

- Николай Анатольевич, в этом году пройдет очередной салон «ЭКСПО 1520» в Щербинке. Что ожидаете от него в плане продвижения вашей инновационной продукции на рынок колеи «1520»?

– Несмотря на то, что, в принципе, все деловые контакты у нас достаточно хорошо налажены, любые мероприятия, подобные «ЭКСПО 1520», так же, как и выставка InnoTrans в Берлине, которые, кстати, проходят поочередно через год, очень важны в этом плане. Конечно, мы каждый раз выставляем там новую продукцию, напоминаем о себе с тем, чтобы закрепить свое положение на рынке. Естественно, будем продолжать работу в этом направлении.

– Как вообще оцениваете конкурентоспособность тормозной продукции МТЗ ТРАНСМАШ на российском рынке и в целом на «пространстве 1520»?

– Я высоко оцениваю конкурентоспособность нашей продукции на российском рынке и «пространстве 1520». По-моему убеждению, у нас присутствует оптимальное соотношение «цена-качество». Наше качество отмечено различными наградами, в том числе, и «Премией правительства в области Качества». Излишне говорить, что наша «Система менеджмента качества» подтверждена сертификатами ИСО-90001 с 2002 года, ИРИС с 2011 года (второй в России).

Кроме того, завод имеет 96-летнюю историю и огромный опыт в проектировании и изготовлении тормозного оборудования. К сожалению, так называемые «конкуренты», которые периодически появляются на нашем рынке, занимаются копированием нашей продукции. Иногда с небольшими изменениями. То есть, пытаются «откусить» кусочек рынка, предлагая продукцию по более низкой цене. Естественно, оригинал, по определению, не может стоить дешевле своей копии. При этом они пользуются тем, что правила нашего рынка еще не окончательно сформировались, особенно в плане добросовестной конкуренции и защиты интеллектуальной собственности.

Что касается конкуренции на нашем рынке со стороны иностранных производителей, то сегодня о ней трудно говорить как о полноценной, но нашим зарубежным партнерам надо отдавать должное. Но еще раз подчеркнем, что сегодня мы чувствуем себя на рынке достаточно уверенно.

– Сегодня на самом высоком уровне многое говорится об импортозамещении, реализуется и программа поддержки транспортного машиностроения в рамках распоряжения Правительства РФ N 57-р от 21 января 2016 года. Как проводимая государством политика отразилась на вашем предприятии, какие еще вопросы требуют своего практического решения?

– Что касается поддержки транспортного машиностроения, то мы, конечно, на себе это почувствовали. В первую очередь отметил бы, что выросли объемы, выпускаемые нашими вагоностроителями, а их увеличение соответственно положительно сказалось и на нас. Введены и льготные тарифы, в частности, на перевозки в инновационных вагонах. Увеличились и закупки локомотивов, особенно это касается 2ТЭ25Км производства БМЗ, предназначенного для эксплуатации в условиях БАМа. И тоже с нашим оборудованием. Тут все очевидно. И поскольку мы являемся поставщиком комплектую-

Потребители для нас все равны, независимо от объема заказа

Генеральный директор ОАО МТЗ ТРАНСМАШ Николай Анатольевич Егоренков накануне важного для железнодорожной отрасли международного форума «ЭКСПО-1520» дал исчерпывающие ответы на вопросы нашего корреспондента, которые будут интересны нашим читателям.

щих, в частности, тормозного оборудования, то, соответственно, любое увеличение объемов продукции транспортного машиностроения отражается и на нас. Так что программа господдержки работает, и об этом свидетельствует то, что объемы выпуска грузового вагоностроения значительно выросли – по сравнению с 2014 годом в два раза.

А что касается импортозамещения, то у нас ранее практически и не было подвижного состава, оборудованного иностранными тормозами. Но мы разработали и начали поставлять свою новую тормозную систему для электропоезда ЭС2Г «Ласточка» взамен тормозов Knorr-Bremse. Так что, начиная с 45-го состава, на МЦК «Ласточки» бегут уже с нашим тормозным оборудованием. При этом мы являемся разработчиком и производителем системы управления тормозами. Впервые в России были применены дисковые тормоза российского производителя АО «Транспневматика», но в составе нашей тормозной системы. Таким образом, на «Ласточке» имеет место 100% импортозамещение всей системы управления тормозами.

– Насколько, на ваш взгляд, важна помощь производителям от государства в плане продвижения продукции в страны СНГ и дальнего зарубежья, и какое значение имеет принятая на уровне Минпромторга Стратегия развития экспорта железнодорожного машиностроения?

– Такие документы крайне нужны и важны. Это очень серьезная поддержка транспортного машиностроения именно в плане экспорта, и касается она нас напрямую. Тем

более, что мы подходим к завершению разработки тормозной системы вагонов по стандартам UIC (МСЖД) и сейчас на очереди сертификационные испытания в Европе. Стоит это достаточно серьезных денег. На эту тему у меня был разговор на прошлом InnoTrans с Александром Николаевичем Морозовым, замминистра Минпромторга. Мы заручились от него поддержкой в части субсидирования затрат на продвижение нашей продукции, проведения сертификационных испытаний, закупки стендов и оборудования. Сертификационные испытания пройдут в Европе.

О месте проведения пока говорить преждевременно, тем более что европейцы защищают свой рынок более тщательно, чем мы свой. Но мы уже сейчас чувствуем попытки иностранных производителей любыми путями заблокировать нам продвижение нашей продукции. Приведу такой пример: чтобы западному производителю попасть на наш рынок, достаточно обратиться в наш Регистр сертификации, заплатить деньги, провести испытания на стендовом оборудовании. И все. Через некоторое время можно получить сертификат.

В Европе для того чтобы получить сертификат, надо провести сертификационные испытания непосредственно на подвижном составе, который должен пробежать не менее 500 тыс. км по европейской территории, причем за это время вообще не должно быть ни одного замечания. И это не говоря о других препонах. Но и получение сертификата еще не гарантирует эксплуатацию изделия в Европе. Ведь и после его

получения нужно будет получить разрешение на работу в Европе.

– Ваше предприятие – активный участник НП «ОПЖТ», которому в этом году исполнилось 10 лет. Что оно вам дало и каким вы видите ваше дальнейшее взаимодействие с ним? И еще хотелось бы узнать ваше мнение по поводу участия в нем иностранных предприятий, хотя изначально вроде бы считалось, что иностранцы могли присутствовать только в роли наблюдателей, привлеченных экспертов?

– Кстати, хорошо помню, как создавалось НП «ОПЖТ». Создать его предложил Валентин Александрович Гапанович на одном из НТС ОАО «РЖД», на котором я как раз присутствовал. Действительно, изначально при создании ОПЖТ одной из основных была идея о поддержке отечественного производителя, а те, которые локализованы в России, т.е. те, кто имеет у нас непосредственно производство. А значимость площадки ОПЖТ, ее важность трудно переоценить.

Помимо основной идеи – защиты отечественных производителей – она взяла на себя разработку в первую очередь стандартов, обсуждение и утверждение планов и необходимых документов, причем в различных структурах. Это также и работа в части повышения качества и продвижения инноваций. ОПЖТ имеет много комитетов, которые ведут плодотворную работу, что тоже нельзя не отметить. Отмечу,



конечно, комитет по грузовому подвижному составу под руководством Сергея Владимировича Калетина, а также четыре его подкомитета.

Нельзя не упомянуть и комитет по локомотивостроению, который возглавляет Владимир Викторович Шнейдмюллер, и другие комитеты. Мне, например, сегодня было бы очень трудно представить, как бы создавались те же самые российские стандарты без прохождения обсуждения в комитетах ОПЖТ. И эта площадка как раз и предоставляет для всех участников возможность провести именно на равных диалог без какого-либо диктата, независимо от размеров той или иной компании. А принимаем мы участие в работе практически всех комитетов Партнерства.

– Покупателями вашей продукции в России является не только ОАО «РЖД», но и компании-операторы, ремонтные предприятия, вагоностроительные заводы и пр. Как вы выстраиваете отношения со всеми участниками рынка с учетом того, что вопросы безопасности движения, до-

пуска на инфраструктуру, технической политики и т.д. диктует ОАО «РЖД», и они всегда остаются наиболее приоритетными?

– На мой взгляд, так и должно быть. Во главе проведения технической политики, в вопросах соблюдения безопасности движения должен стоять тот, кто эксплуатирует железные дороги, и, в первую очередь, это, конечно, ОАО «РЖД». И если этих функций у единого перевозчика не будет, то тогда и не будет соблюдаться безопасность. То же самое касается и технической политики, вопросов качества и т.д.

И здесь мы выстраиваем отношения, конечно же, на партнерских условиях, как поставщики и производители. Принцип у нас такой – покупатель всегда прав. И это, по-моему, основополагающий принцип вообще всех товарно-денежных отношений. То есть мы идем навстречу любым пожеланиям нашего клиента.

– Сегодня одним из известных производителей, и не только в России, является построенный с нуля Тихвинский вагоностроительный завод. Расскажите о вашем сотрудничестве с ТВСЗ?

– Прежде всего отмечу, что Объединенная вагоностроительная компания (ОВК), в которую входит ТВСЗ, создала инновационные вагоны. Один из признаков инновационности – увеличение гарантийного срока службы, в частности, для наших изделий до 8 лет. Завод, естественно, обратился к нам с соответствующим предложением. Мы провели цикл необходимых испытаний, причем в присутствии специалистов ЦТА. Нам удалось увеличить гарантийный срок наших изделий до 8 лет, причем, подчеркну, без увеличения стоимости прибора. И это именно гарантийный срок, а не декларативный.

– Сегодня многое говорится о контракте жизненного цикла продукции. В чем его смысл, какие при этом открываются возможности с переходом на него?

– Сам по себе контракт жизненного цикла крайне необходим. Смысл его в том, что производитель не только выпускает, но и продолжает следить за своим изделием на всем протяжении жизненного цикла, он отвечает за его работу.

Соответственно, ремонт и обслуживание также должен выполнять производитель, ведь никто, кроме него, не знает особенности своего изделия, тем более, что на него возложена и материальная ответственность на протяжении всего жизненного цикла. На мой взгляд, это крайне необходимо и важно, поскольку позволяет содержать технику в необходимом рабочем состоянии, а значит, уменьшает и количество отказов в работе, а эксплуатация становится более эффективной.

– Принимаете ли вы участие в работе комиссии вагонного хозяйства Совета по железнодорожному транспорту СНГ, чем она для вас может быть интересна?

– В работе этой комиссии мы не участвуем. Но для нас она интересна тем, что на ее площадке утверждаются правила эксплуатации и ремонта наших изделий, допуск наших изделий или их аналогов на всю сеть стран СНГ.

Это важнейший межгосударственный орган, где происходит равноправный диалог между железнодорожными администрациями стран СНГ, выстраиваются одинаковые правила эксплуатации на всем протяжении «колеи 1520» стран СНГ и Балтии. И установление на всей этой территории единых правил очень важно, потому что если начнется ка-



кой-то хоть малейший разброд, то это, в первую очередь, скажется на безопасности, экономической целесообразности эксплуатации.

– **А как вы выстраиваете свой диалог как раз со странами СНГ, какие из них для вас наиболее интересны?**

– Для нас интересны все страны. Кстати, отмечу, что три года назад мы победили в тендере на поставку тормозного оборудования для китайских грузопассажирских локомотивов, которые работают в Узбекистане. Тогда мы выиграли тендер у Knorr-Bremse. Кстати, в Узбекистане есть и другие китайские проекты, в которых мы тоже надеемся занять свое место.

– **Достаточно емким представляется сегодня и рынок стран бывшего соцлагеря. Насколько он для вас представляет интерес?**

– Я уже отмечал, как тяжело нам будет пройти сертификацию по UIC (МСЖД) и мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что в Европе нас не сильно ждут. Но как-то же было наше удивление на последней выставке InnoTrans, когда польские вагоностроители признались, что теперь будут внимательно отслеживать нашу продукцию, потому что существующие сегменты рынка в Европе уже себя исчерпали.

Отмечу также, что саму идею разработки по стандартам МСЖД нам подсказали на первом нашем InnoTrans в 2008 году. Для нас тогда стал открытием тот интерес, который был вызван нашим появлением, потому что попросту там о нас и не знали.

– **Есть ли у вас понимание того, как осваивать большой рынок**

лись по части модернизации тормозного оборудования даже тех локомотивов, которые в эту страну были поставлены Китаем.

– **Насколько для вас важен такой сегмент железнодорожного рынка, как пассажирские перевозки?**

– Он для нас крайне важен. А самое главное – участие в его работе крайне ответственно, потому что любые отклонения от норм при перевозке пассажиров не допустимы. А работаем мы с той же Федеральной пассажирской компанией очень плотно, можно сказать, в режиме онлайн. То же самое касается и пригородных компаний. Это, пожалуй, самый ответственный сегмент.

– **В начале разговора вы упомянули о контрафактной продукции. Как вы видите решение этой проблемы и как часто приходится с ней сталкиваться?**

– Сталкиваемся мы с ней постоянно. Эта очень серьезная проблема, и даже не в том смысле, что отбирает часть нашего рынка (по нашим скромным подсчетам, контрафакт составляет где-то 10% от общего объема поставок, по запчастям – 30–40%). Эта проблема прежде всего связана с безопасностью движения, потому что контрафакт поставляется под нашими знаками, под нашими чертежными номерами, но эти изделия не проходят абсолютно никакого контроля качества, и в любой момент может произойти отказ.

Я приведу такой характерный пример. В свое время совместно с тульским заводом резино-технических изделий мы разработали резиновую смесь. Закупаем ее



органы, но, как правило, наказание за это достаточно скромное.

И здесь еще одна опасность. Производятся и такие запчасти, которые трудно назвать контрафактными, они вполне легальные, подтверждены испытаниями, но они проходят под другими наименованиями и отсутствуют в конструкторской документации на наше оборудование. Это приводит к сборке в одном отдельно взятом депо, например, несертифицированного воздухораспределителя, что само по себе уже

его базе научно-технический центр. У нас есть примеры совместных крупных работ. Это, по сути, наука и производство в одном флаконе. Так что рассматривать МИИТ как просто кузницу кадров было бы совершенно неправильно. МИИТ – это не просто учебное заведение, а скорее научно-исследовательская организация с высочайшим интеллектуальным уровнем. И очень хорошо, что большую работу МИИТ проводит совместно с нами.

– **Возвращаясь к теме ЭКСПО 1520, хотел бы напомнить, что в рамках этого форума будет проводиться слет машинистов. Насколько для вас важно мнение именно тех, кто каждый день эксплуатирует локомотив, ведет поезд?**

– Оно не просто важно, но и крайне необходимо. И что машинистов приглашат на Щербинку – это очень правильно. Мы, в свою очередь, своих специалистов, в том числе и слесарей-сборщиков, также отправляем на Щербинку, чтобы каждый видел, где стоит их изделие, за которое они отвечают.

Ведь одно дело собирать изделие соответствующей конструкции, проверять на стендах, как оно работает, и совсем другое – приехать и реально увидеть его на подвижном составе, залезть, допустим, под пассажирский вагон и т.д. И здесь для нас крайне важно услышать мнения самих машинистов. Например, при разработке того же 130-го крана учитывались все нюансы вплоть до удобства работы и хода ручки джойстика.

У нас есть такая разработка, как 230-й кран, с которым мы в обязательном порядке знакомим машинистов, и они теперь просто в восторге от удобства управления, поскольку снимается огромная часть нагрузки при торможении. Поэтому такой диалог крайне важен. И этому в первую очередь способствует неформальное общение людей, например, наше участие в интернет-форумах машинистов.

– **Кстати, участие в таких форумах, как ЭКСПО 1520 и InnoTrans, это ведь еще и огромные затраты для предприятия, насколько они оправдывают себя?**



за рубежом? И, если, конечно, это не разовая заявка, то надо ли создавать какое-то СП, филиал или еще что-то?

– Согласен с вами в том, что мы еще только делаем первые шаги в плане проникновения на чужие рынки, поэтому объемы нам пока не позволяют создавать что-то подобное. В дальнейшем же, с увеличением объемов и получением сертификата UIC, нам придется для продвижения нашей продукции создавать свои представительства.

– **Сегодня многие производители спешат попасть на иранский рынок, а как у вас складываются отношения с этой страной?**

– С Ираном у нас всегда были прекрасные отношения. Мы еще в конце 90-х поставили первую партию своего тормозного оборудования именно для Ирана, при этом опять же немного потеснив Knorr-Bremse. И сегодня порядка 50% грузового подвижного состава там оборудовано нашей продукцией. Есть и такой факт, что иранские коллеги к нам обраща-

раз в год, причем минимальный объем закупки значительно превышает тот, что нам необходим. Соответственно, все наши изделия из этой смеси полностью прошли необходимые испытания, а на заводе в Туле введен приемочный контроль ЦТА.

Но тем не менее, только по нашим данным, в Регистре сертификации задекларировано 6 заводов, производящих РТИ под нашими чертежными номерами. Но это ведь изделия, которые не прошли необходимого цикла испытаний, особенно в составе наших изделий, хотя и поставляются под нашими номерами. Есть большие проблемы и с поставкой других запчастей на наши изделия. Назову хотя бы главные магистральные части, не говоря уже о тех, что снимаются со старых вагонов и на них перебиваются номера, красятся и уже по поддельным документам поставляются на ремонт. Да, в законодательстве есть даже соответствующие уголовные нормы, к нам обращаются и следственные

действия нарушением закона, поскольку законом поставка несертифицированного оборудования запрещена.

– **Нельзя обойти стороной сотрудничество с МИИТом, тем более если вспомнить, что на протяжении более десяти лет его ректором был выдающийся ученый в области управления тормозами Владимир Григорьевич Иноземцев.**

– Уважаемый Владимир Григорьевич был фактически автором воздухораспределителя 483А, кроме того, долгое время был членом совета директоров МТЗ ТРАНСМАШ. Но и после его ухода наши связи с МИИТом не только не прерываются, но еще и более укрепляются. Во-первых, совместно с МИИТом мы участвуем во многих работах, а сами миитовцы работают у нас. Кроме того, в июле 2015 года мы подписали с МИИТом договор о сотрудничестве.

Согласно договору, МИИТ создает на базе нашего завода научно-технический совет, а мы на



– Оправдывают, поскольку, подчеркну, что, начиная с 2008 года, т.е. с первого нашего участия в выставке InnoTrans, мы были крайне удивлены, в хорошем смысле, тем интересом, который проявили к нам иностранные производители. И после этого мной было принято решение в обязательном порядке, несмотря на затраты, участвовать в двух выставках – InnoTrans и ЭКСПО 1520. А потом добавилась еще и выставка в Индии.

– **Есть ли какие-то особенности в сотрудничестве с представителями путей необщего пользования?**

– На путях необщего пользования в основном работают маневровые локомотивы. Кстати, мы выпускаем специализированный воздухораспределитель, который предназначен именно для узкой колеи. Конечно, там не такие большие объемы, и неважно по большому счету, чтобы это было инновационное оборудование. Самое главное – чтобы оно исправно работало. Но у нас на предприятии давно заведено, что если кто-то заказывает хотя бы какое-то одно изделие, то это для нас такой же потребитель, как и все остальные. И это главное. Любкой к нам интерес – это и для нас такой же интерес. Причем это касается не только железнодорожного транспорта. Например, кран машиниста 325-го типа используется и на буровых установках.

– **И последний вопрос. Ваше предприятие уникально еще и тем, что находится в центре Москвы. Интересно, как у вас выстраивается диалог с московскими властями?**

– У нас, в принципе, нет с ними никакого недопонимания. Во-первых, наше предприятие ни в коем случае не нарушает исторический облик города. Во-вторых, полностью соответствует всем экологическим требованиям. В течение 2005–2012 годов мы провели огромную работу по выведению потенциально вредного оборудования за пределы Москвы.

Цех механообработки, заготовительное производство, гальваника – все это теперь за чертой города. Это было непросто и требовало огромных вложений. Причем пришлось выводить и наиболее емкое производство по сборке грузовых воздухораспределителей с тем, чтобы избежать увеличения грузопотока в пределах Москвы. В целом же правительство Москвы нас слышит, нас там ценят.

В прошлом году нам был присвоен статус промплекса. Такой статус позволяет иметь серьезные налоговые льготы, в частности, касающиеся налогов на прибыль, на недвижимость, так же нам предоставляется возможность направить высвободившиеся средства на техперевооружение, улучшение условий труда и т.д. За 3-й и 4-й квартал 2016 года, т.е. за время действия статуса промплекса, мы сэкономили на налогах 14 млн рублей.

Это, конечно, по меркам общего оборота не так и много, но все же есть и польза. Причем еще раз подчеркну, что мы не создаем для города никаких проблем – ни экологических, ни транспортных. Но и самому городу даем немало. Достаточно сказать, что являемся крупным налогоплательщиком и обеспечиваем занятость населения.

– **Уважаемый Николай Анатольевич огромное спасибо за подробные ответы.**

Беседу вели
Илья Серебряный
и Олег Сергеев