

28 Dec 2018 13:06

Intervjuu Milrem Roboticsi juhi Kuldar Väärsiga - BNS INTERVJUUD

Intervjuu Milrem Roboticsi juhi Kuldar Väärsiga - BNS INTERVJUUD

TALLINN, 28. detsember, BNS – Milrem Roboticsi juhi Kuldar Väärsi intervjuu BNS-i ajakirjanikule Janno Riispapile kolmapäeval, 12. detsembril.

Kuldar Väärsile kuuluv Milrem Robotics arendab mehitamata maismaasõidukit THeMIS, mida testivad USA merejalaväelased ja Ühendkuningriigi armee. Mullu teeniti müügitulu umbes miljon eurot, kuid järgmisel aastal prognoosib Väärsi müügituluks 10 miljonit eurot, millest kolmandik on lepingutega kaetud.

Milrem Robotics on tänava jõudsalt kasvanud, teatasite kevadel 20 inseneri palkamisest tootearendusteenuse pakkumiseks?

Me oleme tegelikult värvanud mitte 20, vaid viimase aasta jooksul peaaegu 40 inimest. Just vaatasin, et meid oli eelmise aasta detsembris 37 inimest, kui arvestada nendega, kellega on kokkulepped sõlmitud, siis on töötajate arv üle 83.

Laiemas plaanis on meie tegevusvaldkond muutunud järjest rahvusvahelisemaks. Lisaks Milremi meeskonnale on meil esmaspäeviti koosolekud, kus on Rootsi ja Prantsuse kolleege, Läti ja USA poolt on inimesi. Nüüd on müügivõrgustik mööda maailma laiali läinud ja teine on siis koostööprojektide pool.

Oleme kohe asutamas tütaretevõtet Rootsis Örnköldsviki linnas, mis asub Stockholmist 450 kilomeetrit põhjas. Selle kõige olulisem roll saab olema sealse insenerikompetentsi sisse toomine. Põhjus on selles, et seal asub BAE Systemsi [maailma suuruselt kolmanda relvatootja] kontor ja viimastel aastatel on nad põhjusel või teisel sinna koondanud peaaegu pooled insenerid. Me näeme seal väärtuslikku inseneride baasi, kelle kompetentsi saame Eesti arenduste juurde tuua. Plaan on selline, et järgmise aasta lõpuks on Rootsi kontoris tööl vähemalt kümnekond inseneri.

Kas Milremi jaoks on põhiline väljakutse mehitamata maismaasõidukite võimalikult autonoomseks või isejuhtivaks arendamine? Kui sõltumatud võiksid nendele integreeritud relvasüsteemid olla inimestest?

Relvasüsteemid ei saa kunagi olema sõltumatud inimestest. Tegelikult saamegi seda arendust jagada kaheks: üks on platvormi arendus ja teine on platvormi juhtimissüsteemi arendus.

Täna näeme erinevate süsteemide integreerimist, kuidas UAV, UGV ja mehitatud sõidukid moodustavad ühe terviku, mis annab kaitsevæele täiendava võimekuse.

Selles kultuuriruumis, kus me elame, ei näe me kindlasti seda, et relvasüsteemi kasutaks autonoomne algoritm. Panna ühte kategooriasse kõik nii-öelda isejuhtivad sõidukid tapjarobotitega on mitte kõige pädevam käsitlus.

Lõpuks peame ühiskonnas otsustama, mis on meie jaoks ohtlikum, kas isejuhtiv auto või tark maja? Täna on olukord selline, kus kaitsetööstus maailmas tervikuna jookseb pigem tsiviilsektoril järele. See pole enam ammu nii, et teerajaja oleks kaitsetööstus, vaid Google, Tesla, kõik autotööstusettevõtted, kus on väga palju kapitali.

50 aastat tagasi oli see ju vastupidi? Militaarlahendused ikkagi rajasid teed uutele tehnoloogiatele.

Tehnoloogia arengut juhib tarbija, see mida meie tahame tarbida, seda ettevõtted arendavad ja sealt tuleb tehnoloogia areng. Seda ei juhi enam ammu sõjatööstus.

Milrem on testinud oma tehnoloogiat ka USA-s, Ühendkuningriigis ja Prantsusmaal, kas nende riikidega on sõlmitud ka koostöö- või tarnelepinguid?

Jaa, ikka on. Olulisema testimisena me oleme lõpetamas Ühendkuningriigis sellist programmi nagu Army Warfighter Experiment, kus oli meie poolt osalemas neli erinevat sõidukit ja rakendust: kaks neist olid puhtalt meie rakendatud ja kaks olid koostöös Briti partneri QinetiQuga. Selle õppuse ja testimise mõte oli väga huvitav, et Briti sõdurid tegid kõik rutiinid läbi kolm korda.

Esimene kord ilma uue tehnoloogiata ja olemasoleva taktikaga, teine kord kasutades uut tehnoloogiat, aga taktikat ei muudetud ja kolmas kord muudeti taktikat vastavalt sellele, mida uus tehnoloogia pakub. Praegu nad hindavad ja teevad kokkuvõtet, milline oli selle uue tehnoloogia mõju.

Kokku osales seal pea sada ettevõtet, alates raadiosaatjate arendajatest lõpetades UGV ja UAV arendajatega. UGV poolelt olime selgelt enim esindatud nii platvormide arvu kui ka sisu poole pealt. Esmane tagasiside Briti sõdurite poolt on olnud ülipoosiivne.

Kogu õppus kestis rohkem kui kuu aega, kus olid ka meie inimesed koos masinatega neid toetamas ja Briti sõdureid välja õpetamas. Selles mõttes väärtuslik kogemus, et saime seda materjali, mida oleme välja töötanud koos Eesti kaitsevägega või oma maja sees, brittidega võrrelda ja nende peal heas mõttes testida, et mis tulemused see annab.

Konkreetselt lepingutest andsime kolm nädalat tagasi koos sealse partneriga QinetiQ North America kaks masinat üle USA merejalaväelastele, kes järgneva kahe-kolme aasta jooksul kasutavad neid oma testides. Meil on läbirääkimised lõppjärgus nii Hollandis, Norras, Tais, kasutuses on teatud määral ka Prantsusmaal, kuid seal on olulised ja suuremad müügitehingud veel tulemas.

Kui suur praegu üldse mehitamata sõidukite globaalne turg on ja milliseks ta võib näiteks viie aasta pärast kasvada?

Me oleme ise hinnanud seda, et suuremad tellimused ja programmid algavad 2021-2022, kus on testprogrammid läbitud ja nende tulemustena on määratud, mitu sõidukit ja kui suures mahus on vaja kasutada. Kõige selgem referents, mida avalikest allikatest kasutada, on USA, kus mehitamata sõidukite hanke (SMET) maht on 5000+ sõidukit. Euroopas me sellistest kogustest ei räägi, kindlasti mitte ka 2-10, vaid sadadest.

Ühe uuringu baasil oli UGV turgu 2016. aastal hinnatud 2,5 miljardile dollarile, aastaks 2022 peaks see tõusma 14,6 miljardile dollarile. Kasvutrendi see uuring kajastab, kuna turul oodatakse seitsmekordset kasvu.

Milremi ambitsioon pole midagi vähemat, kõigis Euroopa testprogrammides oleme sees, Milrem on eelistatud lahendus kõigi lõppkliientide jaoks. Kõik, kes on oma programmidega alustanud või on alustanud, siis Milrem on esimene, kelle juurde nad selle jutuga ka tulevad.

Kas seetõttu, et sellele platvormile on üsna lihtne erinevaid relvatüüpe integreerida? Kui prantslased tahavad tankitõrjesüsteemi ja Araabias tahetakse kõrbes toidupakke vedada, kas siis peab neile erinevad sõidukid tegema?

Ei pea, see ongi meie platvormi võlu, et lõpptarbijat saab ise lihtsasti pealisehitust muuta ja vahetada. Kui rääkida esimestest kasutusvaldkondadest, siis need jäävad ikkagi transpordi, vaatlusseadmete või UAV juurde. Relvasüsteemidest räägitakse pigem viie aasta perspektiivis, arenduse mõttes me loomulikult sellega tegeleme ja see on osa, mis jääb avalikkusele silma. Kui räägime testprogrammidest, siis esimene rakendus on ikkagi transpordilahendus.

Kes on Milremi suurimad konkurendid – ilmselgelt on mingid turud julgeolekulolukorraga seonduvalt piiratud –, kuid esmajärjekorras pööratakse Euroopas Teie poole?

Ma julgen öelda, et Euroopas on meie toode täna kõige küpsem: meil on valmistoode, mille võime müüa kliendile ja pakkuda kaasa täispaketti alates koolitustest, hooldustest, järelteenindustest, ka doktriini ja taktikaväljaõppest – meil on see kõik olemas.

Euroopa tasemel täna tegelikult konkurenti peaaegu, et ei ole. On arendusi ja sarnase võimekusega sõidukeid, aga nende arendusetapp on võibolla aasta-poolteist maas. See on ka põhjus, miks me kasvame, et suudaksime kerget edumaad ka Euroopas hoida.

Kui läheme USA-sse, siis seal on General Dynamics Land Systems üks meie konkurentidest, Polaris teatud moel, kuigi nende toode pole päris üks-ühele samas kategoorias. Siis on kaks väiksemat ettevõtet, näitena HDT ja Howe and Howe.

USA turg on üldse Euroopast umbes viis aastat ees. Sellega seondub valus õppetund, kui 2017. aastal tegime peamise jõupingutuse selleks, et pääseda SMET programmi, kus jõudsim teise ringi, aga viimasesse valituks ei osutunud. Sinna saidki eelmainitud ettevõtted, mis kõik on veidral kombel USA ettevõtted.

Euroopaga võrreldes oleme pool sammu ees, USA-s on pigem selline tehnoloogiate võistlus, et kelle lahendus pakub kõige paindlikumaid võimalusi ja võiks öelda, et oleme nendest neljast nimetatust tegelikult parem, üks näide on ka see, miks USA merejalaväelased võtsid meie platvormi.

Eks nad on testinud ka teisi lahendusi?

Jaa, nad kasutasid varem General Dynamicsi MUTT'i ja nüüd tegid selle vahetuse, et järgmisena kasutavad meie platvormi, mida pakume koostöös Kinetic North Americaga.

Kui suur turuosa on Araabia poolsaarel, teadupärast sealsed jõukad riigid soetavad teinekord valimatult kõige uuemat tehnoloogiat?

Ma arvan, et see aeg on möödas. Seal tehakse väga teadlikke valikuid ning selle regiooni pärast võistlevad USA, Euroopa, Venemaa ja ka otsapidi Hiina tegelikult.

Oleme selles suunas tööd teinud, aga selle Lähis-Ida eripäraks on see, et seal pole tähtis, millal kohale jõuad, vaid see, et oled õigel teel. Need otsused, hanke- ja ostuprotsess võib olla väga kiire, aga võib kesta ka aastaid. Sellist väga selgelt formaliseeritust seal regioonis ei ole.

Valitsus leidis ka paar miljonit Dubai EXPO jaoks, mida see kaitsetööstusele tähendab?

Selle regiooni juures tuleb mõista, et nemad ei võta seda kui maailmanäituse, vaid küllakutsena. Sellest loobumine oleks äraütlemine nende küllakutsesele. Milremi vaates läheme EXPO-le pigem kommerts- ja tsiviillahendustega.

Kui palju uusi võimalusi on andnud juunis jõustunud relvaseadus? Üks Eesti ettevõtte teatas, et saab nüüd tootmise Soomest ja Poolast kodumaale tuua, kuna nüüd on lubatud lõhkeainet käsitleda.

Kindlasti annab rohkem võimalusi, kui räägime kaitsetööstusest tervikuna, siis on hästi loogiline, et tegeleme relvade ja laskemoonaga. Loomulikult peab käitlemisele olema selged reeglid, millele see ettevõtte peab vastama ja need on välja töötatud.

Milremiga näeme lisandväärtust testimisel. Kui oleksime lihtsalt mobiilsusplatvormi tootja, siis selle lisandväärtus oleks piiratud. Kui suudame Eestis teha ka süsteemi integratsiooni – paneme peale relva, soomuse ja ühendame need juhtimissüsteemidega, siis toote hind on hoopis suurem ja Eestisse jääv väärtus oluliselt kõrgem. Relvaseadus aitab selles mõttes planeerida tegevusi ja selle väärtust kõvasti suurendada.

Möödunud aasta lõpus käivitati Euroopa Liidu alaline süvendatud kaitsekoostöö (PESCO), mille raames on seal ettenähtud ka Euroopa Kaitsefondi vahendeid 30-40 miljoni euro ulatuses mehitamata maismaasõidukite

arendamiseks. Kas Milrem või kaitseministeerium saaks neid vahendeid ka Eestisse taotleda?

Tegelikult on PESCO koostöö selles mõttes huvitavam, et erinevad riigid on selle raames näidanud initsiatiivi erinevate tehnoloogiate prioriseerimiseks. Eesti on võtnud suunad küberkaitse, elektroonilise turvalisuse ning mehitamata sõidukite ja robotika lahendustele. See on meile ühtepidi jõukohane ning teistpidi, kui hindame oma potentsiaalset vastast, siis on ka eluliselt oluline, et need hästi toimiksid.

Tekkinud on olukord, kus Eesti on teerajaja Euroopas, kuidas elektrooniline sõjapidamine ja robotikalahendused võiksid üldse lahinguväljale jõuda. Oleme koos Eesti ettevõtetel baseeruva konsortsiumiga valmistamas ette projekti, kus on kaasatud väga palju Euroopa kaitsetööstuseid, mille eesmärk on mehitamata süsteemide lahinguväljal rakendamine.

Mingil määral saab tuua meelevaldse paralleeli e-riigiga, et kui 1990.-ndate lõpus hakkasime e-riiki ehitama, tegime seda sellepärast, et hinnata kuidas uut tehnoloogiat riigijuhtimisse ja avalikku administratsiooni rakendada. Nüüd on sama kaitsevaldkonnaga: kuidas uued tehnoloogiad võimaldavad sama raha eest saada paremad riigikaitset.

Tallinna toimetus, +372 610 8815, majandus@bns.ee

Baltic News Service