

В 2009 году на энергетическом пространстве России появилась новая структура – ПО «Форэнерго». В ее состав входят ведущие предприятия отрасли и в том числе крупнейшая компания по производству линейной арматуры ЗАО «МЗВА», которой в этом году исполнилось 10 лет с момента основания. Мы обратились к **Николаю Карасёву**, председателю Совета директоров ЗАО «МЗВА» и президенту ЗАО ПО «Форэнерго», с просьбой рассказать о том, как отрасль вышла из кризиса в непростые перестроечные времена и как сегодня компании удается прочно держаться на позициях флагмана отрасли.

Мы должны мыслить государственно

– **Николай Алексеевич, сегодня вашу компанию смело можно назвать лидером отрасли.**

– А десять лет назад ситуация была радикально другой. Отрасль производства высоковольтной арматуры и изоляторов в советское время была, естественно, монополизирована, существовало производственное объединение ПО «Электросетьизоляция», в состав которого входил целый ряд заводов на Украине (в основном) и в России. После распада Советского Союза развал отрасли начался практически мгновенно, причем сначала от возникшей дестабилизирующей ситуации пострадала Украина. В России ситуация сложилась несколько лучше, с учетом того, что у нескольких неразрушенных заводов на территории страны остался некоторый объем заказов. Естественно, в тех условиях отрасль была не в состоянии обеспечить рост производства, о выпуске новых видов продукции не приходилось даже мечтать. Параллельно в России появилось направление арматуры для самонесущих изолированных проводов (СИП), и почти сразу образовалась «большая тройка» западноевропейских компаний: Ensto, Tycso (бывший Simel) и Niled. Они стали предлагать арматуру для низковольтных линий. Фактически благодаря им это направление и появилось. Вот в этот момент на рынке появились мы – команда относительно молодых руководителей из военно-промышленного комплекса. Особенность нашего коллектива заключалась в том, что мы, обладая определенным уровнем знаний, находились на таком уровне технологического понимания, что многие технические проблемы для нас таковыми не являлись. Поэтому мы оказались подготовленными к тому, чтобы, взявшись за разработку низковольтного направления, начать конкурировать с французами и финнами. С

2002–2003 года мы сформировали линейку арматуры для самонесущих изолированных проводов, с 2004 года плотно обосновались в этой нише и сегодня входим в тройку крупнейших игроков на рынке арматуры для СИП. Вначале мы, естественно, пошли по пути повторения импортных аналогов, но сегодняшняя наша линейка – это плод самостоятельной, подробной конструкторской, технологической проработки.

– **С чего вы начинали свое производство?**

– Начинать со своей опытно-механической базы, с небольших инвестиций, но уже в 2002–2003 годах мы приняли решение о вложении крупных инвестиций в это направление и купили производственную площадку в Нижегородской области – это город Чкаловск, север Нижегородской области, примерно в 450 км от Москвы. Прекрасное место на берегу Горьковского водохранилища. Но купили мы фактически участок земли, на котором стояло несколько сараев. Завод мы строили практически с нуля. Но у нас было главное преимущество – кадры, которые остались от завода ВПК, который в начале перестройки, в лихие годы, потерял в численности в четыре раза и полторы тысячи высококвалифицированных сотрудников, обученных и воспитанных школой военно-промышленного комплекса, остались не у дел. На них мы и делали ставку. Сегодня в Чкаловске у нас две производственные площадки. На 70% это новые цеха, новое технологическое оборудование, и примерно четверта с небольшим человек составляет коллектив. Наверное, опыт ВПК позволил нам выработать правильные подходы и в освоении новых изделий – от наших конкурентов мы еще отличаемся и большей номенклатурой: выпускаем около 1000



НИКОЛАЙ КАРАСЁВ,
Председатель Совета директоров
ЗАО «МЗВА», Президент ЗАО ПО
«Форэнерго»

наименований. Ключевые направления – это арматура СИП, арматура нового поколения для воздушных линий (как называют ее «западники»), среднего напряжения (10, 20, 35 кВ), включая компактные линии. Затем традиционная арматура, арматура для воздушных линий связи с волоконно-оптическим кабелем, грозозащита линий и так далее. Для того чтобы в полной мере понять специализацию нашего предприятия, надо понять следующее: мы хотели и хотим изменить концепцию линий передачи, поменять конфигурацию ЛЭП. Мы начали с того, что линия электропередачи должна быть современной. Посмотрели, что делается для этого на Западе, увидели целый ряд существенных модернизационных резервов и начали движение в этом направлении.

– **Почему сегодня, находясь в составе производственного объединения, вы имеете свое производство полимерных и стеклянных изоляторов?**

– Потому, что наша концепция – дать все необходимое и взаимоувязанное в едином комплексном инженерном решении. Просто арматура или изоляторы нас не интересуют. Изоляторы интересуют нас вместе с арматурой «МЗВА» и в составе какого-либо передового решения по линиям. Мы отработываем разные варианты: компактное расположение изоляции, компактное расположение проводов, грозозащита этих проводов, защита от птиц или птиц, как сейчас принято говорить, от поражения электрическим током, то есть линия – комплексная проблема, и ее надо комплексно решать.

Наиболее удачные, скажем так, полигоны, на которых нам удалось поработать вместе с нашими близкими партнерами и в которых есть очевидно положительный результат, это «Газпром». Начиная с 2003 года мы с партнерами комплектуем значительный объем «вдольтрассовых» линий газопроводов «Газпрома». «Газпром» – предприятие, которое располагает достаточными финансовыми ресурсами, они готовы экспериментировать – ведь за эти семь лет идеология производства менялась фактически три раза, и сегодняшние линии, которые строятся «Газпромом», на мой взгляд, более прогрессивные, нежели те, что делаются на Западе. В десятикиловольтных линиях мы используем то, о чем много говорят, но еще не делают в России, – так называемые изолирующие траверсы. Мы используем самые передовые способы грозозащиты, укрепления проводов. Все это в комплексе «Газпром» благодаря нам успешно внедряет, эксплуатирует, и это дает совершенно конкретный экономический эффект.

Кроме того, мы располагаем крепкой конструкторской, технологической школой и в составе наших предприятий, и в «МЗВА» в том числе. Так же нашим партнером является специальная структура – «СКТБ по изоляторам и арматуре», предприятие, ведущее свою историю от советского ПО «Электросетьизоляция». Сотрудники этой организации носители лучшей советской, русской инженерной школы. Но я хочу сказать о том, что хорошие разработки – это только половина успеха, вторая половина – воспроизвести все в «металле», а для этого нужна технология изготовления. И вот тут, я считаю, нам есть чем гордиться. У нас стоят самые современные линии по производству пластмасс и литью алюминия. Если говорить про антикоррозийные покрытия, то мы применяем термодиффузионное цинкование, для механической

обработки используем станки с числовым программным управлением. Только так, другого подхода быть не может.

– **Сегодня на любой рынок проникают китайцы.**

– Мимо нас они тоже не прошли. Очень много дешевой китайской продукции появилось на нашем направлении, и в ответ европейские коллеги вынуждены работать над снижением себестоимости и цен.

Они пытаются упрощать состав материалов, упрощать конструкции, использовать свои аутсорсинговые программы в Юго-Восточной Азии и уже оттуда ввозить в Россию свои изделия. А наше качество как минимум неизменно, и, соответственно, в низковольтном диапазоне продажи «МЗВА» неуклонно растут, наш бренд стал узнаваемым на энергетическом рынке. Но, к счастью, сегодня Китай стал менее перспективным для экономических экспансий. Сегодня в качестве перспективных регионов «западники» видят, например, Индию, Россию. Уже можно говорить о том, что у Китая не так много преимуществ перед Россией, причем ситуация меняется быстро. Россия становится более конкурентоспособной.

– **Но у Китая есть одно несомненное преимущество: правительство страны поддерживает те компании, которые выходят на западные рынки.**

– И поддерживает компании, которые активно работают и на внутренний рынок, занимаясь импортозамещением. Это очень большая, серьезнейшая проблема. А российские производители в это время работают не благодаря государственной поддержке, а вопреки, скажем, государственной политике. Я приведу такой пример. В августе прошлого года мы запустили завод стеклянных изоляторов – подобное событие было в РСФСР 50 лет назад. Казалось бы, это должно было привлечь внимание, например, руководства Федеральной сетевой компании, в подведомственном хозяйстве которого появился новый современный завод. Этот проект обошелся нам более чем в 500 млн. рублей, оборудование на 90% не имеет аналогов в России – так проявите к нему интерес! Интерес, к сожалению, никакого не было. Мало того, мы с огромным трудом провели аттестацию продукции предприятия в «ФСК»!

Так получилось, что у ряда наших руководителей базовое, первое образование – военно-морское, а военные

моряки – люди, которые привыкли мыслить государственно. К сожалению, в России сегодня очень мало государственной политики. Расчет, как всегда, на то, что в нашей стране есть оптимисты и патриоты, благодаря которым все как-то крутится и двигается.

– **Вашу область можно было бы назвать узкой, но без нее просто не существует задачи электроэнергетики. Есть проблемы, которые беспокоят вас сегодня больше всего в вашей сфере?**

– Безусловно, они есть. Учитывая специфику нашего бизнеса, я скажу про состояние линий: мы думаем об этом, без преувеличения, каждый день, потому что изношенность основного фонда в отрасли (а это линии и подстанции в первую очередь) катастрофическая. А ведь линии – это важнейший элемент энергетической транспортной системы. На сегодня она крайне несовершенна с точки зрения потерь, отдачи и требует решительной модернизации. Система должна передавать больше, терять меньше, как любая транспортная система. С одной стороны, нас это вдохновляет, потому что в этом направлении можно двигаться постоянно, шаг за шагом, и это будет давать конкретный экономический результат. Безусловно, мы работаем со всеми отраслевыми техническими предприятиями – это и «НТЦ электроэнергетики», и «ВЭИ им. Ленина», и «ОРГРЭС». Мы представляем себе подробно уровень квалификации этих специалистов и там, где это возможно, взаимодействуем с ними.

– **Мы начали наш разговор с того, что десять лет назад массовое строительство ВЛ с СИП казалось почти романтической сказкой. Сейчас это абсолютная реальность. Вы с оптимизмом смотрите в ближайшее будущее?**

– Несомненно. Я хочу сказать, что рынок арматуры для самонесущих изолированных проводов в денежном выражении сегодня примерно равен рынку арматуры, включая изоляторы, для линий других более высоких классов напряжения. Сегодня это очень большой рынок. И количество игроков увеличилось, и уровень ценовой конкуренции резко увеличился. Следующим этапом будет, я надеюсь, рост технического уровня. Для нас это стратегический рынок, с ним мы связываем свое существование, и у меня нет поводов не испытывать оптимизма по поводу нашего будущего.

Беседавал Алексей Иванов