

О ТРУДНОСТЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ



АО «ПТС» не понаслышке знает процессы, связанные с непростым вопросом, касающимся процессов импортозамещения. Для достижения конечной цели – создания продукции, не просто вписывающейся в категорию «цена-качество», а продукции конкурентной, качественной, за которую не стыдно, – одного желания мало, придется как следует попотеть.

Игорь ГОНЧАРЕНКО,
главный специалист направления
ТЭК АО «ПТС»

Во-первых, наши производственные предприятия не располагают всеми необходимыми технологиями. Во-вторых, не секрет, что даже если мы идем на затраты, приобретая высокотехнологичное оборудование, то где взять специалистов, умеющих на нем работать?

Решив первую и вторую задачу, мы столкнемся с самой труднореализуемой проблемой – комплектующие материалы и сырье, которые российский рынок не производит. Кто-то скажет: ну, вот, мол, открыл Америку. Может и так, но вышесказанное говорит о том, что зачастую производственные компании не идут в проекты импортозамещения именно по этим причинам. Добавив еще риски, связанные с негарантированными объемами закупок, отсутствием Госзаказа, получаем картину вялотекущего процесса, который мало кому нужен.

Более того, когда решены все три проблемы, остается малость – испытать готовое изделие или его ключевые узлы на прочность к воздействию агрессивных, токсичных, отравляющих (например, сероводороду H_2S) веществ. Опять открываю Америку – это не представляется возможным. В России нет аккредитованных лабораторий, способных выполнить эти задачи!

Для того, чтобы развязать этот клубок проблем, необходим формализованный, конкретизированный диалог между заказчиком и производителем. Поясню: формализованный – значит, договорной, с определением затрат на конкретный перечень импортозамещаемой продукции со стороны заказчика и затрат производителя. В настоящее время у нас, производителей, есть запросы на заполнение различных анкет, пункты которых очень далеки от реальности процессов импортозамещения. Нам нужно понимать готовность компаний ТЭК к совместной конкретной работе. И здесь тоже есть особенность: если в процессе поставок приоритетные решения будут принимать только службы закупок, то вся совместная работа – коту под хвост. Мы уже обоглились на одной из компаний ТЭК, активно осваивающих Ямал, когда специально для них по запросу создали зимние БОП, удовлетворяющие пользователей, а в результате закуп произошёл по критерию наименьшей стоимости. Поясню: наша спецодежда была изготовлена из натуральных материалов (шерсть, овчина и др.), а

закупили более дешевые, с разницей всего на 1500 р., из искусственных материалов с меньшим сроком службы. Такой подход обеспечения пожарно-спасательных служб для нас неприемлем. Если есть запрос на качество, то извольте за него платить. Кстати, более 10 сотрудников этого пожарно-спасательного подразделения обратились к нам с просьбой закупки наших зимних БОП на личные средства.

Соглашусь, что сложных и нерешенных вопросов много, но это путь, который мы обязаны не просто пройти, а преодолеть его с победой. Может быть, имеет смысл обсудить сложившуюся ситуацию, например, на предстоящей Всероссийской конференции «Пожаровзрывобезопасность и защита от ЧС объектов ТЭК», которая пройдет в феврале? Со стороны АО «ПТС», мы готовы поделиться нашим положительным опытом создания новой серии дыхательных аппаратов на сжатом воздухе ПТС «ПРОФИ-МГ», рассматриваемых как продукт импортозамещения для подразделений ООО «Газпром газобезопасность» и других подразделений ПАО «Газпром», рассказать о том, как опыт профессионалов, эксплуатирующих сложную технику, воплощается в высокотехнологичную продукцию. Думаю, у многих заинтересованных сторон появится возможность избежать тех шишек, которые мы уже набили, стремясь достичь положительный результат с максимальной эффективностью и минимальными затратами. 



ПТС, АО
142184, МО, Подольский р-он, Лаговское с/п,
дер. Слащево, владение 1
Тел./факс: (495) 744-000-3
E-mail: info@pto-pts.ru
www.pto-pts.ru