

Промышленные Страницы Сибири

№ 2 (39), март 2010

Промышленные инновации

стр. 12

Оборудование для
автоматизации

Алюминиевые
планы

Лазерная
резка металла

Сибирский
промышленный форум

Гусеничные
краны

Сигнализирующие
манометры

АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова



Отечественное оборудование может быть конкурентоспособным

25 февраля, в рамках выставки «ПТА-Сибирь – 2010» производители оборудования для автоматизации собрались за круглым столом для того, чтобы выяснить, отчего спрос на отечественное оборудование столь низок и насколько тяжелы должны быть усилия компаний, чтобы поднять его на должный уровень.

Техническая и технологическая отсталость нашей промышленности заявляется уже довольно-таки давно. По разным оценкам, мы отстаем от иностранных конкурентов на 30-80, а то и на все 150 лет. Частным компаниям, какими бы большими они ни были, преодолеть этот разрыв своими силами практически невозможно — необходимо содействие государства. И вот, в последнее время дело по поддержке модернизационных процессов в российской промышленности и экономике сдвинулось с мертвой точки — по крайней мере, об этом всерьез заговорили на всех уровнях власти и приступили к активному планированию. Модернизация даже стала темой ежегодного послания правительству Дмитрия Медведева, а как известно, от модернизации до автоматизации недалеко. При этом остается открытым вопрос, а на каком, и главное, чьем собственно оборудовании нам придется возрождать промышленность и проводить модернизацию? Ведь ни для кого не секрет, что если бы и был создан условный рейтинг конкурентоспособности,

отечественная техника заняла бы там отнюдь не передовые позиции.

И все-таки, какими должны быть действия власти в этом направлении, кроме очевидного «не мешать»?

Алексей Яковлев, генеральный директор компании «Энергетические технологии»: Конкретной помощи от государства мы на себе не ощущаем, а что касается зарубежных заводов изготовителей, то на их примере мы видим, как может осуществляться прямая помощь от государства: серьезные компании получают поддержку в продвижении на рынке. О наших компаниях такого я пока сказать не могу. И за все время моей работы в отрасли все всегда приходилось делать самостоятельно, что впрочем, всегда воспринималось вполне естественно. Если нам так нужно браться за автоматизацию, уже нет смысла во всем равняться на таких грандов как Siemens, ABB и другие подобные им корпорации. Прежде всего, потому, что мы уже никуда не уйдем от их продукции, поскольку в сиemenсовские разъемы используются

во многих приборах, производимых уже в России.

Однако, на мой взгляд, выход есть, и он заключается в том, что не стоит пытаться объять необъятное — вместо этого нужно линейно направить свои действия, сконцентрировав усилия на эффективном развитии одного направления: если предприятие занимается давлением, то нужно плотно заниматься давлением, если оно работает с термометрией — пусть активно развивает термометрию. Иначе тягаться с мировыми гигантами автоматизации невозможно, так как у них очень мощная научная база, маркетинговая база и опыт, измеряющийся не одним десятком лет. Но если мы начнем целенаправленное развитие по направлениям, то я думаю, мы можем составить достойную конкуренцию в своих сегментах, будь то монотермия или термометрия.

Александр Ковтун, директор компании «ГЭС-инжиниринг»: А вы знаете, я сразу вспомнил детство: Дед Мороз приходил и приносил подарки. Вот и теперь все думают, вот бы Путин принес каждой компании по полтора миллиарда. Но в этом вопросе нужно смотреть шире. Помощь государства есть. Тот же проект разработки Ванкорского месторождения — это тоже своего рода поддержка на федеральном и краевом уровнях. Это не только месторождение, но и большое количество оборудования. Я изучал этот проект со своей точки зрения и могу сказать, что там около 60% энергетического оборудования — российского изготовления: релейные защиты, часть силовых выключателей и многое другое. Поэтому однозначно сказать, что государство должно приносить нам какие-то подарки — это, конечно, нет. Но чем больше будет в нашей стране проектов подобного масштаба, таких как, например, строящаяся Богучанская ГЭС и примыкающие к ней предприятия, тем больше шансов предоставляется российскому производителю для того, чтобы выйти на определенный уровень.

Андрей Харитонов, технический директор компании «Манотом»: В принципе, правительство делает какие-то движения в этом направлении. На примере Томской области и конкретно нашего предприятия я могу сказать, что мы заметили эти подвижки еще в 2007-2008 году, когда при помощи администрации Томской области был реализован бизнес-проект по обновлению технического парка на нашем заводе. Часть кредитов была возвращена, и это на тот момент сказало на предприятии очень хорошо. Что же касается повышения конкурентоспособности, то здесь необходима работа экономистов.

Информационные технологии, компьютеризация, автоматизация, образованность кадров, связь с наукой, инвестиции, венчурные проекты, диверсификация и т.д. — это детали инновационных процессов, которые стали обыденными и обычно содержатся в программах и отчетах по инновациям. Но есть и другие факторы нашей деятельности, которые, безусловно, нуждаются в госу-

дарственной поддержке предприятий, выбравших инновационный путь: это непомерные налоги на кредиты, в том числе под инновационные программы; под видом конкуренции на рынке — столкновение с лидерами европейских и мировых производителей приборной продукции, беспрепятственно творящих свою политику на промышленном рынке России. Мы наблюдаем и другие факторы, такие как, например, слабеющая связь с университетами и низкое качество подготовки специалистов, зачастую не способных проводить НИОКР на мировом уровне качества новых разработок; низкая зарплата, текучка кадров и потери высокопрофессиональных специалистов; устаревшие нормы на прохождение этапных мероприятий по внедрению и получению разрешений на производство; чиновничьи препятствия, правовое несовершенство в области создания интеллектуальной собственности предприятия.

Прежде всего, необходимо сократить, или хотя бы очень постараться сократить издержки. Ведь как бы мы ни старались, энергозатраты на выпуск нашего продукта выше, чем в любой западной компании. И наконец, есть еще один фактор, способный серьезно подкосить рыночную устойчивость предприятия. В течение последних пяти лет наше предприятие сталкивалось с тем, что на рынке появились приборы под нашей маркой, но китайского происхождения. Кто и как их делал — стало вы-

СПРАВКА

Выставка проводилась в МВДЦ «Сибирь» одновременно с Сибирским промышленным форумом, однако это ничуть не помешало, а напротив, дополнило и подчеркнуло промышленный характер мероприятия. Благо, тематика была представлена соответствующая: автоматизация промышленного предприятия, автоматизация технологических процессов, системы пневмо- и гидроавтоматики, бортовые и встраиваемые системы, системная интеграция и консалтинг, автоматизация зданий (оборудование, технологии, программное обеспечение). В рамках деловой программы помимо круглого стола на тему «Отечественное оборудование для автоматизации», организатором которого стала редакция журнала «Промышленные страницы Сибири» и ВК «Экспотроника», прошла II Сибирская конференция по АСУ ТП и встраиваемым системам. Конференция была поделена на секции: автоматизация производства и автоматизация технологических процессов. С докладами выступили представители компаний BECKHOFF, PROSOFT, OVEN, PHOENIX CONTACT Rus и другие.

По мнению Министра промышленности, энергетики, транспорта и связи Красноярского края Пашкова Д.Г.: — «...Для участников выставка «ПТА-Сибирь 2010» — это платформа для демонстрации современных достижений и перспективных разработок для создания единого информационного пространства промышленного предприятия».

Стоит отметить, что выставка прошла под патронажем Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Официальную поддержку выставке оказали Центрально-Сибирская торгово-промышленная палата, Администрация г. Красноярск, Ассоциация Сибирских и Дальневосточных городов, Межрегиональное Объединение Сибирских Электротехнических Предприятий, Исполнительный комитет Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение». Генеральным информационным партнером выступил журнал «Промышленные страницы Сибири». Как заявил Глава города Красноярск Пимашков П.И.: — «Выставка «ПТА-Сибирь» дает промышленникам уникальную возможность ознакомиться с новейшими достижениями в области автоматизации предприятий и технологических процессов. Я искренне благодарен организаторам выставки за огромный вклад в продвижение инновационных технологий в Сибири».

ясняться только сейчас. Мы, конечно, свою марку отводили, но возник вопрос: а как контролировать качество? Естественно, наше оборудование проходит несколько серьезных этапов проверки и его можно без опаски ставить на атомную станцию и на подводную лодку. Как в этом случае поступать с непонятно откуда взявшимися китайскими приборами — непонятно. Сложно сказать, на ком лежит ответственность за эти подделки, но ясно одно — доступ контрафакта на наш рынок должен быть пресечен.

Таким образом, повышать свою конкурентоспособность и интегрироваться в мировую экономику нужно с помощью собственно экономических рычагов. А с интеллектом в Сибири все в порядке — главное, решить проблему материализации наших знаний.

Станислав Горбаненко, представитель компании «АВВ»: Как представитель западной компании, я вижу, насколько важны инвестиции в автоматизацию и в новые разработки. И люди, которые там работают в этой сфере, понимают, что новые технологии — это самое основное. Мы должны задумываться над тем, что потребитель хочет, какие тенденции складываются на рынке и как можно реализовать знания, чтобы удовлетворить потребности покупателя, а для этого опять-таки нужны действительно серьезные инвестиции. И с моей точки зрения, на этом этапе государство все-таки должно оказывать посильную помощь.

Выходит, что российским компаниям никто не запретит ждать помощи извне, однако всерьез полагаться на всемогущее государство с его поддержкой не приходится. Нужно самостоятельно добиваться того, чтобы своя продукция успешно выпускалась, развивалась и была востребована. И вот здесь-то и возникает вопрос: а как сделать ее востребованной? Казалось бы, и цена отечественного оборудования в сравнении с западными аналогами более чем приемлемая, и качество порой вполне соответствует стандартам, но вот узнаваемость российских брендов на рынке по-прежнему остается, мягко говоря, невелика. Отсутствие репутации и наглядного опыта успешного применения отечественных приборов заставляет потенциальных заказчиков перестраховываться, переплачивая зарекомендовавшим себя западным компаниям. Неужели российским специалистам от автоматизации не хватает профессиональных маркетологов или же традиционные методы работы почему-то не работают в наших условиях?

Алексей Яковлев: Каждый производитель отталкивается от тех средств, которыми он располагает. И подчас руководителям приходится выбирать: или же потратить средства на техническое развитие, или на реализацию маркетинговой программы. Сложно охватить одновременно оба этих направления. Я согласен, что нужно заниматься маркетингом, но это невероятно сложно. Да, компании пытаются развивать дистрибуторскую сеть,

проводить семинары по работе на своем оборудовании для того, чтобы специалисты имели точное представление о предлагаемой продукции «от первого лица», и смогли убедиться в его качестве самостоятельно.

Андрей Харитонов: Без маркетинга в данных экономических условиях на рынке делать нечего. Прежде всего, нужно занять свою нишу. Нужно обучать людей, давать информацию и проводить семинары, вести активную рекламную деятельность. Всем ведь ясно, что она нужна, и вообще прекрасно было бы, если б ее еще и финансировали из бюджета, как это порой делается за рубежом.

Станислав Горбаненко: Конечно, маркетинг принципиально важен. Этот вопрос всегда чрезвычайно актуален, если компания действительно хочет завоевать какие-то позиции на рынке. При этом важно помнить, что продвигая свой товар, производителю необходимо задумываться и о его качестве, а это опять-таки, требует особо тщательного подхода. Но в то же время, результат этих усилий и позволит предприятию выйти на конкурентоспособный уровень.

Александр Ковтун: В большинстве случаев стоимость объекта намного больше того маленького контроллера, который этим объектом управляет. И большинство специалистов, взглянув на то, что предлагают им зарубежные и отечественные фирмы-производители, хотят видеть какую-то гарантию. Им нужно знать, что вот этот конкретный аппарат его не подведет и сработает в нужный момент. Потому что цена ошибки может быть очень большой, вспомнив хотя бы аварию на ГЭС с ее человеческими жертвами.

Второй немаловажный факт — линейка оборудования для автоматизации. Если заказчик видит, что она охватывает весь спектр вопросов АСУ, от маленького прибора до комплексных систем, то, скорее всего, он отдаст свое предпочтение этой компании.

Хотя в Российской Федерации, уже после перестройки уже есть такие отечественные производители, сумевшие вытеснить даже такие многоуважаемые фирмы, как АВВ и Siemens с некоторых рынков. Но для этого в стране были просто созданы специальные условия необходимости потребления этих товаров. В российской энергетике, например, сейчас есть масса производителей, выпускающих высокоскоростные и надежные релейные защиты, цена которых при этом намного ниже... И у многих фирм есть очень хорошие результаты. Нам просто нужно кому-то это все производить, нужно создавать станки, для которых понадобятся наши контроллеры. И здесь мы пришли к вопросу создания условий, и опять мы видим, что чем больше будет проектов, чем больше будет создано потребностей в нашем оборудовании, тем менее тернистым будет путь российского производителя оборудования для автоматизации.