

На пределе ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Планы государства по замене импортных товаров отечественными стремительно расширяются. Не исключено, что уже в ближайшем будущем ставка на собственных производителей продукции будет сделана за рамками оборонного заказа, для всех систем безопасности стратегически важных объектов в России. Что сможет предложить рынок, если это случится? Корреспонденты журнала RUBEЖ выяснили на примере петербургского завода «ЭВС», что подразумевает сегодня статус российского производителя, как устроен этот бизнес и как само предприятие оценивает перспективы работы в условиях импортозамещения.

Автор: Александр Григорьев

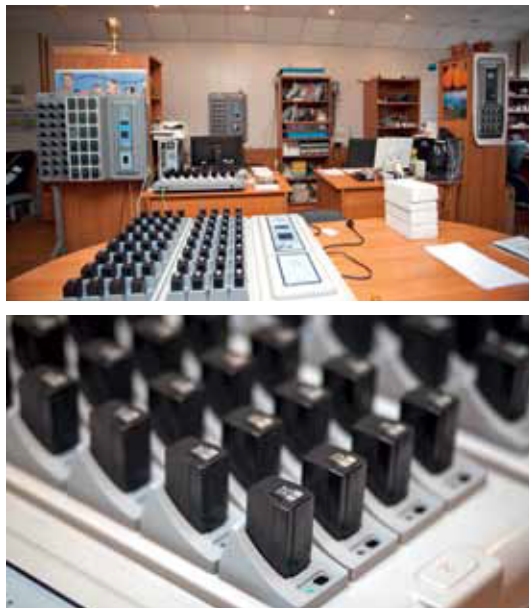
Устройство СКУД — шкафы для хранения ключей и печатных штампов. Идентификация происходит по отпечатку пальца (считыватель импортный — Suprema, Корея), для дополнительного контроля монтирована камера видеонаблюдения

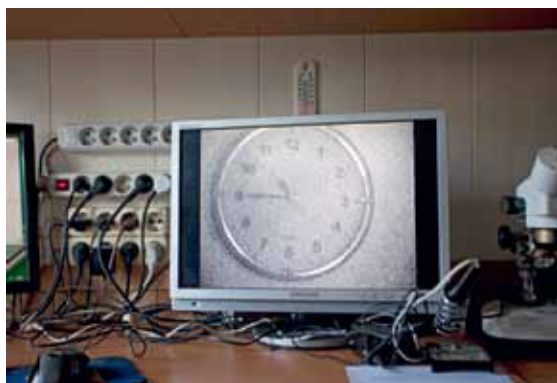
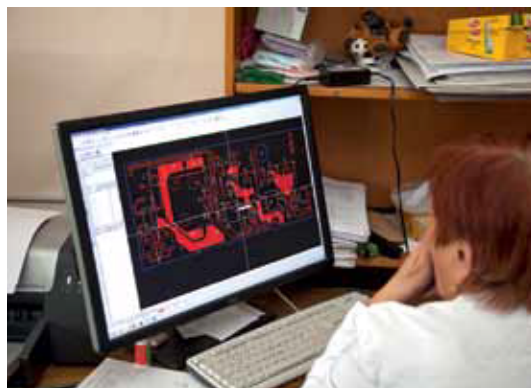
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ С КИТАЙСКИМ АКЦЕНТОМ

ООО «ЭВС» — один из российских первопроходцев в области охранного видеонаблюдения. В 2015 году компания отметит свой 25-летний юбилей. Камерами и другим оборудованием ЭВС оснащены порядка 20 тыс. объектов. В отличие от многих OEM- и ODM-брендов, предприятие имеет полный цикл производства — от разработки и монтажа печатных плат до сборки готовых изделий и их тестирования. Но даже так компания является российским производством с оговорками: ЭВС работает на импортном оборудовании и с использованием закупленных за рубежом радиоэлектронных комплек-

тующих. От последнего отечественного компонента в камерах — стабилизатора напряжения — отказались, когда тот перестал работать на холоде. Замену нашли в Китае, причем более дешевую.

«Российских электронных деталей практически не существует, — говорит Александр Куликов, кандидат технических наук, руководитель лаборатории разработок ТВ-камер ЭВС. — 95% комплектующих везем из Юго-Восточной Азии, остальные 5% — американские, в основном это процессоры Texas Instruments. Правда, и их делают в Сингапуре». По мнению Куликова, для создания своей микроэлектроники России нужны станки, целые производственные линии — японские или





тайваньские, — чтобы сначала просто повторять то, что делают другие. Догнать по качеству конкурентов можно будет лет через 5–10. И даже тогда китайские элементы будут дешевле.

Санкций на заводе не боятся: тем компонентам, которые могут запретить закупать в США и Европе, всегда найдутся аналоги в Азии. Причем, опять же, по выгодной цене. У ЭВС уже есть опыт закупок у третьих лиц. «Какой-нибудь тайваньский завод покупает десятками тысяч те же объективы, но часть партии для него лишняя. Продавая нам, он сам ничего не теряет, а мы выигрываем, — рассказывает Александр Куликов. — Потому что для прямого покупателя из Азии одна цена, для Европы, России и Америки — другая. Sony, например, те же матрицы нам предлагает в полтора раза дороже, чем мы покупаем через Тайвань». Больше того, на ЭВС помнят случаи, когда дешевле оказывалось купить в Китае готовую камеру, а использовать от нее только объектив.

ШКОЛА ВЫЖИВАНИЯ — ЦЕНЫ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Сделать свое решение на рынке систем видеонаблюдения мало. Как объясняет генеральный директор ЭВС Николай Лебедев, с первых дней существования производства завод решает задачу, как выделиться на фоне конкурентов. Маркетинговым девизом предприятия можно назвать принцип «Максимальный эффект при минимальных затратах». За счет схемотехники в продукции ЭВС достигаются рекорды по контрастности, светочувствительности (например, всего 0,002 лк без ИК-подсветки, что дает экономию на питании).

Еще один плюс сверхчувствительных камер ЭВС в том, что они работают без подогрева при температурах от -60°C до $+60^{\circ}\text{C}$. Заказчик экономит на энергопотреблении. Даже недавно созданная сложная камера, которая позволяет днем видеть спутники за счет повышенной контрастности и скорости съемки до 2000 к/сек., поражает не только функционалом. Ее стоимость составляет 200–250 тыс. руб., что в 4–10 раз дешевле американского морально устаревшего аналога.

Помимо лаборатории по разработке ТВ-камер, на предприятии есть специалисты, занимающиеся созданием специальных телевизионных систем. В частности, оборудования для контроля защитных признаков денег. Причем ЭВС и здесь на порядок переигрывает по цене своих австрийских и швейцарских конкурентов.

Еще одно направление производства ЭВС — системы контроля доступа. Среди собственных разработок завода есть и стандартные считыватели, и нетиповые решения. Шкафы для хранения ключей, дата-штампов и других мелких предметов разработаны для погранслужбы ФСБ. Из 500 погранпереходов в России каждый 20-й оборудован продукцией ЭВС. К слову, в этих решениях использованы отечественные комплектующие — резисторы и конденсаторы, произведенные ООО «НПК «Позитрон».

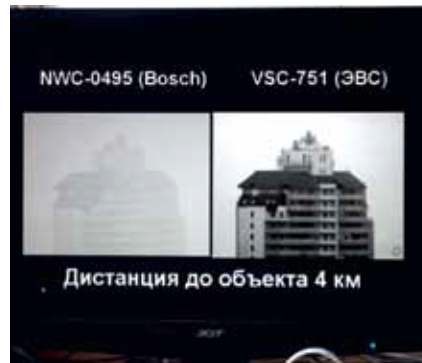
В ассортименте ЭВС есть и совсем неожиданные наименования — кассеты для хранения денег с установленной внутри RFID-меткой. Принцип действия схож с системами контроля доступа. Когда кассета движется на автоматизированном складе, датчики считывают информацию с этой метки. В этом году ООО «ЭВС» выиграло

1. Гендиректор Николай Лебедев, помимо видеонаблюдения и СКУД, производит керамику (чему по-разился во время визита президент Texas Instruments Ричард Тэмплтон), имеет самую большую пасеку в Карелии, а также большую турбазу на Ладого

2–3. Лаборатория разводки печатных плат. Элементы схемы нужно соединить так, чтобы они не создавали тепловую тень друг для друга, обеспечить минимальные потери тока и излучение

4–5. Начальник лаборатории Александр Куликов демонстрирует возможности камер. Через фильтр, имитирующий сильный туман, камера может разглядеть часы на стене напротив

1. Камера для осмотра авто-техники, установленная на телескопическую штангу и совмещенная с планшетом Asus. Удивительно упрощает процесс досмотра автомобилей. Поставляется на объекты Росатома
2. Камера для установки на вертолетах. Заказ — 20 шт. в год.
3. После похожего теста камер на одной из выставок представители Bosch устроили скандал, на что Лебедев ответил: пусть подадут в суд — будет лучшая реклама
- 4–5. Проверка матриц фирмы Sony. Когда специалисты написали об обнаруженных изъянах производителю, сначала получили отписку, но после детального описания испытаний им прислали нормативы Sony по количеству дефектов



тендер на изготовление 32 тыс. таких изделий. Оборудование самих складов — еще одна статья доходов; в сентябре предприятие сдает заказчику уже пятый по счету.

Среди российских покупателей охранных систем ЭВС 60–70% составляют госзаказчики: Центробанк, погранслужба ФСБ, Минобороны, МВД, МЧС. «Мы спроектировали системы безопасности для Белоярской, Ленинградской АЭС, мы же и поставляем им оборудование. Это большие заказы, где сотни, тысячи камер. В этом году сделали поставку для Ленинградской АЭС. Не получили, правда, пока ни копейки, сидим в кредитах, но объем заказа там более 100 млн руб.», — поясняет Николай Лебедев.

ЗА ДЕРЖАВУ ОБИДНО

Даже с привлекательной экономикой, госзаказами и гибким ассортиментом ЭВС вынужден постоянно решать главную проблему — как обеспечить спрос. Мощности завода позволяют ежемесячно выпускать до 20 тыс. видеокамер в месяц. Сейчас производство загружено лишь на 20%.

«Мы за рубеж экспортируем десятки тысяч камер, — говорит Лебедев. — Там берется наша камера и какая-нибудь Bosch, сравниваются. В темноте, в тумане наша «видит», а импортная — нет. Казалось бы: что на границу надо ставить, на защиту важных объектов? Американская фирма, через которую США выделяли деньги на охрану радиационно-опасных объектов (был такой проект после распада СССР), провела испытания наших камер и написала письмо в наше Минобороны: рекомендуем на объекты, которые оснащаются за наши деньги, устанавли-

вать камеры ЭВС. Но российский генерал сказал, что он лучше знает, какие камеры ставить на свои объекты». Хотя видеонаблюдение и национальная безопасность, уверен Николай Лебедев, суть звенья одной цепи. «IP-камеры настолько сложные по схемотехнике, что туда можно заложить то, о чем вы даже не сообразите. И в час икс вся эта система где-нибудь в метрополитене или на другом важном объекте перестанет функционировать или начнет работать не только на вас».

Из 60 тыс. камер, которые завод ЭВС выпустит в 2014 году, 75% пойдут на экспорт. Основной заказчик (более 40 тыс. камер в год) — американская фирма Yukon. Также у ЭВС есть долгосрочные контракты в Англии и Германии. Английская полиция устанавливает российские сверхчувствительные камеры на спецавтомобили для дистанционного наблюдения. Немцы ставят камеры ЭВС на бронетранспортеры бундесвера. Объем поставок в Германию достиг 600 камер в год. При этом экспортный сегмент в «пироге» прибыли не такой уже и сочный — внешнеэкономическая деятельность принесит ЭВС не более 15% всех доходов.

Директор ЭВС уверен: если появится перспектива заказов на видеокамеры российского производства, то они обеспечат потребности рынка на 90%. «Я Минпромторгу предлагал: давайте мы разработаем 20–30 типовых камер. Благодаря объему цены будут снижены, а контролировать качество мы и так умеем», — говорит Лебедев. И добавляет: инициативы по развитию сбыта в России остаются на бумаге, а на практике в крупных проектах по видеонаблюдению по-прежнему присутствует лоббирование иностранных производителей.

