



Андрей Кучерявенков:

## «У российских компаний есть шанс сделать рывок в развитии»

» О том, как адаптируется промышленный бизнес к новым экономическим реалиям, какие угрозы и преимущества видит от введения санкций и ухода с российского рынка ведущих зарубежных компаний, с чем связывает перспективы технологического развития страны, — беседуем с директором МНПП «АНТРАКС» Андреем КУЧЕРЯВЕНКОВЫМ.

— Андрей Анатольевич, что сегодня представляет собой российский рынок энергооборудования для электросетевого комплекса и что его ожидает в ближайшем будущем?

— Сегодня рынок строится на двух трендах: это интеллектуальные приборы учёта электроэнергии и автоматизация электроэнергетической отрасли. По моим ожиданиям, рынок цифровых счётчиков ждёт в скором времени трансформация. На это прямым образом влияет санкционная политика в отношении нашего государства. Сейчас, как мы знаем, Тайвань перестал поставлять нам микроэлектронику, а требования к «умным» приборам учёта составлены таким образом, что, если не эти чипы, то фактически ничто другое не подходит.

Автоматизация электроэнергетики — это, по сути, хорошо знакомая нам «цифровизация», которая активно развивается. Разница в том, что сейчас её рассматривают более разумно: сместился акцент на сбор, обработку и анализ информации. Цифровизация в электроэнергетике сегодня — это то место, где можно внедрить новую технологию, которая в будущем позволит заработать деньги.

Наше предприятие выходило с такой технологией, когда установка недорогих устройств при дальнейшей эксплуатации на объекте позволяет значительно уменьшить расходы на поддержание работоспособности электрических сетей.

— Как реальный бизнес видит пути реализации отечественных электроэнергетических проектов?

— В текущих условиях отечественные проекты будут реализовываться значительно медленнее и с изменениями. Всем придётся адаптироваться под новые реалии, вносить изменения в существующие проекты, менять оборудование с зарубежного на отечественное или китайское. Всё это займёт какое-то время.

Я вижу два варианта реализации. Первый — мы будем использовать зарубежные продукты и решения, к которым привыкли. В этом смысле параллельный импорт нам в помощь, но при этом мы потеряем техническую поддержку, надёжность и безопасность. Это риск, который надо учитывать.

Второй — мы используем отечественные решения. Однако здесь необходимо понимать, что с присутствием зарубежных компаний в России мы привыкли прежде всего к комфорту и удобству, которые российские компании не могли обеспечить в должной мере. Но в энергетике во главе угла стоят надёжность и безопасность, а вот это отечественное оборудование может обеспечить на 100%.

— Сумеем ли мы за два года решить проблемы с импортозамещением, как нацеливал замминистра энергетики РФ Е.П. Грабчак?

— Если мы говорим о полном импортозамещении, то на это потребуется минимум пять лет. За два года вопрос с импортозамещением сможем только частично решить.

В России сложная ситуация с микроэлектроникой. Как известно, существует план и государством заложены средства на строительство современного заво-



да по производству микроэлектроники. Однако строительство займет не менее трёх лет, а еще нужно учесть запуск завода. В совокупности это никак не попадает в два года. Поэтому в течение всего этого времени мы всё равно будем покупать чипы в Китае. И если вдруг Китай решит перекрыть нам каналы поставки, то можем вообще остаться без чипов. Такие риски тоже существуют, потому что серьёзные китайские производители боятся поставлять в Россию продукцию, из-за возможных последствий со стороны США и Европы.

Вообще в заявлениях о коротких сроках импортозамещения кроется опасность как для бизнеса, так и для государства в целом. Фактически часть комплектующих и оборудования будет также поставляться из-за рубежа, и если нам вдруг перекроют уже другие каналы поставки, то мы снова окажемся в том же положении, что сейчас. Таким образом, мы потеряем самый ценный ресурс — время, которое могли бы потратить на развитие нашей экономики и наших предприятий.

Есть и другая проблема. Мировая экономика построена на принципах глобализации и интеграции. И если мы заявляем, что будем в России производить всё — компоненты, микросхемы и т.д., то на самом деле рискуем серьёзно отстать от других стран, потому что не будем интегрированы в общую среду. В результате из-за своей «закрытости» рискуем потерять еще лет 15 развития по сравнению с другими странами. Поэтому я вижу решение в том, чтобы внутри глобального разделения создавать локальные объединения. Это позволит развиваться дальше.

**— Насколько для российской энергетики критичен уход зарубежных компаний с российского рынка? Легче или сложнее стало работать после ухода иностранных конкурентов?**

— На сегодняшний день ничего существенно не поменялось, потому что электроэнергетика — это тяжёлый локомотив, которому нужно время, чтобы повернуть в ту или иную сторону. Оценивать, насколько критичен уход зарубежных компаний для электроэнергетики, можно будет осенью.

К нам обращаются сетевые компании с предложениями заместить импортное оборудование. Но мы, производители, сталкиваемся с другой проблемой. Чтобы быстро интегрировать наше оборудование в уже утверждённые проекты, заказчикам нужна полная копия зарубежного. В противном случае им нужно менять проект, а это занимает дополнительное время для них и для нас. Мы же в свою очередь всегда создавали свои продукты, с учётом технических, климатических особенностей, поэтому так быстро, как всем бы хотелось, войти в проекты не получается.

Для российских производителей уход иностранных компаний — это возможность занять прибыльные ниши, в которые раньше было достаточно проблематично зайти. С одной стороны, для нас это дополнительные трудозатраты и вложения, с другой, — увеличение прибыли и создание дополнительных рабочих мест в долгосрочной перспективе. С точки зрения перспективы роста, у многих российских компаний есть шанс сделать рывок в развитии и стать полностью отечественным производителем.

**— В какой степени можно рассчитывать на поставки оборудования и запчастей из Китая, Ирана, Турции, других стран, не присоединившихся к санкциям? Поможет решить проблемы с поставками запчастей и оборудования параллельный импорт?**

— В целом рассчитывать можем, но надо понимать, что, таким образом запускаем на внутренний рынок более дешёвых конкурентов. Возьмем Турцию, где создан сильный электротехнический кластер, но уровень технологий у них ниже, чем наш. В итоге мы получаем конкурента, который делает то же самое, но менее качественно. Или Китай, который при наличии высокотехнологичного производства и низких цен будет выдавливать нас с рынка. При переукреплённом рубле это реальная перспектива, которая не поможет процессу импортозамещения.

С другой стороны, сохраняется высокий риск спекуляций со стороны китайских партнёров. Яркий пример: после того, как нам перекрыли каналы поставок из Европы, Китай поднял цены на микросхемы в четыре раза. Поэтому я бы не стал рассчитывать на партнёров из лояльных к нам стран в долгосрочной перспективе. Если уж мы приняли решение идти путём импортозамещения, то нужно самостоятельно строить собственные современные производства микроэлектроники, разрабатывать всё требуемое ПО.

А если уж и развивать сотрудничество с лояльными странами, то с теми, кто сможет нам помочь с технологиями, которых не хватает. Это однозначно Китай и Индия. Китай уже высокотехнологичная держава. Несмотря на то, что Индия ещё слаба, она всеми силами стремится стать высокотехнологичной страной — производителем оборудования. Поэтому на горизонте 10–15 лет — это очень перспективный партнёр для России.

Энергетика — технологически сложная и критически важная отрасль. С уходом зарубежных компаний из России мы лишились не только самого оборудования, но ещё и технической поддержки, которая была необходимой для установки и поддержания работоспособности того оборудования, которое уже установлено на российских энергообъектах. Так что с этой точки



зрения параллельный импорт в электроэнергетике не решит эту проблему. Кроме того, параллельный импорт не гарантирует нам качество и оригинальность ввезённого оборудования, а установка некачественного на объектах критичной инфраструктуры чревата высокими рисками, вплоть до человеческих жертв, не говоря уже о финансовых потерях для энергокомпаний.

И, наконец, параллельный импорт в электроэнергетике в итоге будет способствовать ухудшению качества электроэнергетической инфраструктуры, а у нас в России она на сегодня лучшая в мире. Кроме того, курс на импортозамещение, которым мы все сейчас пытаемся идти, рискует остаться просто красивым термином.

Единственное, что может оправдать параллельный импорт в энергетике — это закрытие срочных энергообъектов. Но опять же, оборудование поставят, объект введут в эксплуатацию, а обслуживать его будет некому. Поэтому, если есть возможность не закрывать объекты, а сдвинуть сроки сдачи и перестроиться, то лучше это сделать и в дальнейшем использовать уже российское оборудование.

**— Как, по-вашему, должен измениться внутренний рынок электротехнического, коммутационного и информационно-технического оборудования?**

— Сейчас отечественные компании должны предложить те продукты, которые будут удовлетворять потребности клиента, а клиент, в свою очередь, должен перейти на российский продукт, согласно указам президента. В информационно-техническом оборудовании сейчас наблюдается сильное смещение на кибербезопасность, а с учётом текущей мировой обстановки этот акцент будет только усиливаться. Мы уже наблюдаем запрет на использование зарубежного ПО в государственных структурах и крупных компаниях с госучастием. Таким образом, компании вынуждены будут много инвестировать, чтобы уйти от зарубежных ПО и стать полностью российскими.

На примере нашей компании могу сказать, что мы ещё до всей этой ситуации приняли решение строить наши программные решения для электроэнергетического рынка на отечественном ПО, и в результате не прогадали. Сейчас наши программные продукты полностью отвечают современным требованиям и выигрывают с точки зрения кибербезопасности.

**— Что именно предлагает российскому рынку ваше предприятие?**

— АНТРАКС — научно-производственное предприятие, более 30 лет работающее на рынке электрооборудования. Мы сами разрабатываем и производим системы диагностики линий электропередачи, инди-

каторы короткого замыкания, доля российского рынка которых составляет 55 %, устройства контроля фидера, оборудование управления и мониторинга для трансформаторных подстанций, а также интеллектуальные системы телемеханики.

Основной акцент делаем на комплексные решения, предлагая компаниям цифровые программы повышения надёжности электроснабжения потребителей. Наши инновационные разработки и комплексные решения в десятки раз снижают время отключения социально значимых объектов инфраструктуры, существенно сокращают количество аварийных ситуаций, гарантируют качество электроснабжения и обеспечивают безопасность жизни людей.

Техническая поддержка нашего оборудования на объектах заказчика является неотъемлемым критерием успешного сотрудничества с клиентами. Она построена на базе риск-ориентированного подхода.

Отдельное направление развития компании — разработка программных решений и мобильных приложений для создания интеллектуальных наблюдаемых сетей, обеспечивающих информационную безопасность энергообъекта.

Наше оборудование успешно эксплуатируется в крупнейших электросетевых, нефтегазовых и ресурсодобывающих компаниях, таких как «Россети», «Сетевая компания», «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «СУЭК», «Уралхим» и других, и представлено более чем в 25 странах мира.

**— Планируете ли расширять спектр продуктов и производственные мощности?**

— Конечно. Здесь мы работаем в двух направлениях. Первое — занять те востребованные ниши, из которых ушли иностранные компании. Второе — коллаборация с другими российскими компаниями, с которыми мы сможем предложить клиенту максимально комплексное решение, которое полностью закроет его потребности. Например, для нас сегодня очень интересна работа с отечественными компаниями, которые занимаются именно производством ПО. Это очень перспективное с точки зрения технологического и финансового роста направление. Работая в этих двух направлениях, мы сможем увеличить свои производственные мощности минимум в два раза. На сегодняшний день они составляют около 3000 кв. м.

**— За счёт чего вашей компании удаётся сохранять объёмы экспорта?**

— Основной рынок наших зарубежных клиентов — это лояльные к нам страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, страны Ближнего Востока и некоторые государства Восточной Европы. Между нами



сегодня нет экономических ограничений, и наши клиенты сохранили политический нейтралитет. В этом смысле нам повезло.

— Как будете решать вопросы стандартизации и сертификации в условиях, когда профильные иностранные организации отказались с нами работать?

— Если мы говорим о сертификации для возможности осуществлять поставки за рубеж, то ситуация усложнилась. Потому что в тех странах, которые сохранили к нам лояльность, например Турция и Китай, нет таких лабораторий, в которых можно провести необходимые испытания.

Наша компания успела пройти все необходимые испытания и получить сертификацию на основную часть оборудования, которое интересно нашим зарубежным партнёрам. Но ежегодно мы обновляем линейки индикаторов аварийного процесса, мониторов фидера, которые также нуждаются в прохождении сертификации. По нашим данным, в Европе ещё есть лаборатории, которые готовы проводить необходимые для получения всех документов испытания. Как раз сейчас мы сотрудничаем с такой лабораторией в Словении.

Если же мы говорим про внутренний рынок, то тут ситуация никак не поменялась. Все процедуры сертификации мы как проходили на территории России, так и будем проходить. Однако сейчас важно сохранить систему внутреннего стандарта качества на высоком уровне, чтобы объявленная политика импортозамещения реализовывалась и уход европейских и американских брендов с рынка не стал просто заменой на некачественные импортные товары и не ударил по электроэнергетической отрасли.

— Ощущаете ли вы меры поддержки от правительства? В чём это выражается?

— Если мы говорим о малом и среднем предпринимательстве, то пока я не ощутил мер поддержки в текущей ситуации. Весомая поддержка была оказана

на правительством во время пандемии COVID-19, когда был принят ряд мер, например выплата страховых взносов для субъектов МСП стала рассчитываться по сниженным тарифам. Эти меры продолжают действовать, и они действительно ощутимо снизили нагрузку на наш бизнес.

— Насколько уверенно чувствует себя реальный бизнес в нынешних условиях? Есть ли понимание, как выстраивать политику в принципиально новой ситуации?

— Очевидно, что в сложившихся условиях чувствовать уверенность в завтрашнем дне невозможно. Мы живём и ведём бизнес в негативном тренде. Несмотря на то, что энергетические объекты продолжают строиться и вводиться в эксплуатацию, с точки зрения макроэкономики государство теряет источники дохода, а это напрямую влияет на общую покупательскую способность населения. По моим оценкам, ситуация с каждым месяцем будет ухудшаться, и экономика может перейти из стагнации в стадию рецессии. Очень много будет зависеть от скорости выстраивания новых логистических каналов, цепочек, умения быстро перестроить производства и нарастить компетенции. Здесь будет значительно влиять политика и помощь государства реальному сектору — локальным производственным компаниям.

Мы в существующих трендах падения экономики и импортозамещения для полноценного развития бизнеса считаем важным делать акцент на экспорт с локализацией в лояльных к нам странах, с которыми мы сможем обмениваться как материальными и интеллектуальными ценностями, так и финансовыми потоками. Схема достаточно сложная, но именно её можно использовать как точку роста наших зарубежных продаж с одной стороны, а с другой, — полученную прибыль вкладывать в поддержание и развитие внутреннего бизнеса в России.

— Спасибо за интервью.

Беседовала Юлия ДИНОВА

