

Интервью генерального директора НПФ “Сенсорика” С.В. Якунцева главному редактору журнала “Промышленные АСУ и контроллеры” А.И. Корнеевой

От всей души поздравляю Вас и Ваш коллектив с 15-летием! Это очень долгий срок для нашей бурной экономики. Что означает для Вас эта дата?

Прежде всего, это означает, что мы состоялись как предприятие. У нас есть свой сегмент рынка, имя и репутация, постоянные заказчики.

Как бы Вы сформулировали достижения фирмы за 15 лет ее существования? Как Вы объясняете устойчивую работу Вашей фирмы в течение столь длительного времени? Можно сказать, что основное кредо вашей фирмы – это современные средства контроля, регистрации и регулирования технологических процессов.

Основное наше достижение – создание работоспособного коллектива единомышленников, нацеленных на успех. Как следствие – устойчивость фирмы при всей изменчивости нашего бурного времени.

Основное кредо нашей фирмы – это создание современных приборов, ни в чем не уступающих лучшим зарубежным и отечественным образцам.

Какова структура предприятия? Как организована работа от заказа до поставки изделий?

Компания имеет традиционную структуру современного специализированного предприятия, которую можно разделить на три основных функциональных блока: разработка и сертификация изделий (конструкторское бюро, инжиниринговый центр, отдел сертификации); изготовление (производственные участки, испытательная и метрологическая лаборатория, отдел качества); сбыт (отдел маркетинга).

При развитии предприятия главное – сохранить чувство меры. Мы считаем, что с точки зрения управляемости, оптимальная численность предприятия должна быть от 100 до 150 чел. Поэтому мы принципиально не занимаемся тем, что можно делать на стороне (например, печатные платы, металлозаготовительное производство, изготовление крупных серий приборов и т.п.), если качество и цена нас устраивает.

Разработка большинства наших изделий носит инициативный характер. Принятию решения о создании конкретного изделия предшествует кропотливая работа всех подразделений предприятия, в ходе которой определяются основные характеристики изделия, его цена, стратегия продвижения на рынок. При этом мы внимательно следим за тем, в каком направлении развиваются приборы отечественных и иностранных производителей, в т.ч. и благодаря публикации в Вашем журнале. Лучшие технические решения мы стараемся использовать в нашем производстве. Главное, чтобы создаваемые образцы в чем-то превосходили прототипы (техническими характеристиками или ценой).

В каких отраслях промышленности Вы работаете?

Основными нашими заказчиками являются предприятия Газпрома, крупные нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ), предприятия металлургии и энергетики. Всего у нас более 400 постоянных заказчиков, с которыми мы сотрудничаем уже 15 лет. Значительная часть нашей продукции поставляется в ближнее зарубежье. Есть интерес к нашим приборам также у предприятий Китая и Индии. Все выпускаемые нами приборы сертифицированы в России, а большинство и в ближнем зарубежье (Украине, Беларуси и Казахстане). Большие надежды мы возлагаем на применение наших приборов на объектах атомной энергетики. В настоящее время предприятие проходит процедуру лицензирования на право проектирования и изготовления продукции для АЭС.

Какова общая номенклатура предлагаемых Вами изделий? Какие из них имеют наибольший спрос? Какова ценовая политика фирмы?

Всю номенклатуру выпускаемых нами изделий можно разделить на 7 групп: первичные преобразователи (в основном датчики температуры и давления), устройства искро- и грозозащиты, нормирующие преобразователи и модули УСО, универсальные цифровые приборы, видеографические (безбумажные) регистраторы, ПИД регуляторы, измерительные контроллеры.

Исторически сложилось так, что первичное направление, с которого начало работу наше предприятие 15 лет назад, – это производство термодатчиков. Надо вспомнить то время – распад страны, полный разрыв всех хозяйственных связей. При этом основное производство общепромышленной термометрии оказалось на территории “незалежной” Украины, и, как следствие, огромный неудовлетворенный спрос российских предприятий. В короткие сроки мы первые в России наладили производство практически всей номенклатуры заводов Луцка и Львова. При этом очень помогло то, что практически все материалы для производства термодатчиков производятся в нашем регионе (термопарная и платиновая проволока, арматура из высокотемпературной стали, специальная керамика). Научную поддержку нам оказал Уральский НИИ метрологии. Еще через год мы наладили выпуск вторичных приборов – аналогов изделий украинских предприятий в г. Киев, Ивано-Франковск, Северо-Донецк и других (аналоги

таких приборов, как Ш701...Ш704, Ш711, 22БП4, БИК-1 и т.п.). Интересно, что сейчас термодатчики и вторичные приборы мы поставляем на Украину – наша продукция там вполне конкурентоспособна.

Наиболее динамично в последнее время развивается направление, связанное с производством безбумажных регистраторов. Подробнее об этом см. дальше.

В начале прошлого года в структуре предприятия был организован инжиниринговый центр. За это время специалистами центра было создано и внедрено более 10 систем на базе наших приборов (информационная система газокompрессорных станций для Тюментрансгаза, Ленстрансгаза и др.).

Ценовую политику можно охарактеризовать одним словом: “гибкая”. Основной принцип – соотношение цена/качество (в т.ч. и технические характеристики) наших изделий должно быть лучше, чем у всех наших конкурентов. При этом надо учитывать, что хорошее изделие по определению не может быть дешевым. Это так, но наши цены в 2-3 раза ниже по сравнению с европейскими и японскими аналогами (это обусловлено пока более низким уровнем заработной платы квалифицированных специалистов в нашей стране, а также значительно более высокой нормой прибыли в наукоемких отраслях зарубежной промышленности). А вот большой разброс цен среди отечественных производителей – повод для определенных сомнений.

Какие специалисты работают на Вашей фирме?

В плане кадрового резерва специалистов-электронщиков г. Екатеринбург занимает уникальное место среди региональных центров, уступая только Москве и Петербургу. В городе работает 8 крупных оборонных приборостроительных предприятий, каждое со своей собственной школой разработки. Кроме того, 6 вузов Екатеринбурга занимаются подготовкой инженеров-электронщиков, а аспирантуры институтов Уральского отделения РАН готовят специалистов высшей категории. Соответственно, у нас работают специалисты, перешедшие с оборонных предприятий, имеющие огромный опыт, а также молодежь, попавшая к нам сразу же после окончания вуза или аспирантуры.

В общем, средний возраст наших сотрудников 35 лет.

Расскажите, пожалуйста, о новых изделиях, о видеографах, регистраторах с дисплеями, преобразователях, о программном обеспечении поставляемой продукции, внедряемых на базе Вашей техники в составе АСУ.

Как уже было сказано, наиболее быстро развивается выпуск безбумажных регистраторов. Это закономерно, т.к. во всем мире заканчивается переход на безбумажные технологии, большинство зарубежных фирм уже прекратили выпуск бумажных регистраторов. Сдерживающим фактором для их внедрения в отечественную промышленность является значительно более высокая цена по сравнению с традиционными средствами. Поэтому нашей основной задачей стало создание модельного ряда видеографических регистраторов, не уступающих по своим характеристикам лучшим зарубежным образцам, но имеющих цену на уровне обычных бумажных регистраторов. Эту задачу мы выполнили.

На сегодня мы выпускаем 5 моделей безбумажных регистраторов, готовится к выпуску шестая модель (регистрирующая станция). Таким образом, потребитель может подобрать замену любому бумажному регистратору, а также дорогим импортным безбумажным устройствам. С каждым регистратором поставляется прикладное ПО, позволяющее легко интегрировать приборы в любые информационные сети, а также создавать на их базе локальные информационные или управляющие системы.

Как организовано обучение специалистов заказчика новым изделиям? Какое внимание уделяется выпуску документации на собственные изделия?

Мы выпускаем довольно сложные приборы, и для их правильной эксплуатации и обслуживания желательна специальная подготовка. Поэтому раз в полгода мы проводим учебу для всех желающих. Кроме того, мы широко практикуем выездные семинары.

Как бы Вы определили свои позиции на рынке? Как Вы изучаете спрос, проводится ли анализ работы Ваших изделий на объектах, как поставлена реклама?

На рынке нас знают, но сказать, что наши позиции на рынке соответствуют нашему реальному потенциалу, мы пока не можем. Поэтому усиление наших позиций за счет активных маркетинговых мероприятий – одна из основных наших задач.

Ведется также непрерывный анализ работы наших приборов в реальных условиях. Например, по результатам опытной эксплуатации в 2005 г. видеографического регистратора Ш9329А-013 в конструкцию и ПО прибора было внесено более 20 изменений.

Есть ли у Вас конкуренты? Кто Ваши партнеры?

Рыночная экономика не может существовать без конкуренции. Конкуренты у нас есть, мы их знаем и уважаем.

Наши партнеры – это прежде всего наши постоянные заказчики. Среди них можно выделить Тюментрансгаз, Ленстрансгаз, Салаватнефтеоргсинтез, Иркутскэнерго.

В конце прошлого года наши приборы (в третий раз) выиграли тендер в ПО “Нафтан” (г. Новополоцк, Беларусь). Наши приборы работают также на таких предприятиях, как Укртатнафта (г. Кременчуг, Украина), Лисичан-

ский НПЗ, Петропавловский НПЗ (Казахстан). Активную работу по продвижению наших приборов ведут наши дилеры: Энергопромис (г. Минск) и Союз-Прибор (г. Киев).

На какие приоритеты Вы ориентируетесь в своей деятельности? Что для Вас означают качество и надежность Ваших изделий? Каков гарантийный срок службы вашей продукции? Как организовано сервисное обслуживание?

Наши приоритеты – это максимальное удовлетворение потребностей наших заказчиков. Первостепенное значение для нас имеют качество и надежность выпускаемой продукции.

В этом направлении за последние 2 года нами была проведена огромная работа. Была создана (вместо ОТК) служба качества с более широкими задачами и правами. Система менеджмента качества (СМК) была сертифицирована на ISO 9001. Были отобраны наиболее надежные изготовители комплектующих (а в наших изделиях более 90 % импортной комплектации), с большинством из них (Китай, Тайвань) установлены прямые связи (минуя посредников), что также повысило качество поставляемых изделий. Создание автоматизированных стендов позволило осуществлять контроль параметров при приемо-сдаточных испытаниях в максимальном объеме. Все операции по настройке также автоматизированы, что позволяет исключить “человеческий фактор”.

Все изделия проходят длительные технологические прогоны, в т.ч. и при повышенной температуре. Во время прогона ведется непрерывный контроль параметров приборов. Это позволило установить гарантийный срок на выпускаемые изделия 2 года, а на ряд изделий – 3 года.

Как решаются вопросы совместимости поставляемых Вами изделий с другой техникой, имеющейся на объектах внедрения, и какие возникают проблемы?

Все выпускаемые приборы имеют универсальные входы (к прибору можно подключить широкий спектр датчиков и сигналов), а также последовательный интерфейс RS-232/RS-485. Все это позволяет использовать наши приборы в современных АСУ.

На программном уровне наши приборы имеют стандартный промышленный протокол связи ModBus. Благодаря этому возможна удобная и быстрая интеграция наших приборов в любой программный комплекс, поддерживающий стандартные протоколы связи. Более того, на сегодняшний день ведущие российские фирмы-производители SCADA-систем выпустили специальные программные модули-драйверы, поддерживающие приборы нашего производства, что еще больше упрощает процедуру стыковки с нашими приборами.

Последние несколько лет во всем мире активно используется OPC-интерфейс, основанный на COM-технологии, который позволяет упростить процедуру связи компьютера с прибором, предоставляет конечному пользователю удобный и интуитивно понятный интерфейс. Наша фирма уже несколько лет поставляет с каждым прибором CD, на котором есть OPC-сервер, реализующий OPC-интерфейс. В свою очередь все производители SCADA-систем поддерживают OPC-интерфейс, что позволяет легко внедрить наш прибор в автоматизированную систему.

Кроме интерфейсов RS-485/RS-232, возможна поставка приборов с конвертером RS-485/RS-232 в Ethernet, что позволяет легко объединить приборы в единую сеть с гибкой топологией.

Сегодня мы можем привести множество примеров, когда наши приборы работают в системах наряду с контроллерами и устройствами таких фирм, как Siemens, Yokogawa, Emerson и др. Большая информационная система создана специалистами Иркутскэнерго на базе наших многоканальных контроллеров Ш9327/1.

Как Вы оцениваете эффективность публикации Ваших материалов в наших изданиях: в журнале и на сайте?

С Вашим издательством мы сотрудничаем уже несколько лет. Конечно, очень сложно оценить экономический эффект от публикаций тех или иных материалов, однако всегда приятно, приезжая к заказчику, узнавать, что благодаря статье или рекламному блоку в Ваших журналах он уже знаком с нашим оборудованием.

Расскажите о перспективах работы фирмы.

Перспективы мы в основном связываем с созданием в г. Екатеринбурге технопарка “Приборостроение”. Решение об этом принято администрацией Свердловской области. В рамках технопарка будет объединено более 15 малых приборостроительных предприятий. Для размещения технопарка предполагается выделить производственные площади одного из оборонных предприятий. Предполагается, что общая численность сотрудников технопарка составит от 1500 до 2000 человек. Общая инфраструктура и производственная кооперация позволят повысить конкурентоспособность предприятий-участников технопарка, а также реализовать крупные инвестиционные проекты. Свою заинтересованность в деятельности технопарка высказали также несколько учебных институтов и Уральское отделение АН РАН.

Сергей Васильевич Якунцев – директор ООО НПФ “Сенсорика”.

Телефоны: (343) 350-90-31, 365-82-20, 378-73-95, факсы: 350-90-31, 263-74-24.

E-mail: mail@sensorika.org

http://www.sensorika.org