

Гравитационная сила ОПК



«Статус крупной военной державы — основа нашего суверенитета. Причем этот статус включает не только реальный военный потенциал, но и наработанную репутацию», — сказал в беседе с Александром Агеевым известный политолог, председатель президиума Экспертного совета председателя Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ, президент Института национальной стратегии Михаил Витальевич Ремизов. По его мнению, благодаря крымским событиям, российскую армию даже недоброжелатели сегодня воспринимают как высокопрофессиональную.



Каков, на Ваш взгляд, современный статус оборонно-промышленного комплекса в российской экономике и на постсоветском пространстве?

Все индустриально развитые державы обладают собственным машиностроительным комплексом и основными критическими технологиями, по большей части имеющими военное применение. Ядро отечественного машиностроения и наукоемкой промышленности — это ОПК. С другой стороны, доля отраслей, входящих в ОПК, в ВВП невелика, что обусловлено состоянием российского машиностроения и наукоемкого экспорта.

Экономический рост отраслей, либо непосредственно принадлежащих ОПК, либо имеющих к нему какое-то отношение, существенно выше, чем в среднем по экономике. ОПК — ядро, вокруг которого строится индустриальный экономический уклад, но это ядро у нас пока не настолько крупное, чтобы определять структуру экономики в целом, гравитация недостаточно сильна...

Гравитация — это красиво. Сейчас такой показатель, как ВВП, считается недостаточно репрезентативным. Китайцы дополнили его индексом счастья, японцы — индексом удовлетворенности. Социальные индикаторы не менее важны.

Совершенно верно. Мы традиционно недооценивали показатели, связанные с качеством занятости. Эдвард Люттвак предложил очень хорошую формулу: государства как системы, конкурирующие друг с другом. Их основная задача — обеспечить наилучшую возможную занятость для наибольшего количества собственного населения. И успешность решения этой задачи не выражается непосредственно ВВП в денежном исчислении. Между тем либеральные экономисты убеждали и убеж-

дают нас, что не нужно заниматься нефте- и газопереработкой, потому что экспорт сырого продукта здесь и сейчас дает лучшую маржинальность. Если же исходить из таких показателей, как качество занятости, то ситуация будет совершенно иная. Условно говоря, один доллар, заработанный на продаже сырой нефти, и один доллар, заработанный на продаже систем вооружения, имеют совершенно разную социальную ценность.

Три грамма самолета — это одна тонна нефти...

Именно так. Мы на данном этапе придерживаемся инерционной стратегии, для которой характерна заикленность на денежных показателях. Мне кажется, у нашей власти фобия, обусловленная опытом 1990-х годов, когда государству элементарно не хватало денег, чтобы решать

как мне кажется, необходимой. Политика развития в условиях рыночной экономики требует не менее всестороннего планирования, чем в условиях административной системы. Это важно, в том числе и для частного бизнеса, чтобы формировать инвестиционные планы. Не говоря уже о том, что у нас очень много государственных активов и они играют критическую роль в экономическом росте, но отсутствует какая-либо скоординированная стратегия в управлении этими стратегическими активами. Без головной структуры, ответственной за планирование, мне кажется, этим всерьез заниматься невозможно.

Она появится?

Думаю, что мы должны приложить все усилия к тому, чтобы она появилась, потому что сейчас Россия позволила себе вы-

Один доллар, заработанный на продаже сырой нефти, и один доллар, заработанный на продаже систем вооружения, имеют совершенно разную социальную ценность.

насуточные вопросы — здесь закрыть дырку, там закрыть дырку. Поэтому возникло ощущение, что наличие свободной ликвидности является синонимом власти. При этом системный фактор, который обеспечивает долговременное развитие, естественно, проседает.

Получается, что Минфин занимает доминирующие позиции в российской экономике?

Да, сегодня Минфин, на мой взгляд, остается ключевым агентом экономической политики в стране. Традиционно конкуренцию ему составляет Министерство экономики, но оно тоже по большому счету выступает как некий эрзац — условный аналог Госплана, структуры, ныне не существующей, но,

сокий уровень политического суверенитета. Если это не будет подкреплено комплексной стратегией силы, то есть развитием базы для экономического суверенитета, финансового суверенитета, технологического суверенитета, то наша страна может оказаться в положении державы, проигравшей политическую партию с очень тяжелыми последствиями.

А какой у нас уровень технологического, экономического, политического, культурного, военного суверенитета, скажем, по 100-балльной шкале?

На самом высоком уровне сегодня находится политический суверенитет; он гораздо выше, чем все прочие перечисленные Вами виды суверенитета.

Выше, чем даже военный?

Думаю, выше, хотя это обсуждаемо. Если в начале нулевых годов Россия политически была «недокапитализирована», то сейчас она «перекапитализирована». Говоря об экономике, не следует забывать, что только одна четверть внутреннего спроса работает на отечественного производителя — таковы данные Минэкономразвития. Это означает очень высокую импортозависимость, потерю внутреннего рынка. Соответственно и считайте, какой у нас экономический суверенитет. Упрощая, можно сказать, что одна четверть, или 25 баллов из 100.

реального сектора, создание спроса на национальную валюту и т.д. Мы пока этим искусством не овладели.

Теперь рассмотрим технологический суверенитет. Здесь очевиден целый ряд болевых точек — электроника и оптика, отдельные виды материалов, станки и технологическое оборудование... Кстати, потеряв позиции в станкостроении, мы программируем общее технологическое отставание, потому что новые изделия проектируются исходя из возможностей технологического оборудования. Если в этой сфере ничего

пошли дальше по этому пути. Это путь наименьшего сопротивления, причем сфера, очень выгодная для посредников.

Российских или зарубежных?

И российских, и зарубежных. Но, возвращаясь к тезису, в ОПК мы контролируем всю линейку финальной продукции. Опираясь на это, можно снижать зависимость по комплектующим. А вот в гражданских секторах мы потеряли именно рынок финальной продукции. И эту ситуацию выправить куда сложнее. В России в 2013 году 95 процентов перевозок совершено на бортах зарубежного производства. Сейчас обсуждается развитие отечественного судостроения и формируется очень большой спрос на гражданскую морскую технику. Это связано с осуществлением шельфовых проектов в Северном Ледовитом океане и с развитием Северного морского пути. И.И. Сечин говорил о ежегодных заказах на сумму 400–500 миллиардов рублей начиная с 2017 года — космические деньги, которые существенно превышают гособоронзаказ в этой сфере.

Для нашей экономики характерны очень высокая импортозависимость и потеря внутреннего рынка. Наш экономический суверенитет — 25 баллов из 100.

В финансовой сфере мы критически зависимы от внешних источников кредитования. Доступ к относительно дешевым «внешним» деньгам имел только крупный бизнес (собственно, он и обеспечивал рост), но сейчас этот доступ существенно ограничен. Источников длинных дешевых денег внутри страны практически нет. И это неудивительно, если государство по-прежнему привязывает объем денежной массы к той валюте, которую получает от экспорта.

не изменится, то отечественные конструкторы будут очень сильно ограничены в создании задела. Таковы болевые точки нашего ОПК, но в принципе это базовые сквозные отрасли, и особенность ситуации в том, что их нельзя развивать только в расчете на ОПК — просто не будет необходимой рентабельности. Поэтому состояние гражданских наукоемких отраслей критически важно с точки зрения национальной технологической безопасности.

Понятно, что это пока всего лишь планы, но тут, несомненно, есть большой потенциал спроса. Кроме того, имеется огромный отложенный спрос на рынке внутренних водных путей — во всех пароходствах суда ветхие. Удовлетворять его должна отечественная промышленность, но само по себе это не произойдет. Если мы будем действовать в инерционной модели, то львиная доля нашего внутреннего рынка достанется зарубежным судостроителям.

И норму монетизации не поднять до нужного уровня...

Да, хотя в последнее время этот показатель растет, то есть ситуация сдвинулась с мертвой точки. Но до полновесного финансового суверенитета еще далеко. Вообще, чем отличается развитое государство от государств более слабых в экономическом отношении? Кроме прочего способностью создавать эмиссионный доход, то есть превращать деньги напечатанные в деньги заработанные через кредитование

И здесь нужно отметить очень важное отличие от ОПК. В сфере ОПК мы критически зависим от комплектующих и оборудования по ряду позиций, но контролируем всю линейку финальной продукции. В какой-то момент был очень большой соблазн импортировать готовую продукцию, так как создавать собственный конкурентоспособный продукт сложно, мучительно долго и дорого. Было несколько знаковых контрактов в виде «пробных шаров», хорошо, что мы не

И не надо пугаться высококонкурентной среды. Бразилия, например, за последние полтора десятка лет с нуля создала судостроительную отрасль благодаря разумной промышленной, налоговой и кредитной политике. Причем создала руками лиди-

рующих корпораций, которые были бы недостижимыми конкурентами, если бы государство не заняло четкой позиции: доступ на внутренний рынок предоставляется только при условии 60-процентной локализации. А в нашей судостроительной госпрограмме, например, написано, что в области строительства крупнотоннажных судов мы не должны конкурировать с Южной Кореей и Японией, потому что они ушли так далеко вперед, что нам их не догнать. Но, даже имея на руках единственный козырь в виде большого внутреннего спроса, мы можем играть и выигрывать. А если будем так относиться к потенциалу собственного внутреннего рынка, то не сможем заново стать промышленной державой.

Иначе говоря, санкции помогут нам принять правильные решения?

Я бы рассматривал санкции как шанс сформировать промышленную политику, нацеленную на импортозамещение.

Причем ситуация благоприятна в том отношении, что, с одной стороны, прозвучал более чем убедительный политический сигнал о необходимости импортозамещения в стратегических отраслях, а с другой — ситуации экономического «железного занавеса» в действительности нет и скорее всего не будет. Допустим, французским промыш-

ленникам МИД рекомендует пересмотреть их отношения с Россией, но пока они могут вежливо ему отказать. Поэтому надо использовать имеющиеся возможности и создавать совместные предприятия. Ведь и советская индустриализация проходила при участии Запада.

Приглашали специалистов, импортировали станки и оборудование...

Именно. Она осуществлялась в рамках сотрудничества с развитыми странами. И сейчас нужно использовать такое сотрудничество насколько это возможно, исходя из задачи создания собственной технологической и промышленной базы.

Возвращаясь к Вашему вопросу о суверенитете применительно к военной составляющей, могу сказать следующее: безусловно, статус крупной военной державы — основа нашего суверенитета. Причем этот статус включает не только реальный военный потенциал, но и нарабатанную репутацию. Что хочется отметить именно сейчас: благодаря крымским событиям произошел позитивный ребрендинг российских вооруженных сил. Если долгое время наша армия рассматривалась как нечто разлагающееся, то сейчас ее даже недоброжелатели воспринимают как высокопрофессиональную. Нарращивание символического капитала — это тоже ресурс.

Причем наращивание кратное. А каков, с Вашей точки зрения, уровень нашего культурного суверенитета?

В России не хватает качественной массовой культуры, которая позволяла бы социализировать подрастающее поколение в национальном поле, то есть сформировать современных российских граждан. И это очень печально, потому что без национальной массовой культуры никакого культурного суверенитета быть не может. Если высокая культура в России не будет дополнена качественной массовой культурой, имеющей национальное звучание, то у нас не будет полного цикла воспроизводства и социализации человеческой личности.

Я могу привести пример: на Майдане выступали «Океан Ельзи», Руслана и другие украинские национальные исполнители, а в Севастополе вечером после референдума выступила группа «Любэ», а дальше концерт на площади Нахимова продолжился в основном силами итальянских исполнителей. Севастопольцы праздновали присоединение к России под итальянскую эстраду 1980-х годов...

Какого рода угрозы могут стимулировать быстрое развитие военно-промышленного комплекса и в каком направлении?

Очень сложный вопрос. Первое, на что хочу обратить внимание, — сама проблема планирования военного строительства. До сей поры мы двигаемся во многом от задела, а не от задач, то есть движемся по накатанной колее. Сейчас предпринимаются попытки эту тенденцию изменить. Важно исходить из того, какого типа задачи предстоит решать и каковы наиболее экономичные средства для этого. Кстати, это важно и в финансовом плане. Самые дорогие ошибки — это ошибки на этапе планирования. Мы переживаем по поводу того, чтобы у нас



деньги не уходили в песок, не разрывались в ходе реализации, но не задумываемся о том, что очень много может быть потеряно в процессе разработки стратегии. Принцип планирования от задач нужно всячески продвигать, а для этого необходим высокий уровень координации между Министерством обороны, промышленностью и наукой, причем наукой не только естественной, но и гуманитарной, без чего невозможна комплексная оценка угроз.

Понятно, что независимо от прогноза перспективных угроз в ближайшее время мы должны уделить особое внимание наиболее уязвимым звеньям. Если говорить о традиционных платформах вооружения, то это системы связи, радиоэлектронной борьбы, военно-транспортная авиация, беспилотная авиация. Другой момент — военная экономика: надо уделять больше внимания экономичности изделий, потому что много дешевых серийных машин — это, как правило, лучше, чем один шедевр техники, безумно дорогое супероружие. Тут необходим максимальный прагматизм.

Срок эксплуатации наших двигателей для военных самолетов — 300 часов, а американских — 2000 часов. Дешевле купить два-три наших, чем один американский.

Да, именно. Другое направление связано с технологиями, которые могут существенно изменить облик войны. Это, в частности, технологии связи в комплексе с возможностями робототехники, гиперзвуковые аэрокосмические системы, биотехнологии двойного применения. Нельзя забывать и о том, что Россия, имеющая обширную территорию, коммуникационно уязвима; транспорт и энергетика — наше слабое место. Централизованная энергетика является преимуществом в мирное время, во время войны это не-

достаток, поскольку легко нарушить полноценное энергоснабжение. Новые транспортные решения и автономная энергетика в России представляют собой геополитические приоритеты.

Да, лазерный спутник может легко вывести из строя ЖКХ города Урютинска.

Совершенно верно. Поэтому я и назвал эти проблемы приоритетными.

Возможна ли сегодня война? Если да, то какой она будет для России?

Несколько упрощая, можно сказать, что наша военная доктрина держится на двух столпах: с одной стороны, оружие ядерного сдерживания против серьезного противника, с другой — мобильные группировки для локальных войн. Понятно, что это отражает определенную реальность: после распада Союза Россия была вовлечена в локальные вооруженные конфликты, а наличие ядерного оружия было залогом того, что на фоне этих конфликтов с ней не поступят так же, как с Югославией. Еще какое-то время это будет работать, но боюсь, что вдолгую так играть не получится. Иначе говоря, будет расширяться — и уже расширяется — пространство угроз, которые, с одной стороны, уже и не

совсем локальные, а с другой — не предотвращаются и не парируются ядерным оружием. Гипотетический военный сценарий на Украине — тому пример. Другой пример — талибский, исламистский сценарий в Центральной Азии. В обоих случаях это большие территории, большое население, большое количество тяжелой техники и, по всей вероятности, большое желание влиятельных игроков создать России максимум проблем.

В последние годы Вы много общаетесь с генеральными директорами оборонных предприятий. Сохранились ли в сегодняшнем российском ОПК традиции советского оборонного комплекса?

Конечно, не могли не сохраниться. Но есть и отличия. Многие современные директора, в отличие от «красных» директоров, исходят не из инженерной, а из финансовой составляющей управленческого процесса. Это закономерно, но необходим определенный баланс. Советская практика управления предполагала, что, как правило, первым лицом является генеральный конструктор — это давало и концентрацию ответственности, и концентрацию возможностей. Сейчас ситуация другая. Д.О. Рогозин, проводя совмест-



ное совещание Совета генеральных конструкторов и представителей Академии наук, поделился наблюдением по итогам посещения одной из крупных корпораций: носители инженерных компетенций в ней — на третьем-четвертом уровнях корпоративной иерархии. Это негативно сказывается на качестве решений. Кстати, это запрограммировано даже чисто формально, когда квалификационные требования к директорам включают наличие юридического или экономического образования, но не инженерного.

Можно ли сказать, что сейчас предприятия оборонного комплекса сами разрабатывают свои стратегии? Или все-таки эти стратегии им спускают «сверху»?

В принципе крупные холдинги имеют такую возможность, но используют ли они ее? Ска-

жу армии и флоту предлагается не то, что необходимо, а то, что удобнее исполнителям.

В целом, на мой взгляд, уровень корпоративного стратегического планирования оставляет желать лучшего. Стратегии разных уровней и секторов, как правило, декларативны и банально не согласованы между собой. И такая ситуация у нас не толь-

уперлось в определенный технологический барьер. Инновации здесь даются все более дорогой ценой — такова общемировая ситуация. Точнее, ситуация, с которой сталкиваются лидеры военной индустрии. Возникает явная диспропорция между ценой, которую приходится платить за улучшения, и эффектом, который они дают с точки зрения применения техники. Со-

Все больше стран стремятся диверсифицировать свои закупки, чтобы сбалансировать зависимость от США.

ко в ОПК, но и в самых разных отраслях и ведомствах — стратегии пишутся не для того, чтобы их выполнять, а потому что это элемент бюрократического ритуала.

Для отчетности, чтобы пустить пыль в глаза, чтобы получить госзаказ?

Именно. В итоге получаем «лохотное одеяло», причем по высокой цене. Это связано и с системой контрактации. До последнего времени длинных контрактов было мало, правда, сейчас их доля растет, и это все-таки оптимизм.

Еще лет семь назад говорили о том, что советские заделы для экспорта вооружений заканчиваются и в 2010–2012 годах произойдет обвал. Однако же жив курилка, мы продолжаем увеличивать объем экспорта. С чем это связано? С появлением новых рынков или с модернизацией отрасли?

Появление новых рынков, в том числе из-за геополитических сдвигов, — да, конечно. Все больше стран стремятся диверсифицировать свои закупки, чтобы сбалансировать зависимость от США.

Но думаю, это связано также и с тем, что развитие традиционных платформ вооружений

ответственно удлиняется и жизненный цикл систем. Разработки 1980-х по-прежнему в ходу и пользуются спросом.

Эта ситуация технологического барьера для нас в определенной мере благоприятна. Она дает нам возможность, с одной стороны, ликвидировать отставание по некоторым группам вооружений, с другой — еще какое-то время сохранять конкурентоспособность на старом заделе.

Заказчику необходимо серийное оружие по более или менее разумной цене. Мы, кстати, это тоже недостаточно учитываем. Скажем, у нас есть перспективный проект тяжелого истребителя, но нет перспективного проекта легкого истребителя. А легкие истребители традиционно пользуются большим спросом на внешних рынках.

У Вас нет ощущения, что в последнее время актуализировалась проблема «закрывающихся» технологии? Не просто нет спроса на технологии следующего поколения, но имеет место какой-то неявный сговор, имеющий целью чуть-чуть приостановить технологический прогресс?

В 1960-е годы фантасты думали, что в начале XXI века



жем, если мы рассмотрим недавно принятую стратегию ОСК, то по большому счету стратегии там не обнаружим. Всего лишь набор констатаций, а стратегии как таковой нет. Я бы отметил еще один момент, который вызывает критику у представителей советской школы, военных и конструкторов: нередко головные консолидированные структуры оказываются ответственными не только за собственную стратегию развития, но и, по сути, за стратегию развития соответствующих систем вооружений. Это, безусловно, создает конфликт интересов, поскольку

все будут производить роботы, — я имею в виду материальное производство. Получилось иначе — все стали производить китайцы, потому что так дешевле и проще. Другими словами, ушел очень важный стимул прогресса — экономия человеческого труда, который на Западе подорожал. Кстати, это повод вспомнить о том, что «закрывающие» технологии могут «закрывать» не только определенные бизнес-модели, выстроенные крупными корпорациями, но и целые сектора занятости. А это тектонические социальные сдвиги, которые, естественно, вызывают опасения. Поэтому игра на сдерживание технологического развития вполне возможна.

Думаю, доминирующим глобальным корпорациям важно не столько затормозить прогресс, сколько удерживать его в определенном русле. До конца XX века технологический прогресс ассоциировался с масштабным освоением природы, по сути, созданием второй природы, искусственной жизненной среды, адаптированной под человеческий социум. Сейчас технологический прогресс ассоциируется с освоением рынков, расширением, углублением рыночных ниш, то есть драйвером развития технологий являются маркетинговые улучшения: на создание какой-нибудь новой ненужной опции в телефоне тратится больше средств, чем на решение социально значимых проблем.

Нашествие гаджетов?

Я бы сказал, засилье маркетологов. В этом отношении было бы интересно подумать о возвращении «большого стиля» в технологическом прогрессе — освоение стихий вместо освоения гаджетов. Кстати, это было бы очень важным штрихом для глобальной репутации нашей страны, ее образа в мире.

Каково значение космической отрасли с точки зрения обороты и развития технологий?

Мы должны исходить из того, что космос — это не просто сфера престижной самореализации великих держав. Его важно оценивать и через призму экономической отдачи, занятости, завоевания рынков. Россия имеет неплохую долю в сегменте запусков, но, во-первых, эта доля будет сжиматься из-за активного развития средств вывода другими странами. Во-вторых, этот сегмент представляет собой незначительную часть рынка, связанного с производством и эксплуатацией космической техники. Большая часть этого рынка — услуги, предоставляемые на базе космической техники, чуть меньшая его часть (но она боль-

развитием собственной спутниковой группировки и комплекса услуг, которые могут предоставляться на ее базе. Я бы сказал, что это задача банальная, но амбициозная, если ориентироваться на жесткие показатели экономической и технологической отдачи.

Если говорить о более масштабных космических проектах, то сейчас Роскосмос явно делает ставку на те или иные вариации лунных программ. Как перспективный приоритет это вполне логично и оправданно. Как сказал академик Лев Зеленый на одном из заседаний нашего Совета, через какое-то время Луна станет для человечества тем, чем уже сегодня становится Арктика, то есть своего рода новым континентом, за

«Буран» — сложнейшая система, ставшая в каком-то отношении венцом советской научно-технической мысли, но для которой не нашлось соразмерного ее масштабу и затратам применения.

ше, чем сегмент запусков) — производство спутников разных категорий. И вот в этих наиболее значимых нишах мы как раз хуже всего представлены. Такая вот дыра в нашем суверенитете.

Имея неплохой внутренний спрос в этой сфере, занимаемая прочные позиции в производстве космической техники, мы можем и должны развивать рынок космических услуг. Если создали ГЛОНАСС, то должны позаботиться о том, чтобы быть представленными в нишах, где происходит коммерциализация подобных дорогих систем, например в производстве ресиверов спутникового сигнала. В том, что касается радиолокационных спутников, спутников дистанционного зондирования земли или метеоспутников, мы очень слабы, поэтому в ближайшее время необходимо заняться

который будет вестись борьба, новым фронтиром.

Но и здесь важно сохранять прагматизм. Например, нужно 100 раз подумать, стоит ли прямо сейчас создавать новую сверхтяжелую ракету под будущие лунные программы, не доведя до ума «Ангара», стоит ли начинать капиталоемкие проекты с прицелом на дальний космос, не выровняв экономику космической отрасли.

Нужен ли нам ракетоплан? Скажем, какое-то новое издание «Бурана»?

Межсредние аппараты — это очень перспективное направление. Американцы его активно развивают. У нас есть задел, связанный и с опытом «Бурана», и с наработками проекта МАКС, и с историей проекта «Клипер», свернутого почти на финиш-



ной прямой. Эта линия развития пока не стала приоритетной отчасти из-за лоббистских соображений — развитие направления требовало более глубокой интеграции авиации и космонавтики, что в свою очередь противоречило ведомственным интересам. Условно говоря, за перспективой «крылатых» многоразовых космических аппаратов маячит необходимость делиться бюджетами с авиационщиками. Это с одной стороны. С другой стороны, настораживает опыт того же «Бурана» — сложнейшей системы, которая стала в каком-то отношении венцом советской научно-технической мысли, но для которой не нашлось соразмерного ее масштабу и затратам применения. Я думаю, новое дыхание этому направлению могут придать технологии «гиперзвука», особенно в военном плане. Если сегодня военные не уверены на сто процентов, что им это необходимо, то через какое-то время ситуация изменится. Но это значит, что заниматься проектами «аэрокосмического самолета» нужно уже сейчас.

Красной нитью в нашей беседе проходит мысль о зонах уязвимости. В связи с этим я хотел бы задать вопрос о кадровой политике в ОПК: какие шаги пред-

ставляются первоочередными в этой сфере?

Прежде всего давайте определим слабые звенья кадровой политики. Как ни странно, сегодня это сама промышленность. Инженеров мы готовим, может быть, не так много, как хотелось бы, но больше, чем остается на предприятиях. Надо подумать о том, как привлечь выпускников на эти рабочие места. Кроме зарплаты важную роль могла бы играть жилищная политика. И строить жилье предприятия должны сами или в партнерстве с кем-то, потому что это гораздо дешевле, чем кредитовать по нынешним ценам покупку квартир.

Большим фирмам жилищное строительство вполне по силам.

Да, конечно. Кроме того, для привлечения кадров можно давать гранты, заключать со студентами договоры на целевую подготовку, именно со студентами, а не с абитуриентами. Возможность получения дополнительной стипендии или оплата образования в обмен на обязательство поработать несколько лет на предприятии, которое платит за учебу, — вполне привлекательная перспектива. Вторая проблема, о которой часто говорят, это недостаточная ориентация образования на потреб-

ности работодателей. Тут есть два аспекта: с одной стороны, эти потребности и технологии меняются быстрее, чем базовые знания, а с другой — работодателям, естественно, хочется, чтобы те, кто придет на предприятия, хорошо представляли, чем им придется заниматься. Эту проблему можно решить через те же самые программы целевой подготовки или открывая профильные кафедры в вузах.

Еще одно слабое звено — школа. Выпускников не слишком интересуют научно-технические знания, инженерные, конструкторские профессии у них непопулярны. Поэтому очень важна профориентация на этапе школы, в том числе за счет внешкольных форм обучения. Необходимо на новом техническом и организационном уровне воссоздавать ту систему популяризации научно-технических знаний и научно-технического творчества, которая существовала в советское время.

У Вас есть любимая поговорка, афоризм?

Их несколько, но сейчас приходит на ум мысль Ницше о том, что надо иметь необходимость быть сильным — иначе им не будешь никогда. Это точно описывает ситуацию нашей страны после украинского кризиса.

Каковы Ваши три принципа управления людьми?

Как говорит Анатолий Васильевич Кулаков, который еще в советское время был главой НТС ВПК, руководитель должен сделать три вещи: достать деньги, принять на работу, уволить с работы. Но это, так сказать, опыт старших товарищей. Я всегда исходил из того, что — по крайней мере в сфере «интеллектуального производства» — важно создать атмосферу доверия в коллективе и сделать так, чтобы людям было интересно работать.

■

ПЭС 14050/21.04.2014