборудования для цифровой внутриобъектовой связи на сложном европейском рынке. При этом стоит отметить, что поставки пультовых конструкций современного дизайна с каждым годом растут и находят все новых заказчиков в разных странах мира.

Т. Р.: В связи с этим приходит на ум опыт «Транзаса» — компании, которая не так давно стала успешной в международных проектах. Изучали их опыт?

В. Б.: У наших компаний все-таки разные ниши на этом рынке. Международный успех «Транзаса» в большей степени опирался на их программные средства, в том числе специализированные картографические решения для судовождения. Софтверный рынок более открытый — программные продукты портируются на системы самых разных производителей. Мы же сосредоточены на аппаратных средствах, а здесь требуются иные подходы и решения.

Т. Р.: И собственный программный продукт выпускать не планируете?

В. Б.: Мы не хотим становиться прямыми конкурентами для наших партнеров и намерены сконцентрировать наши усилия на разработке решений, в которых имеем годами наработанный опыт. Мы предпочитаем развивать свою основную компетенцию: создавать аппаратные средства для работы с программным обеспечением разных производителей, оставляя свободу выбора и системному интегратору, и конечному заказчику.

Т. Р.: Насколько для НПК «Морвязьавтоматика» интересна работа «на суше» — я имею в виду решения для автоматизации промышленных предприятий, складов, транспортной инфраструктуры? Или ваша компания без моря жить не может или не хочет?

В. Б.: Одно из направлений, над которым мы сейчас активно работаем на этом рынке, — это производство станков по лазерной резке, металлоконструкций различного назначения. Мы не отказываемся от интересных проектов «на берегу» при наличии свободных производственных ресурсов. Развитие компании должно проходить гармонично, с использованием синергетического эффекта от разных направлений деятельности. Конечно, учитывая наш опыт, значительный объем планов в части стратегии развития мы связываем с морем: для нас это родная и хорошо знакомая стихия с неограниченными возможностями для развития. ●