

# Импортозамещение в электротехнике

Тема сегодняшнего круглого стола – импортозамещение в электротехнике. Мы попросили наших участников ответить на актуальные вопросы о том, что происходит в электротехнической отрасли сегодня в плане замещения импортных товаров и технологий, насколько готовы российские предприятия к полному замещению и что мешает им решать эти задачи.

Сегодня гости нашей рубрики:

**Константин Харинов**, руководитель направления низковольтной аппаратуры ЕКФ

**Александр Енилин**, директор по маркетингу Группы компаний ИЕК

**Артем Маймор**, директор по маркетингу КЭАЗ.



Константин Харинов



Артем Маймор



Валерий Саженов



Сергей Спорышев



Сергей Рычков



Александр Енилин



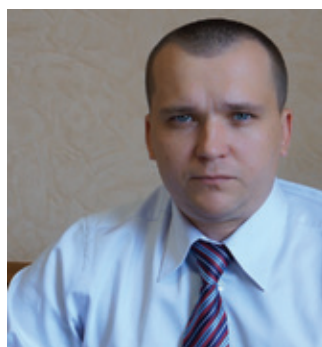
Ольга Екатерина



Алексей Ракшин



Владимир Млынчик



Виталий Кабаков



Александр Рафиков

**Сергей Спорышев**, коммерческий директор завода «РТК-ЭЛЕКТРО-М»

**Сергей Рычков**, ведущий специалист отдела маркетинга ОАО «Свердловский завод трансформаторов тока»

**Ольга Екатерина**, генеральный директор ООО «СКБ электротехнического приборостроения»

**Алексей Ракшин**, коммерческий директор ООО «ТЕХНО-АС»

**Виталий Кабаков**, заместитель коммерческого директора «Холдинга Кабельный Альянс»

**Валерий Саженов**, директор по развитию и внешним связям Группа компаний «ЭЗОИС»

**Александр Рафиков**, генеральный конструктор ЗАО «ГК «Электрошит» – ТМ Самара»

**Владимир Млынчик**, генеральный директор Quadro Electric

– Считаете ли вы, что ситуация с введением санкций против России и резким падением рубля действительно дает возможность отечественной электротехнической отрасли сделать мощный рывок в плане захвата новых позиций на российском рынке?

**Константин Харинов:** – Безусловно, и сомневаться в этом не приходится. Начиная с 2015 года многие иностранные компании почувствовали последствия введенных против РФ санкций. Например, это непосредственно коснулось любой продукции двойного назначения. Стремление закупать исключительно российскую продукцию проявили практически все компании с государственным участием. Тем не менее я считаю, что нужно быть крайне осторожными в оценках перспектив «захвата новых позиций». Во-первых, есть оборудование, которому нет аналогов, производимых в РФ. Во-вторых, российской считается продукция, произведенная на территории РФ, следовательно, отечественным производителям и дальше придется конкурировать с западными компаниями, имеющими производства в РФ.

**Александр Енилин:** – Определенного качественного рывка в электротехнической отрасли не произошло. Я считаю, что санкционный период не был и не мог быть использован эффективно. Даже в благоприятные и относительно спокойные для российских производителей годы в отрасли не появилось сколько-нибудь значимых наработок, а период санкций показал, что у них нет и не появилось ос-

новного – технологической базы, которая сделает процесс импортозамещения полноценным и необратимым. Боюсь, что мы и не сможем ничего изменить в ближайшее время, так как развитие – это долгий процесс, а два года экономику перевернуть не смогут, как бы нам ни хотелось.

Причем это проблема не столько отсутствия технологий или ресурсов, сколько управления. Мы имеем примеры кратковременных рывков и единичных высоких достижений компаний на рынке, но в целом на качественный общий рывок в отрасли рассчитывать пока не приходится.

**Артем Маймор:** – Работая на отечественном рынке электротехники с 1945 года, наша компания переживала вместе со страной разные периоды. Сейчас КЭАЗ – современная компания, которая активно привлекает на работу молодых специалистов и инвестирует в собственное производство полного цикла: 50 инженеров-конструкторов создают современные аппараты, которые выпускаются на собственных производственных мощностях и испытываются в современной лаборатории. Ежемесячно мы проводим День открытых дверей, когда каждый желающий может посетить наш завод и убедиться, что в России действительно возможно производить надежную современную электротехнику. И сегодня мы видим, что спрос на электротехническую продукцию отечественного производства реально растет.

**Сергей Спорышев:** – Ситуация с введением санкций против России действительно дает возможность российской электротехнической отрасли сделать качественный рывок вперед, но не столько в плане захвата новых позиций на рынке, сколько в возможностях увеличения объемов производства и необходимости расширения действующих или строительства новых производственных площадок.

**Сергей Рычков:** – В области измерительных трансформаторов до 35 кВ рынок изменился незначительно, так как доля иностранного присутствия была минимальной. Если же взять измерительные трансформаторы на 110 кВ, то здесь уже есть реальные возможности для развития.

**Ольга Екатерина:** – Да, считаю. И прежде всего потому, что у госкорпораций снизились финансовые возможности приобретения зарубежной продукции, и они вынуждены смотреть на продукцию российских производителей, с удивлением отмечая, что она не уступает по качеству зарубежной. Считаю, что введение санкций для отрасли элек-

тротехнического приборостроения стало благом, так как только после их введения и госкорпорации, и правительство РФ «заметили» других игроков на рынке, кроме нефтегазовых производителей.

**Алексей Ракшин:** – Прошло два года с введения санкций в отношении России, 1,5 года, как рухнула цена на нефть. Вызванные этими событиями последствия сначала оказались шоком, практически нет предприятий в нашей стране, до которых не докатилась бы волна связанных с этим изменений в экономике. Кого-то она коснулась больше, кого-то меньше, но уже сейчас понятно, что наименее всего пострадали те предприятия, производства которых находятся в России, которые ориентируются на отечественные комплектующие, которые работают не только на внутреннем рынке. К сожалению, система закупок большинства крупных предприятий нашей страны такова, что утверждение планов, определение объемов выделяемых средств происходит задолго до осуществления самой закупки. Более того, вопрос согласования замены в закупках с одной номенклатурной позиции на другую (замена импортного изделия на отечественное, например) тоже порой бывает очень «болезненным». В этих условиях процесс импортозамещения, конечно, не может иметь взрывного характера, какой бы мощной административной и экономической поддержкой он ни сопровождался.

**Виталий Кабаков:** – Конечно, позиции отечественных производителей укрепились, так как у потребителей стало меньше возможностей для закупки импортной продукции. Часть ее попала под запрет, на другую цены выросли в два-три раза. Но говорить о мощном рывке пока рано в силу разных причин.

**Владимир Млынчик:** – Да, в ближайшие годы потенциал российской электротехнической отрасли будет раскрываться по вполне логичным причинам. У европейских производителей электрооборудования, таких как АBB, Siemens, цены фиксируются в евро. Скачок курса валюты не дает подрядчику покрыть стоимость договора с заказчиком, если он намерен использовать импортное оборудование. Обе стороны понимают это и вносят изменения в проекты, стараясь заменить иностранное оборудование российским. Сегодня почти все заказчики делают ставку именно на отечественное оборудование. Несмотря на то, что оно пока уступает по качеству западным аналогам, его стоимость ниже в полтора-два раза.

– Сможет ли отечественная электротехническая продукция реально

заменить западные аналоги, предложить не просто низкие цены, но еще и достойное качество? И будут ли цены реально низкими?

**Константин Харинов:** – На этот вопрос может ответить только время. Такие серьезные сдвиги, которых многие сейчас ожидают от отечественной электротехнической отрасли, не могут происходить в один момент. Но вектор задан, и задан вполне однозначно. Качество подтянется. По ценам на продукцию все очень просто: стоимость рабочего на заводе по производству электротехнической продукции в КНР два-три года назад была значительно ниже, чем в РФ, а сейчас ситуация изменилась на прямо противоположную. Цифры говорят сами за себя.

На Западе огромная производственная база, а в РФ ее почти нет, поэтому необходимо время.

**Александр Енилин:** – Получить высокое качество по низкой цене – это сказка. Опыт и нашей компании, и европейских производителей показывает, что это невозможно: страдают или качество, или цена. Тем не менее аналоги европейской продукции мы уже делаем, и это оборудование успешно замещается. Здесь я имею в виду массовую продукцию. А вот на ответственных высокотехнологичных участках пока нет примеров импортозамещения.

**Артем Маймор:** – Уже сегодня мы предлагаем рынку полноценные аналоги электротехнических продуктов, которые успешно заменяют аппараты европейских брендов. При этом разница в цене составляет до 80 процентов. Качество нашей продукции подтверждено испытаниями в сертифицированной лаборатории, также наша продукция одобрена для использования на АЭС, речных, морских судах и кораблях флота РФ.

**Сергей Спорышев:** – Да, сможет! Мы с уверенностью можем не только заявить это, но и подтвердить на деле, так как являемся производителем электротехнического оборудования, которое как раз производим для возможности применения на российских объектах промышленности и энергетики вместо аналогичного, производимого за рубежом. Мы не берёмся утверждать, что цены будут реально низкими, во-первых, потому что качественный продукт не может быть дешёвым, а во-вторых «реально низкие» – понятие относительное. Но можем ответственно заявить, что нашей продукции вполне по силу при качестве, ничуть не уступающей зарубежным аналогам, а в чем-то, может, и превосходящим их, положить

заграничный продукт по ценовому критерию «на обе лопатки».

**Сергей Рычков:** – Рассчитывать на очень низкие цены по сравнению с западными аналогами не приходится, так как для выпуска качественной продукции, не уступающей западной, нужны качественные материалы и комплектующие. В трансформаторах значительную долю составляют электротехническое железо и обмотки из меди или алюминия, а цены на эти материалы едины во всем мире.

**Ольга Екатеринина:** – Конечно же, сможет. И мы уже это делаем, выпуская конкурентоспособные приборы контроля высоковольтного оборудования, по некоторым характеристикам даже лучше мировых аналогов, но по цене в разы дешевле импортных. Проблема не в том, сможем ли не сможем. Сможем – есть знания, умение, желание. Проблема в том, чтобы принудить госкорпорацию осуществлять честную конкуренцию нашей продукции с зарубежной. При честной конкуренции мы ее выиграем. Но пока прилагаются все усилия, чтобы не дать нам занять достойное место на рынке. Как пример, посмотрите любой договор поставки, предлагаемой к заключению по результатам тендера любой из дочерних компаний ПАО «Россети» – в договоре предусмотрена оплата через 60 и более календарных дней после приемки ими наших приборов, при этом срок приемки никак не оговорен. То есть они могут приборы никогда не принять, и, значит, срок наступления платежа не наступит никогда. При этом на нас налагается шесть видов пени и штрафов за все нарушения, которые не ограничены никакой суммой (в договоре сказано, что мы обязаны покрыть все возможные убытки). Таким образом, я как генеральный директор малой компании должна подписать контракт с неограниченными рисками, размер которых может не только превышать в сотни раз стоимость данного контракта, но и полностью уничтожить мою компанию. Если же они не платят нам за приборы, то мы не имеем права не только начислить проценты за пользование нашими деньгами, но даже передать кому-либо долг по договору, не можем расторгнуть договор, даже сообщить о существовании такого договора по соглашению о неразглашении коммерческой тайны не можем в течение двух-трех лет. При этом в договор включается длинная, страницы на две-три, антикоррупционная оговорка. Предположим, мы заключили контракт, поставили оборудование, а они не принимают его и не платят. Как мы должны решать этот вопрос? Толь-

ко оставлять его решение на милость чиновников госкорпорации. На мой взгляд, это как раз порождает коррупцию.

**Алексей Ракин:** – Вопрос является логичным продолжением предыдущего и неразрывно связывает всю цепочку производства конечного изделия от качественного ПО для разработчиков и до высокотехнологичного оборудования для тестирования конечного продукта. Понятно, что для того, чтобы на выходе получить изделие, которое по своим основным ТХ и качеству не будет уступать иностранным аналогам, необходимо, чтобы все звенья цепи соответствовали аналогичному требованию. К сожалению, за годы дорогой нефти и планомерно «убийства» собственных высокотехнологичных производств многие из звеньев производственной цепочки изделий для электроэнергетики просто не поддаются импортозамещению в ближайшей перспективе. Безусловно, цена еще долгое время будет основным преимуществом отечественного оборудования, ну а вопрос качества – это вопрос долгой и непростой работы по многим направлениям, и в том числе в направлении плотного взаимодействия производителя и потребителя по доведению конечного изделия под требуемые нормы.

**Виталий Кабаков:** – Сможет в отдельном сегменте, на уровне сборки. На сегодняшний день у нас нет необходимого научного потенциала. Многие разработки – от идеи до готового продукта – создавались годами. Часть из тех, что уже воплощены в жизнь, защищены патентами. Это первый момент. Второй момент – объемы потребления многих импортных решений в России настолько незначительны, что капитальные вложения в их разработку и освоение не окупаются никогда. Только если рассматривать возможность экспорта, но он зачастую нерентабелен. Есть такие показатели, как логистика, сроки изготовления, качество продукции.

**Александр Рафиков:** – По данным Минпромторга, доля электрооборудования иностранного производства составляет около 40%, тогда как допустимый для стабильного развития отрасли объем или так называемый потолок безопасности установлен на уровне 30%. Это создает потенциальную угрозу конкурентности ТЭК России и, как следствие, национальной безопасности государства в целом.

«Электроцит Самара» активно отреагировал на призыв Президента Российской Федерации к энергетикам развивать импортозамещение в ТЭК.

Компания приступила к реализации корпоративной программы по замещению комплектующих иностранного производства на продукцию отечественных предприятий, в том числе и собственной торговой марки.

**Владимир Млынчик:** – Полностью заменить все аналоги электротехнической продукции нам пока что вряд ли удастся. К сожалению, есть виды оборудования, технологии производства которого в России просто отсутствуют. Например, высоковольтный кабель 330 кВ и 220 кВ у нас в стране пока что не умеют производить. Для того чтобы начать это делать, необходимо возродить научную и производственную стезю российской электроэнергетики. Относительно цен – конечно, вначале они будут низкими, однако, когда производители поймут, что западные игроки покидают наш рынок, – цены будут расти.

– В каких подотраслях электротехники, на ваш взгляд, это совсем невозможно ввиду отсутствия технологий и соответствующего опыта у российских производителей?

**Константин Харин:** – Это те отрасли, где производственная база значительно ниже, чем за границей, а для ее создания нужны значительные инвестиции. Давайте рассмотрим модульные автоматические выключатели. Это массовое производство, это автоматические линии, выпускающие по тысячи единиц продукции в день. Создание такого производства в РФ – крайне затратное предприятие и существенный риск.

**Александр Енилин:** – Мы анализировали положение дел в высоковольтном и средневольтном сегменте и пришли к выводу, что за последние пять лет в этой области не было внедрено ни одной значимой новинки. Считаю, что именно здесь сказывается отсутствие серьезных технологий и появление качественных российских аналогов маловероятно.

**Артем Маймор:** – Самое «слабое место» нашей электротехники – микроэлектроника, которая серьезно уступает мировой в плане применения современных технологий. Мы ведем работу по постановке на серийное производство аппаратов в литом корпусе с микропроцессорными расцепителями для импортозамещения в ВМФ МО РФ и, столкнувшись с проблемой поставки электронно-компонентной базы отечественного производства, начали работу по освоению этих технологий на собственной производственной базе. Сейчас идут переговоры с российскими производителями электроники по разработке компонентов для наших аппаратов.

Наша цель – полная замена всех комплектующих для аппаратов на отечественные, и сегодня по многим продуктам достигнута 100% локализация.

**Сергей Спорышев:** – Российский рынок очень большой и интересный для местных производителей, производство будет постоянно расширяться, поэтому даже если и есть на сегодняшний день технологии, которые не освоены, – это лишь дело времени.

**Ольга Екатеринина:** – Таких отраслей нет.

**Алексей Ракшин:** – Нет ничего невозможного, а тем более для таких отраслей, как электротехника и электроэнергетика, к тому же в такой стране, как Россия. Да, не все сразу можно сделать, но было бы желание и воля руководства. На мой взгляд, гораздо большей проблемой для руководителей предприятий является не отсутствие технологий и опыта (это решаемо), а опасение того, что через год-два санкции снизят, нефть вернется к своим высоким уровням и вложенные в переоснащение производства средства останутся невостребованными, не окупятся. Надо понимать, что это вложения, срок окупаемости которых исчисляется годами, и, чтобы на них решиться, нужна уверенность, что в этот период резких изменений ни в общеэкономической ситуации, ни в рыночной конъюнктуре, ни в правилах игры не будет.

**Валерий Саженков:** – Действительно, советская, а затем и российская электротехническая промышленность сильно отстали в разработке и производстве современного оборудования, особенно для распределительных электрических сетей среднего и низкого напряжения. Сказались отсутствие технологий, опыта, а также существенные различия между российскими и международными стандартами. Некоторых видов технологий, аппаратов и расцепителей чисто российского происхождения не было, а по ряду позиций и сегодня не существует для построения надежных, экономичных, безопасных и «умных» электрических сетей. Достаточно вспомнить, что такие виды оборудования и кабельной продукции, как элегазовые выключатели, КРУЭ, элегазовые моноблоки среднего напряжения, сухие трансформаторы с литой изоляцией, микропроцессорные защиты, малогабаритные БКТП в бетонной оболочке заводского изготовления, кабели из сшитого полиэтилена, термоусаживаемая кабельная арматура, самонесущие изолированные провода стали широко применяться в наших электрических сетях только благодаря

приходу на российский рынок крупных международных электротехнических компаний. Сегодня многое из перечисленного выше уже с успехом производится на российских предприятиях самостоятельно или совместно с иностранными партнерами. Уверен, что со временем технологий, не доступных для отечественных производителей, не останется. Главное здесь не «изобретать велосипед», а наиболее разумно использовать лучший международный опыт.

**Владимир Млынчик:** – Как я уже сказал, это ряд видов высоковольтного электрооборудования, а также многочисленные комплектующие низковольтных устройств, кабельные муфты и арматура и многое другое.

– Насколько реально меняется и может ли измениться в лучшую сторону ситуация для потребителей электротехнической продукции? Дорогая импортная стала менее доступной, но появился ли уже интересный выбор аналогов российского производства? Или западную продукцию заменит китайская вместо российской?

**Константин Харин:** – Необходимо время и поддержка государства. Я уверен, что тренд, появившийся в прошлом году, имя которому «импортозамещение», при должном развитии и поддержке со стороны государства может очень многое изменить на российском рынке, в том числе и в электротехнической отрасли. Переход от западной продукции к произведенной в КНР, безусловно, есть, но, как я уже говорил, даже по сравнению с КНР в России сейчас есть преимущественные производственные факторы.

**Александр Енилин:** – Наша компания напрямую с частным потребителем не работает, наша аудитория – промышленные предприятия, эксплуатирующие, строительные и проектные организации и т.д. Для наших потребителей ситуация остается неизменной. По нашим наблюдениям, российские производители предлагают определенные аналоги, но в массе своей частник отдает предпочтение европейским поставщикам.

Правда, в последнее время государственные органы директивно рекомендуют использовать российское оборудование. Это работа на перспективу, так как, после того как это оборудование однажды будет заложено, оно будет использоваться и обслуживаться и впредь. В любом случае, если мы говорим о свободном рынке, ситуация не изменилась.

На государственном уровне российские производители начинают получать

поддержку, однако наша промышленность не сможет закрыть потребности всего рынка.

**Артем Маймор:** – Как мы уже говорили, аналоги есть, и они сегодня, не уступая импортным аппаратам в качестве, существенно более привлекательны по цене. Поэтому потребители уже смогли по достоинству оценить отечественную продукцию, а, как известно, такое «переориентирование» на отечественные товары не только укрепляет экономику, но и повышает энергобезопасность страны. Кроме того, производство продуктов в стране дает возможность потребителю получать товар в более короткие сроки, а значит, сокращать время на исполнение решений.

Сегодня мы наблюдаем смещение спроса в сторону более бюджетных продуктов. Что касается китайской продукции, то сейчас она в равных условиях с европейской, так как ее цена также «привязана» к курсу доллара.

Чтобы сохранять конкурентоспособность на рынке, отечественным производителям нужно работать над снижением себестоимости, оптимизацией производственных процессов, улучшая соотношение цены и качества.

**Сергей Спорышев:** – Ситуация для потребителей в любом случае изменится к лучшему, ведь производители зарубежного продукта, включившись в борьбу с российскими производителями, вынуждены снижать цены, а их дилеры – предлагать расширенный комплекс услуг. При этом российское производство развивается хорошими темпами, предлагает достойную альтернативу и расширенный качественный сервис. Один из примеров в области токопроводов с литой изоляцией – это завод «РТК-ЭЛЕКТРО-М». Сегодня у нас функционирует собственная производственная площадка, где под одной крышей (в мире этого нет) производятся токопроводы с литой изоляцией как фазноизолированные, так и комплектные. Наш завод оснащен самым передовым технологическим и испытательным оборудованием, которым не обладают даже многие зарубежные заводы.

Заменил ли западную продукцию китайская вместо российской – это политический вопрос. На сегодняшний день, а это факт, электротехническое оборудование будет применяться как российское, так и китайское, и если не будет аналогов, то и западное. Но китайский продукт в первую очередь должен доказать российским энергетикам свое качество.

**Ольга Екатерина:** – Ситуация меняется в лучшую сторону, выбор ана-

логов уже есть в электротехническом приборостроении – наша компания за эти 1,5 года сделала разработки двух новых приборов и два НИОКРА еще ведутся.

**Алексей Ракин:** – На рынке всегда будет выбор: будет и дорогое оборудование западных производителей, и товары с Востока, и продукция отечественных предприятий. По разным группам изделий распределение между регионами их происхождения будет разным, но тенденция к преобладанию отечественных товаров ближайšie несколько лет сохранится.

**Виталий Кабаков:** – Китайские изделия стали менее конкурентоспособны. Во-первых, из-за роста курса валют, во-вторых, китайцы почувствовали вкус жизни и начали повышать цены. Добавленная стоимость на китайские изделия стала выше, чем 5–10 лет назад, в период активного роста экономики Поднебесной. Конечно, где-то они востребованы, но есть, к примеру, военная промышленность, в которой китайские кабели никогда не будут использоваться.

**Владимир Млынчик:** – Ситуация изменилась кардинально, и далеко не в лучшую сторону. Многие договоры молниеносно ушли в минус: в момент скачка курса компании, не успевшие закупить оборудование, попали в ловушку – поставщики сразу же взвинтили цены, а производители отменили товарные кредиты. Выбор российского электрооборудования существует, однако он пока не в состоянии удовлетворить все нужды электроэнергетического сектора. Действительно, на смену европейским на рынок пришли китайские производители, а помимо них – производители из других стран, например, южнокорейские.

– Не получится ли так, что на смену дорогим, но качественным импортным товарам придут не менее дорогие, но менее качественные российские?

**Константин Харин:** – Мы живем в рыночной экономике с действующими законами рынка. Конкурентная борьба диктует российским компаниям определенную ценовую политику. Я хочу сказать, что никто сегодня не может установить цену выше, чем средняя по рынку, не имея каких-то преимуществ по сравнению с конкурентами, и, при этом, иметь сколько-нибудь существенные продажи. Рынок электротехники в России – это зрелый рынок, и наш потребитель точно знает, за что он готов переплатить и за что переплачивать он не будет.

**Александр Енилин:** – Если мы говорим о ближайшем времени, то в большинстве случаев так и происходит. Сегодня основной показатель для российского потребителя – это цена. При ее снижении, как я уже говорил, качество страдает.

**Артем Маймор:** – Качество товара – ответственность производителя. В электротехнической отрасли особенно очевидно, что те отечественные компании, которые не выдержали конкуренции с импортными по качеству или цене, уже ушли с рынка или были поглощены западными брендами. Остались сильные игроки, надежность которых проверена временем.

Полноценному развитию импортозамещения в российской электротехнике препятствуют несколько факторов, и только их комплексное решение позволит нам обеспечить полную замену импортных аналогов отечественными продуктами:

– отсутствие качественного отечественного оборудования для производства. Машиностроение сегодня, конечно, начинает развиваться, но ясно, что это дело не одного года. Поэтому, за неимением качественных отечественных станков, мы вынуждены покупать импортные;

– медленное развитие сырьевого кластера, которому нужно время, чтобы выпускать сырье с характеристиками, соответствующими стандартам.

Мы производим аппараты, которые обеспечивают энергобезопасность страны, а значит, не можем поступиться качеством нашей продукции и должны закупать для производства только высококачественное сырье. Сегодня мы видим значительное улучшение качества отечественного сырья и максимально полно используем его для создания своей продукции, что позволяет нам развивать смежные отрасли и стремиться к независимости от колебания курса валют;

– для импортозамещения, а значит, и для локализации, безусловно, нужна господдержка отечественных производителей. На сегодняшний день ее механизмы недостаточно проработаны.

При решении этих и других сопутствующих проблем полное импортозамещение в электротехнике, конечно, возможно.

**Сергей Спорышев:** – В основном на смену импортным электротехническим товарам придут товары качественные и менее дорогие, так как изготавливаются они в основном по импортной тех-

нологии и в любом случае – на современном европейском оборудовании.

**Сергей Рычков:** – За других производителей поручиться не могу, но качество трансформаторов ОАО «СЗТТ» никогда не уступало импортным аналогам, а по климатическому исполнению и ряду параметров превосходит западные образцы.

**Ольга Екатерина:** – Вначале, может быть, будет менее качественные российские товары, но любой производитель заинтересован в улучшении своей продукции, чтобы сделать ее более конкурентоспособной, поэтому качество будет расти обязательно. И качество будет расти, и цена. Думаю, что качественный товар должен стоить примерно одинаково и у зарубежных, и у отечественных производителей, т.к. отечественному производителю тоже нужны денежные средства на развитие технологий и производства, а также чтобы платить достойную заработную плату нашим сотрудникам.

**Виталий Кабаков:** – Этот процесс уже происходит – из-за отсутствия новых технологий и низкой эффективности производства. Я думаю, что в конце текущего года мы увидим большое количество фальсификата на рынке, в том числе кабельном. Для сохранения объемов выпуска и удержания позиций производители будут активно демпинговать. Демпинг подразумевает снижение качества продукции.

**Александр Рафиков:** – «Электротехника Самара» обеспечивает изготовление распределительных устройств торговой марки СЭЩ® комплектующими собственного производства более чем на 80%. Это дает ряд существенных преимуществ. Во-первых, компания гарантирует качество и надежность всех узлов и деталей ячейки. Во-вторых, они изначально разработаны для эффектививной совместной работы. И наконец, собственное производство комплектующих снижает себестоимость готового оборудования и сроки его изготовления.

Для дальнейшей реализации корпоративной программы импортозамещения специалисты конструкторской службы совместно с ОМТС и службой качества «Электротехника Самара» провели комплексную сравнительную оценку отечественных материалов, деталей и комплектующих, которые необходимы для производства оборудования СЭЩ®. Это было необходимо для того, чтобы переориентация закупочной деятельности компании на продукцию российских промышленников не привела к снижению качества и изменению технических параметров оборудования.

– **Что, на ваш взгляд, сегодня мешает полноценному развитию импортозамещения в российской электротехнике?**

**Константин Харин:** – Мне кажется, что ему ничто не мешает. Но мы должны определиться, что мы понимаем под полноценным развитием импортозамещения. Если понимать под этим стопроцентную замену всех импортных продуктов, то такому импортозамещению мешает здравый смысл. И хорошо, что мешает. Мы можем и должны стремиться к этому.

**Александр Енилин:** – Мешает не возможность закрыть потребности отрасли полностью, неготовность отечественной промышленности поставлять нашим предприятиям высокотехнологичное оборудование, отвечающее всем современным требованиям.

Если затронуть общий, системный уровень, – это отсутствие осмысленного менеджмента для развития отрасли, разобщенность государства и бизнеса. Если бы государство действительно было заинтересовано в развитии электротехнической отрасли, то на своем уровне делало бы вклады, направляло средства, готовило управленцев, назначало и т.п. – то есть применяло бы все классические приемы менеджмента. Но этого не происходит. В настоящее время интересы государства направлены в основном на военную отрасль, интересы бизнеса – на получение быстрой и легкой прибыли. Электротехника в области этих интересов не входит. Есть отличные единичные примеры успешного развития электротехнического производства, но это скорее вопреки тенденции.

**Ольга Екатерина:** – Мешает не до конца проработанная система госзакупок: нужно срочно сокращать количество торговых площадок, лучше вообще до одной, нужно вводить типовой контракт поставки товара для МСБ, предусматривающий равные права сторон контракта, чтобы российский производитель был защищен от самоуправства госкорпораций, нужно запрещать в основной своей массе объявлять закупку товара без рассмотрения аналогов, иметь работоспособную процедуру обжалования требований технического задания, в которые сейчас включаются характеристики, совершенно не важные с точки зрения потребительских свойств объекта, но явно включенные в техническое задание, чтобы «протащить» конкретного, чаще всего зарубежного производителя. Также нужно утвердить Реестр инновационной продукции РФ, рекомендованной к закупкам госкорпорациями. Сейчас, несмотря на требова-

ние к закупке инновационной продукции, например, в ФСК ЕС считают инновационной продукцией только ту, которую они сами посчитают инновационной (ни Реестр инновационной продукции РФ, ни Реестр инновационной продукции ПАО «Россети» для них не является основой для выбора, кстати, экспертизы институтов Академии наук РФ они тоже не признают). Как тогда нам, российским производителям, осуществлять инвестиции в технологии и новые разработки, когда мы совершенно не знаем, посчитает эту продукцию кто-то в ФСК инновационной или нет?

**Виталий Кабаков:** – Препятствий много – начиная от бюрократических проволочек и заканчивая российским менталитетом. Мы не привыкли работать с максимальной отдачей и нацеленностью на результат. Многие производители любят покачать воздух.

**Валерий Саженков:** – Для того чтобы производить современную конкурентоспособную продукцию, необходимо иметь соответствующее технологическое оборудование. Речь идет о современных комплексах металлообработки с ЧПУ, эпоксидного литья, покраски деталей, гарантирующих 30 лет службы изделий. Ничего подобного отечественное станкостроение не производит. Электротехнические фирмы вынуждены закупать технологическое оборудование FINN-POWER, AMADA, GEORG и др. за рубежом, что неизбежно приводит к удорожанию их продукции. Кроме того, в России традиционно слабо развита культура технологической кооперации и предприятия вынуждены сами производить все необходимое, иногда вплоть до крепежных изделий. А ведь одно рабочее место на сборочном электротехническом заводе создает четыре-пять рабочих мест у смежников.

**Владимир Млыничик:** – Развитие импортозамещения мешает неповоротливость наших государственных корпораций, нежелание внедрять российские аналоги оборудования. Со всех сторон слышатся опасения относительно качества нашей продукции. Нашему государству совместно с крупными корпорациями необходимо создать институт внедрения инноваций и нагонять упущенное. Я верю, что это вполне возможно, и именно электроэнергетика может стать новым подспорьем нашей экономики.

– **Возможно ли полное импортозамещение в электротехнике с вашей точки зрения?**

**Константин Харин:** – Возможно, но этот процесс займет десятки лет. Нарастить долю российского про-

изводства, локализовать производство того, что является первой необходимостью и наиболее востребовано в РФ – такие цели мы должны ставить перед собой на первом этапе этого процесса.

**Александр Енилин:** – Я уже говорил, что нет, невозможно.

**Сергей Спорышев:** – Да, возможно. Главное, чтобы государство поддерживало производителей не только на словах, но и на деле. А именно: если есть российский производитель, то в первую очередь рассматривают его, а не китайского, который в основном будет дешевле. И российскому производителю следует оказывать поддержку в развитии своего продукта. Под поддержкой мы подразумеваем помощь в финансировании и организации выставок, в аттестации нового продукта, а также более лояльные условия поставок, когда производитель может рассчитывать на авансирование со стороны заказчика, чтобы пользоваться дорогостоящими кредитами для покупки комплектующих для производства.

**Ольга Екатерина:** – Да.

**Валерий Сажеников:** – Такая постановка вопроса, мягко говоря, не совсем корректна. Что считать «полным» импортозамещением? Разработку и серийное производство «своих», чисто российских аналогов электрооборудования, которое давно и успешно уже применяется в других странах? Или организацию его производства на территории России в сотрудничестве и при участии крупных международных электротехнических компаний, таких как «Сименс», «Шнейдер Электрик», АББ, «Альстом», «Дженерал Электрик» и многих других? Уверен, что второй путь наиболее предпочтителен, он позволит в кратчайшие сроки оснастить электроэнергетический комплекс надежным, эффективным и безопасным оборудованием. Новые современные технологии от международных лидеров отрасли дадут также мощный импульс к развитию отечественной электротехнической промышленности. Примеров успешной реализации таких подходов в России более чем достаточно. А это создание дополнительных рабочих мест, развитие сети малых и средних предприятий – поставщиков комплектующих.

**Александр Рафиков:** – Оценка выявила, что в нашей стране выпускаются все необходимые компоненты для производства вакуумных выключателей и выключателей нагрузки.

К сожалению, производство отечественных комплектующих для трансформаторов менее развито.

Специалисты «Электроцит Самара» продолжают поиск компаний-поставщиков. Параллельно руководство предприятия рассматривает возможность расширения номенклатуры узлов и деталей собственного производства.

Еще в 2013 году отечественные экономисты заговорили об импортозамещении как об одном из эффективных средств, способном вывести страну из промышленной стагнации. Некоторые аналитики уверяли: реализация соответствующих мер способна обеспечить 10–15% промышленного роста в России. Угроза введения масштабных санкций со стороны стран Запада делает этот вопрос еще более актуальным.

– Нужны ли, на ваш взгляд, еще какие-то дополнительные шаги от государства, чтобы помочь российским производителям электротехнической продукции? Какие регламентирующие документы, на ваш взгляд, еще должны быть выпущены правительством РФ для того, чтобы механизм импортозамещения реально заработал?

**Константин Харинов:** – Я уверен, что поддержка государства может значительно увеличить темпы реализации программы импортозамещения. Одной из таких мер поддержки мне видятся налоговые льготы для компаний, производящих больше половины продукции в России. Но нужно внимательно смотреть на степень локализации производства, чтобы не допустить создания схемы ухода от налогов.

**Александр Енилин:** – Государство может использовать несколько рычагов. Это либо инвестиции, либо заградительные меры, либо законодательные меры. Какие законы должны приниматься – вопрос к специалистам-законодателям, но импортозамещение полностью все равно не заработает из-за отсутствия в отрасли технологической базы. А вот инвестиции и заградительные, на мой взгляд, для предприятий в конечном итоге губительны, так как убирают один из основных двигателей развития – конкуренцию.

**Артем Маймор:** – Прежде всего необходимо усилить контроль за реальным соответствием электротехнических изделий заявленным техническим параметрам, так как нынешняя система сертификации не соответствует ТР ТС несовершенна. Ужесточение наказания за выпуск изделий, не соответствующих эксплуатационным требованиям РФ, будет способствовать удалению недобросовестных игроков с рынка. Также нужно создать простой механизм получения субсидий отечественными

производителями, максимально сократив бюрократические барьеры. Частично правила импортозамещения уже прописаны в Постановлении Правительства РФ № 719. Но для его реальной работы необходимо четко обозначить и следить за выполнением условий, которые определяют компанию как отечественного производителя. Потому что сегодня многие импортные производители пытаются мимикрировать под российские компании, не имея не только производства, но даже и «отверточной» сборки в России. Популярный прием также – локализация 5% производства и привоз остальной продукции из-за границы. В то время как реальные отечественные производители уже сегодня имеют все возможности, чтобы в кратчайшие сроки достичь максимальной локализации производства. Именно на их поддержку должны быть направлены усилия правительства РФ.

**Ольга Екатерина:** –

- Утвердить одну-две торговые площадки для проведения торгов по закупке продукции.
- Утвердить типовую договор для закупки электротехнической продукции у МСБ для всех госкорпораций (можно ограничить его суммой, например, до 5 млн рублей), в котором срок оплаты продукции должен быть жестко привязан к дате ее поставки, риски обеих сторон должны быть ограничены стоимостью контракта, пени и штрафы должны быть равновесными для обеих сторон.
- Утвердить типовую конечный перечень документов, подаваемых на торги МСБ.
- Придать официальный статус Реестру инновационных товаров и услуг РФ, на основании которого госкорпорации и крупные частные компании выбирают инновационную продукцию для закупки.
- Добиваться жесткого выполнения госкорпорациями обязанности по внесению заключенных договоров в Реестр договоров (Постановление от 31 октября 2014 г. № 1132 «О порядке ведения реестра договоров, заключенных заказчиками»).
- Определить быстрый механизм подачи жалобы по условиям проведения торгов (ФАС рассматривает долго, как правило, решение выносится уже когда торги состоялись).
- Ввести отдельный учет процента закупки госкорпорациями у производителей, а не у всего МСБ (сейчас активно идут закупки через аффилированные с госкорпорациями малые недавно созданные предприятия и госкорпорации бойко рапортуют о выполнении и невыполнении планов закупки у МСБ).

**Алексей Ракшин:** – Многие из того, что необходимо делать для реального импортозамещения, делалось и раньше, но в фоновом режиме и без большого энтузиазма. Однако фундамент был заложен, и вот сейчас, когда «любовь» с Западом поостыла, все большее значение приобретают инновационные центры, технопарки, программы поддержки СМСП и другие проекты, направленные на поддержку отечественного производителя. Достаточно ли их, или что-то нужно еще? На мой взгляд, вполне достаточно просто добиться нормальной реализации законов и подзаконных актов, которые уже выпущены, а создавать условия инкубатора принятием дополнительных мер тут не нужно, ведь даже тигр, вскормленный в неволе, в естественных условиях вряд ли выживет.

**Виталий Кабаков:** – Государство в лице Минпромторга и других ведомств участвует в процессе импортозамещения. Административные барьеры, санкции на ввоз импортной продукции, увеличение пошлин оставляют больше простора нашим производителям. Но, с другой стороны, они дают возможность им расслабиться и не работать. Более эффективно было бы активное субсидирование процентных ставок по кредитам для реализации инвестпроектов. Мы стараемся участвовать в госпрограммах, но это очень сложный и длительный процесс.

**– Что необходимо сделать в плане информационной поддержки отечественных производителей для того, чтобы донести информацию об их продукции до широкого круга покупателей?**

**Константин Харинов:** – Многие можно сделать в этом направлении. Не готов сейчас предлагать конкретные шаги, но, скажем, льготный теле-радиоэфир или специальные программы продвижения российских компаний могут быть такими шагами. Эта тема требует проработки, здесь есть подводные камни.

**Артем Маймор:** – Сегодня уже сформировано информационное поле, которое обеспечивает поддержку отечественным компаниям. Потребители готовы покупать отечественное, дело за возможностями отечественного производства соответствовать ожиданиям рынка в плане качества и цены.

Мы сами активно работаем в направлении продвижения своей продукции: у нас обширная сбытовая сеть, более 300 дилеров в России и СНГ, которые продвигают нашу продукцию, мы работаем с проектными институтами и сборщиками щитового оборудования. И поэтому,

на наш взгляд, сегодня отечественным производителям скорее нужна поддержка инвестиционная, чем информационная.

**Ольга Екатеринина:** – Обязать госкорпорации, да и крупные частные предприятия, на своих сайтах до начала календарного года вывешивать план проведения презентационных дней российских производителей на год.

**– Нужна ли государственная поддержка отечественным производителям? Или это, на ваш взгляд, нарушает рыночные принципы экономики, ставя отдельных игроков рынка в неравные условия?**

**Константин Харинов:** – Поддержка нужна, но поддержка для всех одинаковая. Как я уже говорил, это могут быть налоговые льготы или другие мотивирующие меры, которые распространяются на все российские компании и воспользоваться которыми смогут все игроки. Принцип fair play, который всегда присутствовал на рынке электротехники, – залог развития рынка в долгосрочной перспективе.

**Александр Енилин:** – Я считаю, что не нужна. О расслабляющем действии государственных инвестиций и заграждений я уже говорил, есть немало примеров крупных предприятий с господдержкой, эффективность которых в результате только падала. Здесь главное – не мешать самостоятельным успешным компаниям. Несмотря на общий негативный тон, для отдельных производителей я вижу хорошие перспективы и возможности – для тех, кто понимает ситуацию, способен найти в ней свое место и развиваться, хочет идти дальше и все-таки является патриотом.

**Артем Маймор:** – Обязательно нужна, так как энергобезопасность страны – один из важнейших стратегических вопросов, который не должен решаться по правилам рыночной экономики. Ведь именно отечественные предприятия являются фундаментом экономики страны, обеспечивая ее независимость, рост и стабильное развитие. А государственная поддержка отечественных производителей электротехники будет способствовать активному развитию отрасли, а значит, и экономики страны в целом.

**Сергей Спорышев:** – Принципы рыночной экономики, такие как регулирование цен и т.п., нарушать, конечно, не следует. Но поддержку можно оказывать и другими методами: гибким налоговым регулированием, к примеру.

**Ольга Екатеринина:** – К сожалению, все последние 20 лет, да

и сейчас, именно российских производителей ставят в неравные условия (худшие) по сравнению со всеми другими. Посмотрите, в Казахстане госкорпорация ОБЯ-ЗАНБ закупает отечественную продукцию, и если только ее нет, закупается зарубежная. У нас много видов поддержки иностранных инвесторов, т.е. зайти зарубежному производителю на наш рынок и «задавить» всех отечественных не сложно. Но почему, когда наши российские компании вкладывают денежные средства в НИОКР, в производство, в сертификацию нового товара, причем вкладывают на длительный срок, это не считается инвестициями и льгот никаких мы не получаем? Значит, наши инвесторы нашей стране не нужны? Такое впечатление, что чиновники считают, что российские производители ничего не умеют, что здесь «чистое поле» в знаниях и умениях, и единственный выход – пригласить иностранную корпорацию, она придет на наш рынок, все локализует, все технологии передаст, у себя в стране производство закроет, а у нас персонал наймет, дешевым качественным товаром завалит. Только забывают, что она никогда полностью не передаст технологии, персонал высококвалифицированный не наймет, кроме рабочих, а электроники, научные сотрудники ей не нужны, да и полностью локализовывать производство ей не выгодно.

**Владимир Млынчик:** – Я считаю, что нашим производителям необходима государственная поддержка. Однако нужно оказывать ее именно тем из них, кто уже успешно работает на нашем рынке или занимается экспортом. Это ни в коем случае не должно быть спасение утопающих, которые и так не могут вывести свои компании в операционную прибыль – опыт показывает, что чаще всего это оказывается бесполезно.

Кроме того, государство может точно инвестировать в перспективных российских производителей или создать фонд венчурных стартапов в электроэнергетике. У российских компаний есть потенциал для выхода на международные рынки и экспорта технологий, необходимо лишь немного доработать систему и получить столь необходимую в наше время государственную поддержку. Если взглянуть на историю, то во всех развитых странах инновации рождались, в том числе, и при поддержке государства.