

Заказчик электрооборудования не всегда знает, что ему нужно, но он всегда прав

Высокий уровень конкуренции на белорусском электротехническом рынке заставляет его участников искать новые нестандартные подходы и методы для сбыта своей продукции. Компания «Белэлтика» — один из ведущих белорусских производителей комплектного электрооборудования. Как удаётся сохранять лидирующую позицию в сложившихся условиях? Какие проблемы «тормозят» развитие отечественного электротехнического производства? На эти и другие вопросы отвечает директор компании «Белэлтика», которой в этом году исполняется 15 лет, Виктор Павлович Чернухо.



ООО «Белэлтика» образовано в 1997 г.

Предприятие специализируется на разработке и производстве комплектного электротехнического оборудования для распределительных сетей до 35 кВ.

Изделия «Белэлтики» успешно эксплуатируются в сетях предприятий энергетики, промышленности, строительства, сельского хозяйства и транспорта, поставляются на объекты капстроительства в Беларуси и странах СНГ.

В. П. Чернухо родился 2 августа 1962 г. в Минске. В 1984 г. окончил энергетический факультет Белорусского политехнического института (ныне — БНТУ) по специальности «Электрооборудование промышленных предприятий, городов и сельского хозяйства». Квалификация «инженер-электрик».

С 1984 по 1996 гг. — инженер Белорусского республиканского НПО «Центр». С 1996 по 1997 гг. — зам. директора НВ ООО «ИНОСАТ». С 1997 г. по настоящее время — директор ООО «Белэлтика»

— Ваша трудовая биография делится на две части. Первая связана с работой на государственном предприятии, вторая — с частным бизнесом. Как они взаимосвязаны?

— Считаю, что мне повезло, когда после окончания института я по распределению попал на работу в НПО «Центр» в отдел, который занимался разработкой нестандартного электрооборудования. Там подобрался коллектив высокообразованных, интересных и творческих людей. В общем, было у кого учиться и на кого равняться. Я хорошо помню атмосферу, в которой проходило начало моей трудовой деятельности, и стараюсь сохранить индивидуальный, творческий подход к решению любой задачи, работая уже в частном бизнесе. Надеюсь, что наши заказчики отмечают это для себя, сравнивая «Белэлтику» с конкурентами.

— Выступая в декабре прошлого года на семинаре в Минских кабельных сетях, Вы сказали, что через 2 часа после получения заказа каждое подразделение чётко знает свою задачу. Готов принять на веру, но хотелось бы знать, как это реализуется на практике?

— В «Белэлтике» действует уникальная система выполнения заказа и управления производством, разработанная нашими специалистами. Что она из себя представляет? В её основе программный продукт, который обеспечивает систему взаимосвязей между подразделениями. После получения отделом маркетинга заказа (опросного листа) он доводится до установленной формы и передаётся в конструкторский отдел, где обрабатывается в современных программах CADElectro и ProEngineer.

Важное отличие от других производителей состоит в том, что документация разрабатывается не только на отдельные стандартные изделия каждого типа оборудования (например, для комплектного распределительного устройства это шкаф ввода, шкаф отходящей линии и т. п.), а на всё КРУ в целом. Это позволяет избежать доработок стыковочных узлов отдельных элементов на завершающей стадии производства, с точностью до «винтика» знать состав всего устройства по материалам и комплектации, с точностью до квадратного сантиметра определять площадь поверхности под покраску и гальванику и т. д. Таким образом, время, затраченное на детальную разработку всего КРУ, с лихвой окупается на изготовлении. При использовании накопленной базы документации (если не требуется новая разработка) достаточно не более нескольких часов для создания такого проекта.

Далее «работает» ещё одна важная особенность организации производства. После разработки документации автоматически (в электронном виде) выдаются задания всем остальным подразделениям: снабжению — на закупку комплектующих и материалов, механосборочному цеху — на пробивку, гибку и сварку узлов и т. д. При этом каждое подразделение, получившее задание, видит в электронном виде степень готовности деталей и узлов на стадии предыдущего этапа, то есть не только знает предстоящую задачу, но и время, когда сможет приступить к её выполнению.

В целом система дает колоссальные преимущества. Каждый ответственный участник процесса имеет всю необходимую информацию, благодаря чему мы «забыли», что такое «праздные шатания» и выяснения типа «готово — не готово». Сократились до минимума производственные телефонные разговоры, не нужна диспетчерская служба, упразднён технологический отдел. Всё это ведёт к снижению, и весьма существенному, накладных расходов предприятия. Сокращается общее время выполнения заказа. Не нужен задел стандартных металлоконструкций и, следовательно, площади под их хранение, поскольку срок выполнения заказа в большей степени определяется сроком поставки комплектующих. Уже на следующий день после приёма заказа все подразделения могут работать по нему в полную силу. И когда на тендере мы заявляем, что достаточно сложное оборудование будет готово через 2–3 недели, — это не сказка.

— Ваша продукция в основном закупается через процедуру тендеров. А там, как известно, господствует ценовой фактор. Как с высококачественной, то есть неде-

шёвой по определению, продукцией удаётся побеждать в этих конкурсах?

— О пресловутом ценовом факторе, когда он используется в качестве единственного критерия на тендерных торгах, говорилось и писалось много. Здесь надо иметь в виду не только недалёковидность и сиюминутность этого подхода, но и, если брать по максимуму, его вредительский характер.

Не секрет, что на белорусском рынке электротехнической продукции предлагается много дешёвого оборудования из Китая, России, Украины и других стран, не отвечающего требованиям наших эксплуатирующих организаций. Сразу оговорюсь, что в каждой из этих стран есть производители надёжного, качественного оборудования. Но оно дорогое и, как правило, проигрывает в конкурентной борьбе оборудованию аналогичного уровня белорусских производителей.

Можно только «восхищаться» ухищрениями, с которыми некачественная «дешёвка» буквально проталкивается на наш рынок. Чтобы получить преференции, «псевдопроизводители» (иначе их не назовёшь) приносят на тендер документы и сертификаты, подтверждающие собственное производство (как они их получают, для меня всегда было загадкой), а реально скручивают «две гайки» и прокладывают «три провода». Для убедительности и на случай проверок они даже покупают какое-то производственное оборудование. Не буду называть имена. Но, поверьте, реальных производителей шкафного электрооборудования, к коим мы себя относим, в республике не так уж много, все на этом рынке друг друга знают, и это больная тема для нас.

Поражает близорукость некоторых заказчиков и сторонников ценового фактора, навязывающих этот критерий. Ведь наносится прямой вред, в первую очередь, потребителю. Поскольку срок эксплуатации такого оборудования большой — 25 лет, то рано или поздно этот вред проявится в росте аварийности, не исключено — травматизма. Низкое качество отразится на эксплуатационных и капитальных затратах: они вырастут соответственно из-за ремонтов и уменьшения срока службы оборудования.

— И всё-таки факт остаётся фактом: цена превалирует. Как «Белэлтика» решает проблему, какие аргументы убеждают потенциальных клиентов стать Вашими заказчиками?

— Самое главное и ценное для нас — это доверие заказчиков и эксплуатационников. Его надо заработать. Чтобы убедить в том, что наше оборудование лучше, одних слов и рекламы мало. Поэтому мы стремимся

показать им свое предприятие и производство, открыть «секрет» создания хорошего оборудования. Смотрите, соответствуют ли наши обещания реалиям, сравнивайте, проверяйте, оценивайте и... выбирайте.

Например, сертификат по стандарту ИСО 9001 на систему качества, который мы получили в 2009 г. и подтверждаем ежегодно. В отличие от многих, для нас этот документ не «бумажка» на тендер. На 90 % он соответствует нашей системе работы, поэтому позволяет реально снизить риски некачественной комплектации, практически исключить человеческий фактор, скрытые ошибки. Всё это напрямую влияет на дополнительные расходы при монтаже, наладке, эксплуатации оборудования, а также на общий срок его службы.

— А как заказчику застраховаться от проблем, связанных с низким качеством продукции и недобросовестностью поставщика?

— Трактовка тендера как чисто ценового конкурса — это, к сожалению, распространённое заблуждение. С моей точки зрения, на такой критерий, как цена, должно приходиться 50, максимум — 70 %. Остальное — это комплекс показателей, которые как раз и позволяют «отсеять» как предложения продукции низкого качества, так и недобросовестных поставщиков. Не потребует много времени и средств получение информации об опыте успешной комплектации объектов, наличии сертифицированной системы качества, гарантиях. Помогут также правильно сформулированные тендерные требования к поставляемому оборудованию. Одно условие: писать их должен опытный технический специалист.

Вряд ли заказчик сможет лично оценить систему обеспечения качества производителя, поэтому больше внимания надо уделять отзывам потребителей: о работе оборудования, процессах его поставки (только не трёхлетней и даже не годичной давности), внедрения, сервиса и др. Следует отметить, что каждый из этих показателей, хоть и скрыто, связан с ценой продукции. Не исключено, что низкая цена как раз и стала следствием экономии на качестве комплектации, работ и услуг. Поэтому надо искать, запрашивать информацию. Хорошему предприятию скрывать нечего, да и незачем.

И ещё один момент, на который хочу обратить внимание. На всех серьёзных тендерах мы по цене находимся в первой тройке из десяти (в среднем) участников. Однако наша цена достигается не дешёвыми (читай, плохими) комплектующими и упрощением технологии, а благодаря существенному снижению производствен-

ных затрат, обусловленному эффективной организацией работы предприятия, о чём я уже говорил. Наш приоритет — не снижать цену ниже определённого уровня, за которым следует ухудшение качества. Это касается как выбора комплектации (вся новая проходит внутренний контроль), так и обязательного соблюдения ГОСТов и требований по безопасной эксплуатации оборудования. В результате мы получаем преимущество по общепринятому показателю «цена/качество», который гораздо объективнее, чем просто цена.

— Завершая тему качества и защиты от поставок оборудования, не отвечающего требованиям ТНПА. Как Вы отнесётесь к тому, что по поручению Минэнерго прорабатывается вопрос совершенствования системы подтверждения соответствия и создания в республике центра по сертификации и испытаниям электротехнической продукции?

— Мы понимаем желание энергетиков поставить барьер некачественному оборудованию и ненадёжным поставщикам и, конечно же, приветствуем шаги по наведению порядка на электротехническом рынке. Здесь важно, чтобы не было профанации, чтобы сертификация не превратилась в пресловутую торговлю «бумажками».

— Что представляет собой «Белэлтика» в плане «человеческого фактора»: коллектив, специалисты, квалификация?

— Это наш главный актив. Численность персонала растёт постепенно, по мере увеличения объёмов производства и расширения номенклатуры изделий. На сегодняшний день у нас работают порядка 95 сотрудников, из которых 70 — производственный персонал. Все подразделения укомплектованы опытными квалифицированными специалистами, что позволяет постоянно совершенствовать выпускаемое и создавать новое оборудование. На предприятии очень низкая текучесть кадров, что обусловлено постоянной равномерной загрузкой работников, достаточно высоким стабильным уровнем оплаты труда.

— В конце прошлого года Ваш стенд можно было видеть на выставке «Электрические сети России». Это новое стратегическое направление?

— Заказы из России мы периодически выполняли и раньше. С появлением собственной производственной базы, оснащением её современным металлообрабатывающим оборудованием, линиями сварки, сборки и монтажа электрооборудования уменьшилась

зависимость от внешних факторов. Правда, «обременение» недвижимостью требует дополнительных затрат на содержание и расширение штата персонала. Зато стала чётче просматриваться перспектива роста объёмов производства и освоения новой продукции. А это требует выхода на новые рынки сбыта, главный из которых, безусловно, — российский.

— **Какое из выпускаемого оборудования можно отнести к категории «кормильца», делающего компанию лидером?**

— С точки зрения качества компромиссов быть не может — для нас все изделия равны вне зависимости от вида, объёма производства и заказчика. Ставка на оборудование до 10 кВ и камеры сборные одностороннего обслуживания КСО себя полностью оправдала. Активное строительство жилья и объектов инфраструктуры обусловило растущий спрос на эту продукцию. Правда, обостряется год от года и конкуренция в этом сегменте рынка. Однако глубокие знания, полученные при работе с «узким» продуктом, позволяют нам постоянно совершенствовать изделия, сохранять преэминентность и оставаться лидерами в этой нише.

— **Давайте поговорим об объектах и заказчиках. Где работает Ваше оборудование?**

— Практически везде — объекты «большой» энергетики, крупных и средних предприятий промышленности, транспорта, ЖКХ (распределительные сети городских микрорайонов и населённых пунктов), сельского хозяйства, а также спортивно-зрелищные комплексы. Не ошибусь, если скажу, что оборудование «Белэлтики» работает во всех отраслях экономики и всех областях Беларуси. В нашем активе комплектация электрооборудованием уникальных по сложности и масштабам объектов, таких как Национальная библиотека, Национальный академический Большой театр оперы и балета, «Минск-Арена», «Чижовка-Арена», Национальный академический театр имени Янки Купалы, предприятия Белорусской энергосистемы, Белорусская железная дорога, Мин-

ский Метрополитен, Футбольный манеж, ледовые дворцы, «Беларуськалий», «ПО Белоруснефть», «Гомельтранснефть «Дружба», «Керамин», «Красносельскстройматериалы» и многие другие.

— **Да, комментарии излишни! Видимо, заказчики к «Белэлтике» равнодушны. А как строятся отношения с ними?**

— Главный приоритет в работе с заказчиком — это долгосрочные партнёрские отношения. Каждый новый заказ мы рассматриваем как ступеньку в развитии этих отношений, а каждого нового заказчика считаем будущим долгосрочным партнёром. Для этого иногда делаем даже больше, чем определено договором. Например, когда заказчик не знает и не учитывает некоторые тонкости и «местные нюансы» при сдаче оборудования в эксплуатацию. Имея большой опыт, мы идём ему навстречу, что-то подсказываем, дорабатываем, доустанавливаем...

Мы хотим, чтобы поработав с нами однажды, заказчик больше не захотел менять поставщика и никогда не пожалел о своём решении, как не сожалеют о таком решении многие наши постоянные партнёры — электро-монтажные, строительные и проектные организации.

Наш девиз — качественное оборудование и качественный сервис. Хотя ловлю себя на мысли, что эти слова уже набили «оскомину» и воспринимаются просто как красивые. Ведь так говорят многие — кто скажет плохо о своём предприятии? К сожалению, порой реальный смысл этих слов излишне доверчивый заказчик понимает, наступив в очередной раз на всё те же пресловутые «грабли».

— **Спасибо за откровенную беседу. В её завершение разрешите поздравить «Белэлтику» с 15-летием, а Вас с более серьёзным юбилеем — 50-летием!**

— Большое спасибо за поздравления и интересный разговор.

*Беседовал главный редактор журнала
Б. И. Рубенчик*