

«Рэлсиб»: работа на будущее

В этом году приборостроительной компании «Рэлсиб» исполнится 10 лет. В 2001-м о ней в Новосибирске не знал почти никто, а в 2010-м объем производства достиг 32 млн руб., причем план на 2011 год предусматривает увеличение этого показателя в два раза. О том, что позволило «Рэлсибу» добиться таких успехов, «Сибкраю» рассказал директор предприятия Игорь Ландочкин.

- Игорь Геннадьевич, расскажите, как все начиналось, или, говоря языком бизнеса, как выглядел start-up вашего проекта.

- Я учился на физическом факультете НГУ, после окончания которого работал в Бердске – в СКБ микроэлектроники. Затем меня пригласили в Ульяновск, и уже после возвращения оттуда был создан «Рэлсиб». Сейчас в компании трудятся 60 разработчиков и изготовителей – выпускники НГТУ и НГУ. В год разрабатываем до 8-10 приборов.

Если человек не терял время даром при социализме, то в эпоху перестройки он пришел с багажом знаний. Когда я открыл предприятие, разработки уже были. Я первые и внедрил. В том числе, температурное реле. Постепенно компания стала расти: одна комнатка, вторая... Росла наша техническая оснащенность, потому что заводы стали выбрасывать оборудование, а мы его собирать.

- Какую специализацию выбрал «Рэлсиб»?

- На сегодняшний момент у нас три основных направления деятельности. Первое – разработка и производство устройств для контроля и защиты по температуре. Это температурные реле, терморезисторы, температурные светоизлучатели. Эту продукцию мы изготавливаем серийно с объемом более 100-120 тысяч штук в месяц. Несмотря на то, что мы ее изготавливаем вот уже семь лет, она остается одной из самых современных в мире. Это подтверждают представители иностранных делегаций, которые знакомятся с нашим производством.

Второе направление – разработка и производство датчиков температуры. Это термопреобразователи сопротивления, термопреобразователи с унифицированным выходным сигналом и с беспроводной системой связи. Такие датчики используются практически во всех областях промышленности – АПК, строительстве, машиностроении. Наконец, третье – контрольно-измерительные приборы. Речь идет о контроллерах, регуляторах и т. д.

- Чем еще отмечен 2010 год в истории компании?

- Он примечателен тем, что мы выбрали для себя основные виды деятельности на будущее. Те направления, развивая которые, мы хотим стать передовой компанией, предлагающей стране, и миру самые передовые приборы.

Первое – датчики влажности. Почему это? С одной стороны это очень наукоёмкое и непростое в реализации направление, с другой – в нашей стране это направление недостаточно развито, предложений отечественной продукции на рынке практически нет. Существует только две фирмы в Зеленограде под Москвой, которые делают датчики влажности. Два года назад мы начали заниматься такими приборами, а уже в этом

году вся линейка приборов включая датчики с выходом в Интернет и с беспроводной связью будет закончена. И эту продукцию можно без стеснения продавать за рубеж.

Следующее направление – автономные регистраторы. То есть приборы, которые работают от внутреннего источника питания, измеряют различные физические параметры и записывают их в собственную память. Когда нужно, потребитель берет прибор, подключает к компьютеру и может посмотреть все записанные данные в виде графиков, таблиц и т.д.. Еще эти приборы можно назвать электронными «черными ящиками». Рынок их потребления достаточно большой. Это контроль за перевозкой пищевых и опасных продуктов, контроль за содержанием зданий и сооружений в теплоэнергетике, за опасными объектами, контроль за технологическими процессами в производстве

Третье направление, на наш взгляд, является наиболее интересным и объемным. Это так называемые интеллектуальные датчики, которые являются основой будущего в измерении и автоматизации. Мы назвали эту систему «Глобальной сенсорной сетью». С этим проектом как раз выступили на «Интерре» в прошлом году, где проект был выдвинут в число лауреатов. Представьте датчик, который преобразует физическую величину в электрический сигнал. Это датчик думающий, который может общаться с другими датчиками, исполнительными механизмами и оператором, который задает ему программу действий. Стоит такой датчик на объекте эксплуатации, имеет беспроводную связь с «точкой» входа в Интернет. В зависимости от того, какие задачи решает данный датчик, он может управлять исполнительными механизмами, передавать данные измерений и другую информацию на удаленный компьютер, обмениваться информацией с другими датчиками, принимать решения.

Это еще не все. Мы бы хотели сделать датчики, имеющие собственные генераторы питания, которые не нужно менять. Такие датчики уже будут нобслуживаемыми. Практически в будущем они будут представлять один полупроводниковый кристалл, залитый в пластмассовую оболочку, то есть не будут иметь внутривыводных соединений, а значит будут поистине вечными.

Такими могут быть датчики, измеряющие уровень вибрации. Они наиболее легки для исполнения. Думаю, года через два мы их сделаем. Если бы они стояли на генераторах турбин СШГЭС и постоянно передавали информацию о температуре и степени вибрации, можно было бы избежать аварии. Кстати, эти датчики не требуют никакого обслуживания, они достаточно дешевые. Ими можно облепить все, и вся информация стекалась бы на пульт оператора.

- Разрабатывает ли «Рэлсиб» приборы, пользу и необходимость которых могли бы почувствовать не целые отрасли экономики или даже просто предприятия, а самые обыкновенные люди?

- Могу привести пример из другого направления нашей работы – медицины. Наш датчик, который внешне будет напоминать таблетку, будет прикрепляться к пациенту, либо вшиваться ему, как имплантант. Он измеряет температуру, пульс, аритмию, давление, уровень сахара в крови. Датчик сможет передавать эту информацию на ближайшее приемное устройство, например, на мобильный телефон лечащего врача. Это открывает огромные возможности для лечения, так как можно контролировать прием пациентом лекарства и действие этого лекарства в режиме онлайн. Известно, что многие болезни наступают внезапно. Человек не чувствует симптомов, но его физические параметры уже меняются, и, благодаря датчику, эта информация может быть передана врачу своевременно.

Это только один конкретный пример. В общем же перспектива выглядит так: появится глобальная сенсорная сеть – своего рода «паутина» с множеством различных интеллектуальных беспроводных датчиков. Одна из подсистем этой сети – имеющая функцию удалённой передачи данных уже существует - это Интернет и сотовая связь с множеством «точек» доступа в виде сотовых телефонов, Wi-Fi, проводных соединений, GSM-модемов. Осталось создать датчики, доп. устройства и адаптеры для связи со стандартными устройствами, программное обеспечение. Вот это будущее системы измерения и автоматизации. На это будущее мы сейчас и работаем.

- Есть трудно преодолимые преграды на пути вашей компании к этому будущему?

- Идей у нас, увы, больше, чем возможностей. Это обусловлено нехваткой средств. В последние годы мы развиваемся большими темпами, увеличивая производство на **20...30** процентов в год. Это то увеличение объемов, которых мы можем достичь с использованием собственных средств. Рост предприятий не только нашего, но других малых инновационных, можно значительно ускорить, если использовать механизмы финансовой поддержки. Причем, не используя больших финансовых затрат, можно резко увеличить отдачу инновационных предприятий, объемы реализации их продукции и услуг.

- Разве многочисленных уже существующих мер господдержки недостаточно?

- Вопрос в их эффективности. Федеральная власть вкладывает средства в инфраструктуру, строительство технопарков. Но пока это просто строительство зданий, в которые инновационным компаниям предлагается переехать. При этом стоимость аренды не отличается от обычной коммерческой. А старые производственные здания пустуют. Технологии, станки невозможно все закупить, потому что их такое множество. Где взять опытный персонал? Можно на действующих заводах, но это значило бы обескровить их. Если есть финансовые ресурсы, то властям надо вкладывать их в перспективные проекты, а для этого проводить реальные конкурсы инновационных проектов, приглашать для их оценки экспертов из других регионов и из-за рубежа. При финансировании конкретных проектов можно говорить о том, какая будет от них отдача.

Возьмём сегодняшнюю ситуацию в Новосибирской области. Есть 300 млн. рублей, которые направляются на строительство нескольких зданий технопарка. Что область получит от вложения этих средств, скажем, через пять лет? Трудно ответить? Наверное, только арендную плату. Нетрудно подсчитать, что при сроке строительства 2 года эта сумма будет в пределах 10 млн. руб. А если эти деньги вложить в десять перспективных проектов? Получим миллиарды. И уже на эти полученные, т.е. реальнозаработанные деньги компании сами построят себе необходимые площади, а область – вернёт свои вложения в виде налогов.

Нужно правильным образом использовать то, что уже есть. Посмотрите, предприятия электронной промышленности разрушаются. В Новосибирске завод полупроводников, «НЭВЗ-Союз», «Восток» были передовыми в стране, а теперь от некоторых из них остались только площади. Это же готовые технопарки, связанные с электронной промышленностью. Нужно выделять эти площади под реализацию проектов инновационными компаниями в долгосрочную аренду с правом выкупа. В этом случае инновационная компания будет развиваться, ставить современное оборудование.

У государства есть все резоны и основания, чтобы оказать нам действительно эффективную поддержку. Ведь, например, интеллектуальных датчиков, сенсорной системы – такого за рубежом нет, на стадии обсуждения только отдельные приложения

этой системы. Поэтому в этой области можно выйти за короткий срок на передовые рубежи. Для этого надо создать конгломерат предприятий с участием научных учреждений и начать работать над осуществлением глобальной сенсорной сети. Институты СО РАН и НГУ в таком конгломерате будут создавать технологии, в основном, для производства сенсоров, предприятия электронной промышленности – изготавливать кристаллы с использованием сенсоров, микрогенераторы, передатчики, микросхемы. А огромное число малых предприятий будут использовать датчики для конкретного применения в медицине, энергетике, военно-промышленном комплексе. Мы обсуждали эту идею с директорами заводов. Все – за, но при поддержке на государственном уровне.

Сейчас, конечно, проще взаимодействовать с властью, чем даже несколько лет назад. Мы находим общий язык, но помощи недостаточно. «Рэлсиб» получил только 30 тыс. руб. в качестве компенсации на участие в ярмарках.

- Испытывает ли компания сложности с продвижением своей продукции на рынке?

- У нас такой нет проблемы. Мы создали разветвленную дилерскую сеть по всей стране, которая включает порядка 60 дилерских офисов. Порядка 50 процентов продукции реализуется дилерами, еще 50 – предприятиями, которые используют наши разработки. Мы разрабатываем 8-10 приборов в год. Это достаточное количество. Сертификация – дело долгое и дорогое, особенно если касается приборов, которые связаны с обеспечением безопасности. В стране есть крупные заводы, которые несколько лет ничего нового не внедрили.

Рынок сбыта наших приборов готов, поэтому когда появляется новый прибор – у него сразу есть покупатель. Раньше мы делали продукцию в пику конкурентам – лучше и дешевле. Но сейчас сменили тактику – выбрали направления деятельности, которые наименее развиты в стране, и хотим через несколько лет вывести компанию именно по этим направлениям на передовые позиции.