

«МОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ДЛЯ МЕНЯ БЕСЦЕННО»

ДИАНА КАЛЕДИНА ОСНОВАЛА БАЛТИЙСКУЮ ПРОМЫШЛЕННУЮ КОМПАНИЮ (БПК)

В 2002 ГОДУ, И В ТОТ МОМЕНТ ФИРМА, ПОСТАВЛЯВШАЯ И МОДЕРНИЗИРОВАВШАЯ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ЖИЛА НА ЭНТУЗИАЗМЕ НЕСКОЛЬКИХ ЧЕЛОВЕК. СЕЙЧАС В БПК ОКОЛО 800 СОТРУДНИКОВ, А ВЫРУЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРЕВЫСИЛА 4 МЛРД РУБЛЕЙ. ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ



Сейчас Балтийская промышленная компания» состоит из «БПК-Север» и «БПК-Юг», станкостроительного завода «Саста», Сасовского литейного завода в Рязанской области и двух совместных предприятий с Hugo Reckerth GmbH и Buffalo Machinery Co., Ltd.

GUIDE: Вы собирались открыть три цеха в Петербурге по 25 тыс. кв. м каждый, но, к сожалению, вынуждены были свернуть деятельность. Почему?

ДИАНА КАЛЕДИНА: Не свернуть, а заморозить. У нас площадка в Рыбацком, это «БПК-Юг» — производственный цех, где происходит механическая обработка частей и узлов станков. Не так давно мы построили научно-производственный комплекс «БПК-Север». Он стал центром инжиниринга, где ведутся все новые разработки, конструируются опытные образцы оборудования. Далее результаты распространяются на заводы: наши и наших индустриальных партнеров. Напротив этого корпуса, метрах в пятистах, нами куплена земля, чуть больше 10 га, и произведены все проектные и подготовительные работы по постройке трех корпусов по 25 тыс. кв. м: это производство горизонтально-расточных станков, токарно-карусельных и продольно-фрезерных. У нас есть конструкторская документация, технологические карты — технически к производству такого оборудования мы готовы. Но резкое падение спроса и позиция государства делают вложение средств в дальнейшее развитие нецелесообразным. Слишком высокие риски и непредсказуемо поведение госструктур, в частности, Минпромторга. Вообще, производство в нашей стране — достаточно сложная история.

Г: С какого года вы наблюдаете резкое падение спроса?

Д. К.: По данным открытых источников, Россия в 2017 году потребляла станков примерно на 70 млрд рублей. В прошлом году эта цифра сократилась на 10–15%. В этом году, думаю, падение продолжится.

Г: Как вы считаете, сможет ли усилить позиции российских станкостроителей тот факт, что с 1 января 2020 года уровень локализации производства должен повыситься с 50 до 70%?

Д. К.: Нет, только усугубит. Смотрите, мы производим станки F.O.R.T. «Мы» — это в том числе смежники, например, предприятия госкорпорации «Росатом», которые производят для нас комплектующие, узлы, сборку. При этом мы достигаем фактической локализации в 50–60%. У нас в стране нет собственных подшипников, шарико-винтовых пар, приводов, систем ЧПУ (числового программного управления), производств шпинделей в серийном масштабе. Чтобы получить на 100% отечественный продукт, надо сначала развить собственное производство комплектующих.

В конце 2017 года наше предприятие прошло экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ на базовый модельный ряд, но Минпромторг до сих пор находит разнообразные предлоги, чтобы тянуть с выдачей заключений с локализацией на 50%. Нужно учитывать, что более 80% потребляемых станков — это «оборонка». Для того чтобы поставлять станки по 44-ФЗ, необходимо иметь такое заключение. Фактически отечественный рынок для нас закрыт. Наверное, на нем есть те, кому заказы нужнее. Хотелось бы обратить внимание, что мировые лидеры производства станков идут по противоположному пути. Они оставляют за собой техническое развитие модельного ряда, а производство комплектующих передают специализированным серийным производствам, расположенным по всему свету. Так достигаются качество и низкая себестоимость. У нашей же «локализации» обратная сторона — низкая конкурентоспособность.

Г: Если ситуация будет развиваться так же, чем вы будете заниматься через пять и десять лет? Есть ли у вас план Б?

Д. К.: Нужно понимать, в каких условиях и в какой стране ты живешь. Иметь план Б у нас вообще невозможно. Нужно уметь маневрировать и перестраиваться. Нельзя предсказать, что через пять лет будет и в стране, и в мире. Но, в принципе, я бы хотела заниматься тем же самым.

Г: Насколько тяжело совмещать бизнес и руководство кафедрой «Конструкторско-технологические инновации в машиностроении» в Политехе?

Д. К.: Это не сложно, а интересно. И более того, выгодно: у нас в конструкторском

бюро сейчас — 46 человек, и примерно половина из них — бывшие студенты или сотрудники университета. Лет пять-семь назад студенты, которые приходили к нам из Политеха, не знали, что такое шпиндельная бабка, задняя бабка, не говоря о том, где находится ШВП. Наша первая инициатива была — чтобы они смотрели, знакомились с производством хотя бы в виде экскурсий. А потом потихоньку сложилось сотрудничество с ними.

Кафедра занимает весь четвертый этаж в административном корпусе, это 1000 кв. м. Там одновременно и работают, и учатся, и защищаются. Мы даже формируем дисциплины, по которым необходимо усилить внимание.

Г: Вы большое внимание уделяете аддитивным 3D-технологиям, в которые вложили свыше 100 млн рублей. За ними будущее?

Д. К.: Сейчас все говорят про цифровую экономику, о достижениях в этом направлении, а я думаю, что, наверное, я не в этой стране живу. Мы нормальный токарный станок еще произвести не можем, а уже все в цифре. Но объективно аддитивное машиностроение — не очень далекое будущее, оно наступит лет через пять — так, чтобы на этом можно было зарабатывать. Конечно, выращивание детали (от англ. additive — «добавление») пока еще дорого, не очень точно. Но все очень быстро меняется, и заниматься этим абсолютно необходимо.

Г: При этом лет двадцать назад вы, такая хрупкая барышня, собственными руками ремонтировали огромные станки...

Д. К.: Был такой момент. В юности я думала о карьере юриста или психолога, а в станкостроении оказалась случайно. Когда есть захочешь, пойдешь и не тем заниматься. Да, я работала какое-то время в станкоремонтной компании, но недолго, около года.

Г: Вы двадцать лет в браке, вашему сыну 13 лет. Вас хватает на семью?

Д. К.: Семья очень важна для меня, я стараюсь так распределять время, чтобы всем хватало. Я не из тех трудооголиков, что спят по четыре часа в сутки. Просыпаюсь утром, собираю ребенка в школу, потом собираюсь сама.

Г: У вас на сайте есть ролики про изготовление ваших фирменных календарей. Как давно появилась эта традиция?

Д. К.: Лет семь мы выпускаем календари. В первом снималась прима-балерина Мариинского театра Ирина Голуб. Был календарь с двумя балеринами, изображавшими фигуры, будто выполненные из металла. Был с олимпийской чемпионкой по художественной гимнастике Каролиной Севастьяновой. Очень приятно: идешь по заводу — и у токарей, фрезеровщиков, операторов висят наши календари. Мы хотели избежать пошлости. У нас слоган — «Вдыхая жизнь в металл». Основная задача — равно как и моя в университете — популяризировать рабочее, технические, инженерные специальности. Люди должны гордиться тем, что они работают на станке.

Г: Вы бы хотели, чтобы ваш сын получил такую специальность?

Д. К.: Да. И скорее всего, так и будет. Сейчас он учится в физико-математическом лицее. Хотя, конечно, окончательный выбор за ним.

Г: Вы до сих пор занимаетесь боксом?

Д. К.: Какой-то период времени — почти каждый день. Сейчас занимаюсь иногда, хожу в спортзал. Непродолжительное время занималась конкурсом, но больше падала.

Г: Вас не смущает этот штамп применительно к вам — «железная леди»? И вообще, насколько корректны гендерные сравнения в бизнесе?

Д. К.: Я ненавижу такие рейтинги, особенно их любят делать к 8 марта. «Успешные женщины-руководители» — это кошмар. Я ни капли не феминистка и, напротив, готова получать дополнительные преференции из-за того, что мы более слабые существа. Но когда проводят конкурсы по принципу пола, это меня расстраивает.

Г: В прошлом году вас включили в рейтинг петербургских миллиардеров с состоянием в 2 млрд рублей. Эти цифры справедливы?

Д. К.: Я не знаю, на основе чего составляются эти рейтинги. Если оценивать, сколько стоит мое предприятие, я считаю — намного больше. Оно вообще для меня бесценно! ■