

Поставить инновации на конвейер



Сенатор Сергей РАХМАНОВ — о том, почему разработчики порой сами должны становиться производителями

Десятки высокотехнологичных производств и тысячи уникальных разработок. В нашей стране, которая взяла курс на инновации, сделано немало. Но как повысить эффективность белорусских ноу-хау, активнее обозначить присутствие на мировых рынках, тем самым многократно улучшив экономическую составляющую? Об этом

корреспондент «Р» беседует с председателем Постоянной комиссии Совета Республики Национального собрания по международным делам и национальной безопасности Сергеем Рахмановым.

У нас много общего

— Сергей Кимович, традиционно экономические вопросы и вопросы продвижения продукции — в ведении профильных ведомств, бизнеса, МИД, но никак не парламентариев. Или это ошибочное мнение?

— Все так. Но ошибочно думать, что дипломатия может быть только деловой. Она может быть народной, парламентской. И только скоординированная работа дает наибольший эффект. Мы не пытаемся кого-то подменить. Но парламентарии, и это проверено многолетним опытом, могут внести свой вклад не только в развитие взаимоотношений между странами, но и в развитие взаимоотношений в сфере экономики.

Поэтому на любой встрече с коллегами говорим о конкретном сотрудничестве. А высокие технологии — ключевой вопрос не только для наших внешних контактов, но и для развития всей страны на данный момент, на средне- и долгосрочную перспективу. К слову, не нужно забывать, что более 60 процентов товаров, которые производим, мы продаем за пределы страны. ВВП формируется в основном за счет результатов внешнеэкономической деятельности. Это должны понимать все.

— Есть ли позитивные примеры такого сотрудничества?

— Их много. Мы работаем со странами так называемой дальней дуги — Азии, Африки и Латинской Америки. Развиваются отношения с Узбекистаном, нас связывают давние и плодотворные взаимоотношения с Казахстаном. Кстати, Казахстан в этом перечне не случаен. Это один из наших приоритетов на постсоветском пространстве, потому что мы две достаточно успешно развивающиеся страны. Только если там успехи имеются за счет сырьевых ресурсов, у нас главный двигатель — интеллект. И у нас есть очень хорошая перспектива взаимодействия, поскольку мы взаимодополняем друг друга. Разговор о сотрудничестве в области инноваций начался еще в конце прошлого года во время визита делегации во главе с тогдашним спикером палаты сената Казахстана господином Токаевым. Мы тогда подробно обсудили перспективу взаимодействия. Есть поручения глав государств, чтобы развивать конкретные проекты. Со своей стороны, чтобы поддержать хайтековский блок, решили создать подгруппу по высоким технологиям. А недавно казахстанцы приезжали снова. Мы подготовили для коллег серьезную презентацию по высоким технологиям, рассказали о

Вера Артеага. Поставить инновации на конвейер

наших ведущих предприятиях государственной и частной форм собственности. И поверьте, нам есть чем гордиться. Например, «Атомтех» — организация, занимающаяся производством дозиметрической техники для измерения уровня радиации, а также для сертификации таких устройств. То, что они делают, соответствует высшим мировым стандартам. Достаточно сказать, что еще некоторое время назад они занимали около 40 процентов рынка в Японии по дозиметрическим приборам.

Развивать и масштабировать



— О чем удалось договориться?

— По итогам этой встречи есть конкретные договоренности по работе в трех направлениях. В частности, мы планируем создать на территории Казахстана совместное производство беспилотных летательных аппаратов на основе белорусских технологий. Согласно договоренностям заработает оно уже в этом году. Второе направление связано со светодиодной техникой. Беларусь имеет в этом

отношении разработки высокого уровня. Светодиодное освещение не только самое экономичное, оно еще и более функциональное — им можно управлять с помощью высоких технологий. Это направление одно из ключевых в развитии популярных сегодня умных домов и даже городов.



К слову, уже в прошлом году в Казахстане мы создали самую крупную теплицу в регионе для производства овощной продукции, где использовано светодиодное освещение. И будем это направление масштабировать в Казахстане, а затем с выходом в регион. Партнеры заинтересовались рентгеновской техникой, которую изготавливает белорусская компания Adani, входящая в мировую четверку по этому направлению. Они

заинтересованы, чтобы подобная техника изготавливалась и в Казахстане. В перспективе можно будет выходить на еще более масштабное взаимодействие. Казахстан интересен нам как рынок, а с другой стороны, как выход на другие мировые рынки. Увы, приходится констатировать, что информации о белорусских ноу-хау недостаточно. Некоторые западные партнеры, узнавая о нас, просто в шоке в хорошем смысле этого слова. Так было, например, во время визита французской делегации.

— Ученым, производителям нужно активнее себя рекламировать?

— Я бы сказал, нужно говорить в целом о продвижении имиджа страны. Его нельзя разделять. Там должны быть все составляющие: история, культура, менталитет, образование, наука, производство, вопросы безопасности. И одним из важнейших должен быть блок по высоким технологиям.

Сначала поддержка, потом результат

— Есть ситуации, когда лучшие ноу-хау из-за невостребованности в стране уходят за рубеж. Как помочь разработчикам?

— Увы, много примеров, когда наши разработки высокого уровня в стране не востребованы. Почему? Сама по себе наука не занимается организацией производств без контактов с госсистемой. Этим должны заниматься профильные ведомства — экономические, отраслевые, они должны создать такую среду, при которой научные разработки были бы воспринимаемы производством. Тогда утечки не будет. Некоторые рассуждают, мол, пусть сначала наука даст результат, а потом мы будем ее поддерживать. Так не бывает. Поддержка нужна изначально.

— Тем не менее ряд предприятий с опаской относятся ко всему новому, предпочитая выпускать устаревшую продукцию. Почему, на ваш взгляд, так происходит?

— Многие крупные предприятия не то чтобы боятся внедрять новое, зачастую новые разработки ученых превосходят уровень производств, которые потенциально могли бы их адаптировать. С другой стороны, совсем необязательно, чтобы новации были востребованы крупными предприятиями. Они никогда не смогут все, что у нас развивается, адаптировать. Нужно развивать малый и средний производственный бизнес. Нужно, чтобы иногда сами разработчики становились производственниками. Например, разработка выполнена в НАН или БГУ, и надо создавать условия, при которых она могла бы на первом этапе в небольших объемах доводиться до стадии производства, а в перспективе масштабироваться.

Ведь такие примеры есть. Тот же Adani начинался с небольшого производства. ООО «Лифтех» — предприятие, выросшее из научной организации. А сегодня это серьезные и конкурентоспособные производства. Тем не менее есть проблемы в управлении наукой. Ведь ряд структур находится в разном подчинении — академической, вузовской, отраслевой, науки частных фирм. А объедини они усилия, эффективность была бы выше. Кроме того, за рубежом очень часто в науку вкладывается частный бизнес. Нужно создавать условия и у нас, при которых заинтересованные производственники, в том числе частники, могли бы поддерживать науку. Для этого надо убирать некоторые бюрократические барьеры, совершенствуя нормативную базу.