



«АБС ЗЭиМ Автоматизация»

Ю. В. Сушко, генеральный директор:

«Мы никогда не отставали от конкурентов, ни от российских, ни от зарубежных, и упорно двигались вперед!»

В последнее время довольно часто приходится слышать слово «импортозамещение». Вообще у нас в стране любят спекулировать на звучных словах: нанотехнологии, инновации... Но, в отличие от них, понятие импортозамещения действительно имеет смысл в свете последних событий. Портал Armtorg.ru уделяет большое внимание российским предприятиям, особенно тем, которые смогли выстоять в лихие 90-е и, перестроившись на новый лад, сегодня набирают обороты. Особенно хочется отметить предприятия, занятые автоматизацией и приводной техникой, среди которых — герой сегодняшнего интервью. «АБС ЗЭиМ Автоматизация» разрабатывает и внедряет под ключ различные автоматизированные системы управления технологическими процессами, а также изготавливает широкую номенклатуру средств автоматизации для

систем промышленной автоматизации.

История компании началась в 1958 году с выпуска первых отечественных электрических исполнительных механизмов. Этот сегмент — по-прежнему один из основных, и на сегодняшний день компанией сохранены лидерские позиции по главным направлениям в производстве и эксплуатации отечественных электроприводов для автоматизации трубопроводной арматуры для ТЭС, АЭС, нефтегазового сектора и многих других сфер.

В начале осени ПТА Armtorg в рамках рабочей поездки посетил производственную площадку ОАО «АБС ЗЭиМ Автоматизация». Признаться, мы были весьма удивлены техническим оснащением и производственным потенциалом чебоксарского предприятия. Стоит отметить хотя бы тот факт, что разработка продукции, системных решений, печатных плат, электроники и «начинки» электрических приводов производится собственными силами, а электродвигатели и пусковые элементы освоены на предприятии в полном объеме и полностью удовлетворяют потребности производства электроприводов, выпускаемых на «АБС ЗЭиМ». Можно сказать, что на сегодняшний день компания изготавливает продукцию в полном производственном цикле, обеспечивая при этом стопроцентный контроль качества и надежности — от

винтика до интеллектуальных контроллеров и микро-программ для управления средствами автоматизации.

О новинках продукции, модернизации производства и принципах работы с клиентами мы побеседовали с генеральным директором «АБС ЗЭИМ Автоматизация» Юрием Владиславовичем Сушко.

Armorg: Здравствуйтесь, Юрий Владиславович! Прежде всего, хотелось бы узнать о новинках компании «АБС ЗЭИМ Автоматизация» и об успехах, которых компания добилась в этом году.

Ю. С.: Добрый день! Наверное, самая главная новость 2014 года — это то, что в ноябре мы получаем разрешение на многооборотный и неполноповоротный взрывозащищенные приводы категории СТ-4. Испытания оборудования прошли успешно, и сейчас идут технические согласования для выдачи нам сертификата. Мы продолжаем расширять нашу линейку: приводы с интеллектом — наш ответ зарубежным производителям. Хотя, на мой взгляд, пресловутые интеллектуальные системы не всегда нужны и используются, по большей части, как конкурентное преимущество для тендера. Со второго квартала следующего года мы планируем выпустить отсечной односекундный привод. Сейчас идет разработка литейных форм, и в январе мы подаем документы на сертификацию. Со второго квартала, я надеюсь, мы будем готовы к серийному производству этих приводов.

Armorg: Посещая ваше предприятие, мы увидели, что на «АБС ЗЭИМ Автоматизация» идет бурное развитие и модернизация. Расскажите об этом.

Ю. С.: В цехах по производству приборной и шкафной продукции, токопроводов, корпусных деталей и т. д. — всюду мы обновляем станочный парк. Для литейного цеха мы купили две новые литейные машины совместного производства России с Китаем. Это был тяжелый выбор, мы долго присматривались к производителю, ездили по тем предприятиям, где уже было установлено такое оборудование, говорили с теми, кто закупал и эксплуатирует его. Когда поняли, что оборудование надежное, мы приняли решение и приобрели эти литейные машины, сейчас они уже смонтированы и запущены в эксплуатацию. К имеющимся чешским и российским машинам мы установили новые шкафы управления. Для цеха токопроводов приобрели новые гильотинные ножницы, в планах пресс, который позволит делать многогранные токопроводы, то есть прямоугольные или шестигранные. Для механосборочного цеха мы сейчас покупаем два токарных станка и один фрезерный обрабатывающий центр. Он даст нам возможность обрабатывать чугунные детали больших размеров, а токарные станки — это передовики производства, и выгода от этих современных станков в том, что один оператор может обслуживать 2–3 станка. Таким образом, при сохранении штата мы расширяем производство за счет запуска современного оборудования.

Armorg: До недавних пор считалось, что мы безнадежно отстали от Запада в сфере электроники. Что для вас сегодня означает качество российского оборудования?

Ю. С.: Я пришел на предприятие, у которого уже было имя, и в конце 90-х — начале 2000-х дефектовка изделий составляла менее десятой доли процента. В то время для российского машиностроения, для российского приборостроения это был нонсенс, отличный результат. На нашем предприятии вся приборная продукция отличалась достаточной живучестью и надежностью, и терять лицо уже было стыдно, поэтому к вопросам качества мы относились и относимся очень серьезно. Если люди тебе поверили, а через некоторое время оборудование вышло из строя, в следующий раз они десять раз подумают прежде, чем обратиться к тебе. Поскольку сейчас мы уверены в нашем качестве, если требуется расширить гарантию, мы определенно готовы пойти на это. В определенном смысле это конкурентное преимущество: те, кто работает на рынке уже не первый год, понимают, что, получив гарантию на 5 лет, можно забыть об установленном оборудовании, а оно будет исправно работать.

Armorg: А каким образом удается достигать таких показателей?

Ю. С.: Мы работаем командой, и в случае возникновения трудностей ищем не крайнего, а корень проблемы и ее решение, делаем все, чтобы она вновь не возникла в будущем.

Armorg: Каким был для вас российский рынок в 2014 году?

Ю. С.: Российский рынок всегда был непростым. Но этот год отличался еще и тем, что в начале был полный штиль. Тендеры игрались по каким-то запчастям и прочим мелочам. Никаких серьезных заказов от нашего основного сегмента — это энергетика и металлургия — мы не видели. В какой-то момент даже задумывались о переходе на четырехдневку. Такое уже было в 2009 году, и не хотелось бы, чтобы это повторилось. Но мы всегда разговариваем с коллективом честно и работаем по фактической загрузке. К середине года ситуация выровнялась, но наметилась другая тенденция: задержка оплаты, банкротства, финансовая неясность. Предприятия, входящие в холдинги, отказываются платить, причем явно шантажируют нас: если вы напишете исковое заявление, мы с вами больше работать не будем. Но мы же поставили продукцию! Как я понимаю, такая проблема есть не только у нашего завода.

Armorg: Видите ли вы ее решение?

Ю. С.: Если продукция лежит у нас на складе до 30 дней и не оплачивается, мы сначала отправляем информационные письма. Если срок достигает 60 дней, мы предупреждаем: продукция будет отгружена после оплаты складских и суммы за просрочку. Если такая ситуация неоднократно повторяется

«Мы продолжаем расширять нашу линейку: приводы с интеллектом — наш ответ зарубежным производителям. Хотя, на мой взгляд, пресловутые интеллектуальные системы не всегда нужны»



Интервью: «АБС ЗЭИМ Автоматизация»

либо срок доходит до 90 дней, мы автоматически отправляем претензию. Постоянно ведется работа с дебиторской задолженностью, и есть какие-то границы, за которыми уже включаются другие механизмы, вплоть до исковых заявлений, до арбитражного суда, до судебных приставов. У нас уже были прецеденты, и ничего — мы с этими заказчиками остались лучшими друзьями. Мы умеем идти навстречу, и у нас нет задачи «отжать» у клиента последнее.

Armtorg: Вернемся к вашей продукции. Почему вы решили создать линейку интеллектуальных электроприводов?

Ю. С.: Жизнь заставила... (улыбается). Очень часто на тендере мы сталкиваемся с заявленными техническими параметрами и понимаем, что они фактически не нужны будут на объекте. Например, закрытые помещения, температура -60 градусов, IP 68. Подобные случаи заставили нас задуматься: значит, мы должны получить эти сертификаты, подтянуть технику под эти требования — интеллект, IP, температурный режим. Если формально не проходишь технические комиссии — ты свободен. Поэтому была поставлена задача — параллельно сертифицировать и подводить технику именно под те параметры, которые требует рынок и тендерная документация.

Armtorg: Юрий Владиславович, какие объективные преимущества сейчас есть у интеллектуальных приводов и другой продукции «АБС ЗЭИМ Автоматизация»?

Ю. С.: Мы никогда не отставали от конкурентов, ни от российских, ни от зарубежных. Возможно, были недоработки по части интеллектуальной составляющей, но мы упорно двигались вперед. То, что сейчас готово к серийным продажам, демонстрирует, наверное, даже какой-то переизбыток функциональности. Когда ты видишь, что обслуживающий персонал не знает, как подключить оборудование, о каком интеллекте привода можно говорить? Это реальная проблема.

Armtorg: Каким образом ваша компания осуществляет сервисное обслуживание?

Ю. С.: У нас есть сервисная служба, и при возникновении неполадок на объекте мы в первую очередь проводим анализ ситуации, а потом принимаем решение о ремонте в полевых условиях или на заводе.

В любом случае связываемся с клиентом, пытаемся понять суть проблемы, можно ли ее решить дистанционно. Сервисная служба в случае надобности выезжает на объект в течение трех дней. Но у нас этот вопрос остро не стоит, потому

что дефектация приводов минимальна, это даже не процент, а доли процента. Служба качества постоянно ведет статистику по отказам. Чаще всего причина в некачественных комплектующих, которые проскакивают входной контроль. В основном электронные компоненты, которые полностью не проверишь физически. Иногда работает и человеческий фактор. Если возникают какие-то вопросы, то проводится оперативно-рабочая встреча, включая меня и директора по качеству. Мы пытаемся быстро понять, в чем дело, и принимаем меры.

Armtorg: Сегодня мы все чаще слышим об импортозамещении. Ощущаете ли вы эту тенденцию в действии?

Ю. С.: В 2009-м это было просто колыхание воздуха. Сейчас какая-то волна снова идет, но пока это выглядит так, будто люди на всякий случай ищут запасной аэродром. Они присылают нам опросные листы конкурента, и, если наше предложение их устраивает — тут, наверное, пресловутое замещение и происходит. А то, что проектные институты используют российскую технику — мы этого не видим. Несмотря на разговоры об импортозамещении, в проекты по-прежнему закладывается зарубежная продукция.

Armtorg: Готов ли сейчас российский производитель к полной или частичной замене импорта?

Ю. С.: Не могу сказать за всех, но мы видим некоторые ниши, которые можем занять. Ресурсы для этого есть. Как я уже говорил, работаем 5 дней в неделю, некоторые цеха и в субботу работают, часто работают сверхурочно, а при необходимости можем работать и в две смены. Нужно пробовать.

Armtorg: Каковы итоги 2014 года и планы на будущее?

Ю. С.: Что касается 2014 года — он не был ни легче, ни сложнее предыдущих. Сейчас мы занимаемся составлением бизнес-плана на 2015 год и понимаем: если мы не будем рисковать, активно работать и развиваться дальше, то нас будут постоянно вытеснять с рынка. Чем быстрее мы будем подстраиваться под рыночную ситуацию, тем больше у нас шансов на победу.

Armtorg: Спасибо вам за беседу! По традиции — ваши пожелания тем, кто прочтет это интервью.

Ю. С.: Желаю российским арматурщикам не сдавать позиции и двигаться только вперед, ведь все зависит только от нас. Успех — это труд!

