

## **Лидерство в редукторостроении остается за Западом или Что делать редукторной России?**

**А.П. Яковлев («Нефтегеофизика»)**

*Противостояние российских и зарубежных производителей редукторной техники на отечественном редукторном рынке за последнее время заметно обострилось. Запад уверенно наступает, не всегда ведя «честную игру». Российская конструкторская мысль все еще сильна, она значительно сильнее западной, но достаточно ли этого для выхода отечественной техники на ведущие позиции в мировых масштабах? Ответить на несколько вопросов по данной тематике мы попросили Александра Павловича Яковлева – специалиста крупной промышленной компании «Нефтегеофизика», о деятельности которой рассказывалось в одном из последних номеров журнала РИП.*

*– Александр Павлович, как Вы считаете, кто сегодня держит первенство в России – отечественный или западный производитель редукторной продукции?*

*– Однозначно на этот вопрос не ответить... Борьба за лидерство продолжается, причем импорт очень сильно наступает. Этому процессу вполне способствуют сложившиеся в России экономическая и политическая ситуации: сильнейшая вневедомственная раздробленность, отсутствие единой технической политики и политики в области стандартизации, отсутствие финансирования долговременных перспективных работ в сфере машиностроения и так далее. Ни одна организация не желает вкладывать деньги в проекты отраслевого масштаба (в том числе по редукторостроению), в создание государственных программ. Пока таких программ в России нет, запад умело этим пользуется.*

*– Каким образом?*

– Западные фирмы предлагают российскому потребителю комплексные конструкции на особых условиях. Продаются, например, технику лишь в том случае, если комплектующие к ней заказчик приобретет у определенной фирмы-партнера. Таким образом, одна зарубежная фирма, «зацепившись» на российском рынке, «тянет» за собой другую. И цепочка таких корпоративных сговоров становится бесконечной.

Западный менеджмент отлично отлажен. Немаловажен и тот фактор, что действует он на политическом уровне. Умелые менеджеры заинтересовывают российских чиновников, от которых зависит принятие решений о приобретении той или иной партии импортного товара, действуя самыми разными методами. Делаются, например, так называемые «откаты» продукции.

**– По сути – взятки?**

– Да, причем западные компании используют для достижения своих целей не только явные, но и скрытые приемы.

Приведу пример. Долгое время западный бизнес не мог завоевать на отраслевом уровне нишу нефтегазового сервиса (бурение скважин) в России. В конечном итоге сделать это ему удалось благодаря организации в Москве на высшем уровне школы, в которой стали бесплатно обучаться дети чиновников, от которых зависело принятие решения о выводе импортной продукции на данный рынок. В результате сегодня зарубежные фирмы владеют 30% рынка нефтесервиса в России.

Импорт действительно очень сильно наступает, давит, лоббирует. Это касается не только сферы продаж, но и производственной сферы. Посмотрите, насколько грамотно западные производители используют самые разные мелочи, вернее сказать – производственные нюансы, которые российские коллеги зачастую считают мелочами! Но мелочей в производственном процессе не бывает.

**– Что включает в себя понятие «мелочи»?**

– Например, всяческие сервисные услуги, которые экономят время покупателя, создают дополнительные удобства при эксплуатации техники и т.д.

Это могут быть специальные устройства (например, печатные платы), встроенные в базовую несущую конструкцию, и многое другое.

***– Но ведь и цены на отечественную технику ниже. Разве это не компенсирует вышеуказанное преимущество западных производителей?***

– К сожалению, и здесь ситуация кардинально меняется не в пользу отечественного потребителя. Если раньше российская техника выигрывала по цене, то теперь этого преимущества в большинстве случаев нет. Причина в том, что в России постоянно дорожают материалы, комплектующие, и, следовательно, – готовые изделия, в то время как цены на многие образцы импортной продукции год от года падают в разы.

Не возникает сомнения тот факт, что приобретение качественных отечественных редукторов является для потребителя более выгодным практически во всех отношениях. Они не требуют адаптации, специально под них создаются различные переходы, посадочные стыковки и т.д. Но, к сожалению, российская техника стала стоить дороже. Даже с учетом специальной «подгонки» под отечественное оборудование, стоимость импортной продукции оказывается зачастую более низкой.

***– Насколько безвыходной для нашей страны Вы считаете сложившуюся ситуацию?***

– До тех пор пока в России сильна конструкторская мысль (а у нас она развита значительно сильнее, чем на западе) у российских производителей есть все шансы выйти в лидеры на мировом рынке. Сложность заключается в том, что зарубежные фирмы технологически лучше вооружены. Они идут на шаг впереди, в то время как в нашей стране все еще применяются устаревшие технологии и оборудование, что вызывает определенные трудности в реализации проектов на стадии производства.

В подтверждение сказанного приведу опыт сотрудничества нашего предприятия с НТЦ «Редуктор», куда мы часто обращаемся. В последний раз обращались с просьбой об усовершенствовании действующей конструкции. Специалисты НТЦ – молодцы! Все, начиная от конструкторов и заканчивая генеральным директором В.И. Парубцем, были задействованы в поиске путей оптимального

решения задачи с тем, чтобы существующие при эксплуатации нашей техники проблемы были в дальнейшем исключены.

Задача была успешно решена: конструкция доведена до совершенства (убран лишний зазор в зацеплении и др.). Что главное, изначально, прежде чем приступить к выполнению данной работы, сотрудники НТЦ устранили ошибки в стандартах, в соответствии с которыми мы проводили расчеты. Это был действительно скачок, прорыв! Еще одно подтверждение тому, насколько сильна в России конструкторская мысль. Неравнодушное отношение к заказчику, грамотный творческий подход к делу выгодно отличают НТЦ «Редуктор» от других редукторных фирм-производителей. Именно по этой причине наше предприятие заказывает в НТЦ требуемую специфическую продукцию.

В настоящее время на стадии проектирования находятся оригинальные устройства, изготовление которых мы, безусловно, доверим специалистам этой фирмы.

***– Ваша фирма приобретает как отечественную, так и импортную технику. Какая из них ближе лично Вам?***

– Как разработчику мне, безусловно, ближе свои отечественные редукторы, и от радно, что НТЦ «Редуктор» принимает самое непосредственное участие в восстановлении отечественного машиностроения. Работа в данном направлении предстоит колоссальная, и очень важно, чтобы российские предприятия участвовали в ней сообща.

Почему важно – объясню. Сейчас, скажем, нигде в России нельзя купить металлокерамические шестеренки. А потребность в них имеется, главным образом потому, что они не требуют столь тщательной смазки, как стальные колеса. Приобретение таких шестеренок «не по карману» любому отдельно взятому предприятию, но эта задача вполне решаема на межотраслевом уровне. Средства, выделяемые каждой отдельно взятой отраслью, смогут в итоге составить сумму, необходимую для покупки необходимого для всех участников дорогостоящего оборудования. Само собой, кто-то должен взять на себя роль организатора данной работы.

***– Какой путь развития редуكتورной России видится Вам оптимальным?***

– Нужно взять в практику создание на межведомственном уровне государственных комплексных программ по каждому промышленному направлению. Это не означает, что разработка таких программ должна финансироваться исключительно из средств государственного бюджета. Задача государства – скоординировать деятельность различных организаций, а финансирование может осуществляться в чем-то – из бюджетных средств, в чем-то – за счет частного бизнеса. Единственное исключение можно отнести к оборонному комплексу. На его развитие должна быть выделена 100% государственная субсидия, поскольку это – закрытая ниша, не представляющая интереса для частного бизнеса ввиду невозможности получения какой бы то ни было прибыли.

Должны создаваться межведомственные рабочие группы, объединяющие не чиновников, а разработчиков, изготовителей, потребителей и стандартизаторов. Необходимо организовывать отраслевые и межотраслевые технологические центры. Аналогичная связка должна быть образована по каждой отрасли промышленности.

Только такая практика позволит каждому российскому предприятию «вылезти» из «своего собственного болота», а России – противостоять натиску импортной продукции.