



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПРИОРИТЕТ

Объективные обстоятельства импортозамещения

— БЕСЕДОВАЛ АНДРЕЙ АГАФОНОВ —

Разгоревшиеся в последнее время с новой силой разговоры об импортозамещении, о поддержке отечественного производителя и государственной политике России в реальном секторе, направленной на это, мне напоминают состоявшийся как-то раз у меня разговор с главным инженером одной ОАО «Энерго», который сказал примерно так: в части разговоров про стандарт МЭК 61850 – Россия первая в мире.

Так и по разговорам об импортозамещении до сих пор мы были первыми в мире, но ничего для того, чтобы стать первыми, не делали. Зато вступили в ВТО.

С такими мыслями я отправлялся в командировку в Чебоксары, в город, где не первый год работает несколько предприятий, выпускающих высокотехнологичную, конкурентную на уровне лучших мировых образцов продукцию в области релейной защиты и автоматики.

– Сколько лет уже мы в России говорим о цифровой подстанции и стандарте МЭК 61850, которые в профессиональном сообществе воспринимаются как единое целое, а сделано в России в этой части еще мало.

Так начался наш разговор с техническим директором ИЦ «Бреслер» Владимиром Сергеевичем Шевелевым.

– Так и по импортозамещению – разговоров много, но те чиновники,

которые об этом говорили вчера и говорят сегодня, слабо представляют, способны ли в принципе российские предприятия это сделать. Многие не знают, в каких отраслях промышленности производится конкурентная по мировым меркам продукция. Взять, к примеру, нашу сферу – технику релейной защиты и автоматики, выпуском продукции для которой и занимается ООО «ИЦ Бреслер», так же как и другие предприятия электротехнического кластера. О том, что в Чебоксарах выпускают современную конкурентную технику релейной защиты и автоматики, знают глава Республики, профильные министерства региона и узкие специалисты страны. Знают местные чиновники потому, что электротехника в Чувашии дает большую долю ВВП региона. Неплохо знают продукцию чебоксарских предприятий и наши основные заказчики – ОАО «Россети», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Холдинг МРСК» и другие потребители электроэнергетической отрасли. А вот чиновники или депутаты, которые разрабатывают законы или меры поддержки и развития отечественного производства, вряд ли догадываются, что в этой технике мы способны на 100% заменить своей продукцией все импортное оборудование без потери надежности, с высоким качеством продукции, да к тому же со значительным улучшением сервиса. Может быть, чиновникам-законотворцам это и простительно. Непростительно другое – некоторые высокопоставленные чиновники-энергетики уверены в том, что на такое российские предприятия неспособны. Видимо, они по-прежнему уверены в абсолютном превосходстве импортной техники, оставаясь в плену иллюзий двадцатилетней давности.

ЭНЕРГОПОЛИС: Владимир Сергеевич, вы назвали основные показатели качества продукции и главные критерии оценки ее для заказчика

– надежность, сервис. Есть, правда, еще цена...

ВШ: Цену формирует рынок, и мы вполне комфортно себя ощущаем на фоне цены импортной продукции. Но цена должна соответствовать качеству! Психологически мы все остаемся в плену иллюзий, что только импортное оборудование имеет достойное качество. А ведь это не так! Есть обобщенный показатель для оценки качества и надежности работы продукции РЗА – это процент правильной работы оборудования, установленного в эксплуатацию. Этот показатель характеризует долю правильных срабатываний изделия из всего количества срабатываний. Он контролируется профильными службами на всех предприятиях

Заказчики ощутили преимущества отечественных производителей. Потому, что мы разговариваем с заказчиком на одном языке, потому, что всех нас учили по одним учебникам. Мы друг друга понимаем с полуслова.

электроэнергетики. Идеальный вариант – он должен быть 100%. Однако этого практически не бывает по разным причинам. Условно говоря, если изделие РЗА в течение года эксплуатации (или иного периода) сработало сто раз, но при этом два раза неправильно, значит, этот показатель составляет 98%. Следует заметить, что этот показатель характеризует не только (а может быть, и не столько) качество изделия, но и все сопутствующие жизненному циклу изделия процессы: правильность (грамотность) проектных решений, правильность настройки (наладки) и правильность его дальнейшего обслуживания. По последним данным

ОАО «ФСК ЕЭС», процент правильной работы устройств РЗА производства ИЦ «Бреслер» и других ведущих российских предприятий, которые выпускают оборудование РЗА для сетей 110–750 кВ, равен показателям аналогичного импортного оборудования. Почему так? Потому, что у нас нет отставания в технологии, мы работаем на самом современном оборудовании. Наше производство оснащено по последнему слову техники и лучшими образцами, представленными на рынке. Культура производства находится на достойном мировом уровне. Техническая реализация изделий также прошла проверку временем, что позволило добиться преимуществ. Я уж не говорю про поддержку нашего заказчика в плане консультаций, проектных решений и особенно сервиса! В этой части все наши заказчики прекрасно смогли ощутить преимущества отечественных предприятий. Почему? Потому, что мы разговариваем с заказчиком на одном языке, потому, что всех нас учили по одним учебникам. Мы друг друга понимаем с полуслова. Все это привело к тому, что процент правильной работы наших изделий стал сравним с передовыми изделиями ведущих инофирм. Конечно, еще остались не столь существенные моменты, где мы немного отстаем. Я полагаю, это дело недалекого будущего.

ЭП: Давайте вернемся к чиновникам, рассуждающим о политике импортозамещения и государственной поддержке и стимулировании этого процесса. Ведь первая реакция государства и власти на эти разговоры – «давайте дадим нашим компаниям денег».

ВШ: Я уже говорил не раз и еще раз повторюсь, что нам не нужно финансирование, нам не нужна господдержка в таком виде. Нашей компании, да и остальным российским производителям, нужна уверенность, что мы сможем получить заказы в честной конкурентной борьбе. От государства нужно всего одно



ВЛАДИМИР ШЕВЕЛЕВ
технический директор
ИЦ «Бреслер»

«ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМ – ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ КОМПЛЕКТУЮЩИХ В ЧУВАШИИ – ЭТО ХОРОШИЙ ШАНС КРУПНЫМ ИГРОКАМ»

решение – дать приоритет отечественным производителям при проведении конкурсов на поставку оборудования. Безусловно, при равном качестве поставляемой продукции. Нас устроит цифра 80% оборудования – отечественным компаниям, 20% – инофирмам. Продукция для сетей 330 кВ и выше, а также для объектов генерации и оборудование противоаварийной автоматики должно быть только российского производства. Для чего эти 20% импорта? Для того, чтобы сохранялись ориентиры для выхода продукции на мировой уровень в конкурентной борьбе. Не секрет, что и передовые технологии приходят к нам из-за границы. Такая конкуренция вынужденно будет держать нас в тонусе. Ведущие мировые компании значительно больше ресурсов тратят на разработки, инновации и НИОКР, да и государственная политика способствует их мировому доминированию. У той же компании «Сименс» есть господдержка, она давно сформулирована и стала устойчивым выражением: «Что хорошо «Сименс» – хорошо Германии».

Есть пример господдержки отечественного производителя в России – продвижение продукции «АвтоВАЗа». Продвижение и поддержка при заведомо более низком качестве – это и есть лоббирование государственной властью программы автомобилестроения. Но ведь есть и продукция равного качества. Так почему тогда государство не заинтересовано в том, чтобы налоги оставались здесь? Чтобы создавались новые рабочие места здесь, в регионах? Кстати, если отбросить некоторые юридические условия, то в основном заказы финансируются из бюджетных денег. Тогда почему эти деньги не работают в России? Что делают, например, в Казахстане. Там местный производитель имеет право побеждать в конкурсе с ценой выше на 10% даже при более низких показателях качества

продукции. Для чего? Потому, что он потом платит налоги с прибыли и всего остального, которые остаются в стране. У них это работает. Что мешает это сделать в России?

Что касается финансирования, то мы, конечно, не откажемся от инвестиций. Но мое глубокое убеждение, что просто выдача денег компаниям их развращает, мы видим это по госмонополиям. Эффективнее другой метод – определение/выделение объемов закупок для российских компаний с последующими конкурсными процедурами. В этом случае сами компании решают, в каком направлении развиваться с целью занятия определенной доли рынка. Особенно это касается частных компаний как наиболее гибких и мобильных в принятии решений. Пример нашей компании подтверждает мои слова: ИЦ «Бреслер», можно сказать, выходит на уровень ведущих мировых фирм по качеству продукции исключительно за свой счет.

Не будем забывать и другое. Ведущие предприятия – разработчики продукции РЗА вкладывают значительные средства в НИОКР, тем самым финансируя отраслевую науку. Именно они сохранили тот бесценный опыт предыдущих поколений, которым славилась российская энергетика. Надо отдать должное, только в последнее время появилась возможность финансирования некоторых НИОКР от наших заказчиков.

ЭП: Вот какой вопрос у меня возник. Ряд компаний в рамках программы локализации производства открывают свои заводы в России. Они, ваши прямые конкуренты, тоже являются отечественными производителями...

ВШ: Фактически и формально да. Здесь надо понимать, что в этом продукте российского. Если взять изделие, которое называется «шкаф релейной защиты автоматики», то в нем несколько десятков или сотен

комплектующих. По правде сказать, в основном – изделия иностранного производства. Но главное – это не железо, не клеммы, главное в этих шкафах – это интеллектуальная составляющая, терминалы релейной защиты и автоматики. Именно это изделие определяет функционирование всего шкафа, надежность его работы. В него заложены алгоритмы работы оборудования, обеспечивающего надежную работу объекта в целом. Это и есть то самое ноу-хау, которым мы владеем и которое передаем нашим заказчикам с подробным описанием алгоритмов работы и круглосуточным сопровождением. Именно это и убеждает наших заказчиков покупать российские изделия! Понятно, что изделия иностранного производства не всегда открыты в части алгоритмов нашим заказчикам. Справедливости ради надо сказать, что двадцать лет назад фирма АВВ приняла правильное решение о создании в России инженерной фирмы «АББ Реле-Чебоксары», которая не только продавала изделия АВВ, но и обеспечивала качественный сервис. И это была действительно российская фирма! Именно она раскрутила рынок энергетике России на применение новых микропроцессорных изделий и обозначила тот высочайший уровень сервиса, к которому надо было стремиться. Многие нынешние предприятия – производители изделий РЗА, и мы в том числе, многому научились у этой легендарной фирмы.

ЭП: Владимир Сергеевич, два, если не три года назад у меня здесь, в Чебоксарах, в вашей компании состоялся разговор с Юрием Яковлевичем Лямецем (см. Энергополис №), в котором он тогда, когда в стране и в СМИ не поднимался еще вопрос консолидации участников рынка, говорил о некоем объединении усилий и возможностей чебоксарских предприятий в конкуренции с ведущими

мировыми компаниями, основными игроками рынка. Он говорил о том, что это более важная и интересная задача, нежели конкуренция между собой. И вот теперь есть кластер.

ВШ: Да, все предприятия электротехнического кластера в той или иной мере конкуренты, но мы в какой-то момент смогли договориться. Бизнес есть бизнес. Он заставляет конкурировать, бороться за заказчиков, за рынок, как бы разделяет нас. С другой стороны, мы пришли к пониманию, что без объединения и консолидации усилий нам гораздо сложнее решать общие задачи: подготовку кадров, привлечение покупателей в регион, локализацию производств ком-

Главное – это не железо, не клеммы, главное в этих шкафах – это интеллектуальная составляющая, терминалы релейной защиты и автоматики. Именно это определяет надежность его работы

плекующих в регионе. Активным продвижением объединения предприятий в Инновационный территориальный электротехнический кластер (ИНТЭК) выступило Правительство Чувашии.

Кластер не образуется на пустом месте. Для этого должны быть необходимые, но достаточные условия. Одно из главных – это кадры. Если нет кадров в регионе, бесполезно создавать кластер. Тогда нет ни высокотехнологичных предприятий, ни инициативы, а только пиар. В Чебоксарах это все было: кадры, владеющие ноу-хау, исторически созданная технологическая база, успешные производители, которые обеспечивают высокий технологический уровень производства. Здесь есть все

составляющие для того, чтобы организовать успешно работающий кластер. Сложнее всего было убедить предприятия-конкуренты в целесообразности такого объединения, на это ушло более года.

И у нас, как мне кажется, начинается что-то получаться. Уже есть первые успехи такого объединения. Не формальные успехи, а реальные дела. Например, с Чувашским университетом. Наш университет – кузница наших кадров. Практически 99% наших сотрудников – это выпускники нашего университета. И кластер стал помогать университету. Это помимо того, что мы на протяжении нескольких лет финансово поддерживали кафедру релейной защиты и автоматики, а «ЭКРА» – кафедру аппаратов. Сегодня мы поднимаем уровень подготовки студентов, передавая туда оборудование, оснащая лаборатории и учебные центры, наши специалисты сами преподают, читают лекции, ведут семинары. У нас в ИЦ «Бреслер» работает много студентов университета. И мы все понимаем, что нам университет очень нужен. Поэтому университет при поддержке предприятий кластера разработал и вышел с программой НИОКР, что позволило ему получить по программе Министерства образования финансирование порядка 30 миллионов. И не для празднований и фуршетов! Все деньги идут в дело: на техническое оснащение, на программные продукты, на повышение квалификации преподавательского состава и подготовку кадров, на будущее компаний и республики. И финансирование этих программ идет на общих началах. Это был первый успех, хотя мало кто верил, что это получится.

Нашим вторым совместным успехом можно назвать создание в Чебоксарах испытательного центра для проведения квалифицированных испытаний вторичного оборудования. В 2014

году Минэкономразвития в рамках конкурсного отбора субъектов РФ на предоставление субсидий в 2014 году для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами РФ, поддержало заявку Минэкономразвития Чувашии по созданию Центра сертификации, стандартизации и испытаний электротехнической продукции. На создание центра будет направлено 250 млн рублей, из которых в 2014 году уже выделено 59,6 млн из федерального бюджета и 30 млн из бюджета Чувашской Республики. На первом этапе запланировано создание лабораторий для испытания электротехнической продукции на электромагнитную совместимость. Второй этап – создание лаборатории проведения климатических и механических испытаний, а также функциональных испытаний оборудования.

Вы читали в печати, что ОАО «ФСК ЕЭС» планирует строить свой федеральный испытательный центр под Санкт-Петербургом. Мы сделали предложение от имени кластера, чтобы создаваемый в Чебоксарах испытательный центр вторичного оборудования входил в качестве структурного подразделения в состав федерального испытательного центра. Квалифицированный персонал для работы в испытательном центре в Чебоксарах имеется. По нашему убеждению, этот центр должен быть вне «Россетей», вне ФСК ЕЭС, он должен быть структурой надведомственной или вневедомственной. У нас же сейчас в стране в основном ведомственные структуры по аттестации продукции: «Россети», «Росатом», «Транснефть», «Газпром», «РЖД», и пошло, и поехало. Не считать. Мы одно и то же изделие аттестуем несколько раз в разных ведомствах. Никаких денег и времени не хватит на это.

ЭП: Есть ли какие-нибудь проекты, заказы, которые вы смогли получить как кластер или как производители, находящиеся в какой-то кооперации?

ВШ: Это стратегическая задача кластера – привлечь сюда, в Чебоксары, всеобщее внимание заказчиков, всех участников рынка. Наш девиз – если вам нужна релейная защита, вам нужно обратиться в Чебоксары. Это



От государства нужно всего одно решение – дать приоритет отечественным производителям при проведении конкурсов на поставку оборудования. Безусловно, при равном качестве поставляемой продукции

у нас красной нитью везде проходит. Здесь прекрасная релейная защита с гарантией и превосходным сопутствующим сервисом. В этом смысле стратегия кластера является стратегией каждого его участника – привлечение заказчиков в регион для получения объемов производства.

С этой же целью была организована конференция и выставка «РЕЛАВЭКСПО», инициаторами которой

выступали предприятия и региональные власти. И в этом начинании тоже есть прогресс, есть общие успехи этого проекта, который можно уже оценить и в деньгах, привлеченных в республику. Наши энергетики, которые приехали на первую выставку «РЕЛАВЭКСПО», прошли по предприятиям, увидели их уровень. Они сказали: ребята, нам больше ничего не надо, нам импортное не нужно. На любой вопрос, который они здесь задавали, сразу получали ответ. И не через месяц, полтора, два, а то и три по электронной почте, а сразу на месте, от специалиста, который отвечает за это направление на своем предприятии.

Возвращаясь к вопросу о локализации производства в России. Мы надеемся на локализацию производства крупных фирм – изготовителей комплектующих на территории Чувашской Республики, ведь основные потребители находятся именно здесь, в Чебоксарах. Это хороший шанс крупным игрокам приобрести статус гарантированного поставщика для наших предприятий. Кстати, первые успехи уже есть, к примеру, по переключателям. Другой пример. Около двух-трех миллионов клемм потребляется только в Чебоксарах. Где, как не здесь, открывать производство? Аналогичная картина по изготовлению печатных плат, реле и прочего. Это одна из целей кластера – приблизить производителя комплектующих к потребителю.

Хочется дать совет поставщикам: думайте, но не опаздывайте.

Другой совет – заказчикам: если вам нужна современная техника релейной защиты и автоматики или иное наукоемкое изделие, вам нужно ехать в Чебоксары.

Двери нашего предприятия «ИЦ Бреслер» всегда открыты для любого заказчика. Мы готовы инвестировать средства в развитие новых направлений, но при этом должны видеть перспективу заказов. ☺