

МНЕНИЕ КОМПАНИИ «РИФ-ТЕРМИНАЛ»

В настоящее время российский рынок приводной техники для трубопроводной арматуры стоит на распутье. На основании этого может сложиться две ситуации:

- серьезные западные компании подомнут под себя часть мелких российских компаний и составят очень сильную конкуренцию двум монстрам — Туле и Чебоксарам;

- появится одна российская компания (в момент написания статьи она уже определилась), которая своими приводами (по качеству они сравнимы с известными зарубежными аналогами и даже по многим характеристикам превосходят их), определит дальнейшую политику в конструировании и развитии электроприводной техники.

Рассмотрим первую ситуацию.

Если это случится, то это очень плачевно скажется на двух российских монстрах. Тула на очень долгий срок уйдет в «тень». В данное время у Тулы уже существует конкурент в лице «Сплав» + «Аума» — электропривод ЭПАС. У Чебоксар будет иная ситуация — они и дальше смогут поставлять свои недорогие приводы, но объемы у них снизятся. Именно после этого они серьезно задумаются о перевооружении своего производства, и сможет появиться конкурлируемый образец.

Рассмотрим вторую ситуацию.

На рынке появляется российская компания, которая уже в настоящий момент может составить конкуренцию известным западным компаниям. Электроприводы дан-

ной компании более 9 лет эксплуатируются и не имеют ни одного отказа.

Даже в условиях современного рынка спроса, где начинают преобладать такие факторы, как увеличенный срок службы, минимизация затрат на обслуживание, универсальность, массогабаритные характеристики, эти приводы уже являются лидерами.

В результате рассмотрения данной проблемы можно сделать выводы, что в скором будущем может появиться претендент, который сможет перекрыть недостатки российского рынка электроприводной техники, динамично развиваться и составить серьезную конкуренцию западным компаниям. Именно он заставит существующих в настоящее время монстров — Тулу и Чебоксары — кардинально изменить политику производства электроприводной техники, что позволит сильнее укрепить российский рынок электроприводов, тем самым мы отодвинем западные компании.

От редакции: Ах, как нагло и интригующе!

Прямо назвать ту самую "одну российскую компанию" в «РИФ-Терминале» отказались. Но у редакции есть основания предполагать, что имеется в виду сам «РИФ-Терминал». Что ж, говорить, «наглость — второе счастье», и — добавим — важная составляющая успеха в бизнесе. А как оно будет на самом деле — жизнь покажет.

ТУЛЬСКИЙ ПРИВОД ЗНАЮТ ВСЕ

(интервью с генеральным директором ЗАО «Тулаэлектропривод»

Сергеем Владимировичем Красковским)

— Лет пять назад на российском рынке приводов для трубопроводной арматуры все было предельно просто: два крупных производителя с почти не пересекающейся номенклатурой — и все. Но в последнее время ощущается заметное оживление: активно идут на наш рынок европейские компании, появляются новые производители...

— Да, насколько я понимаю, на рынке приводов происходят сегодня серьезные изменения. Наверное, они связаны, в первую очередь, с тем, что компании, работающие в традиционно быстроразвивающемся секторе: нефтепереработка, газ, нефтехимия — заинтересованы в снижении внутренних издержек, а это ведет за собой переоснащение их производства, требует автоматизации технологических процессов. Поэтому все активнее начинает использоваться приводная техника.

— А что, раньше автоматизации в России не было?

— И раньше была, но была в ущербном, усеченном варианте; и как таковых действующих систем АСУ ТП — их было крайне мало. А сегодня автоматизация развивается очень активно. На крупных предприятиях эта работа ведется систематически, всё производство там выстраивается в стройную цепочку с единым центром управления.

— То есть, объем рынка приводов быстро растет?

— Безусловно, объем рынка растет. Быстро или не быстро — это сложно оценить, потому что какой-либо статистики практически нет. Я могу судить только по динамике развития ситуации на ЗАО «Тулаэлектропривод»: за последние два года мы реально чувствуем, как емкость рынка растет, мы объемы продаж увеличили по сравнению с 2001—2002 годами весьма значительно. И понимаем, что если бы не существующий рынок «вторичной» продукции

того же «Тулаэлектропривода», как самой массовой марки, представленной на рынке — то наши объемы были бы еще больше. И объемы растут не потому что мы кого-то вытесняем с рынка — вытеснять-то некого... Наоборот, мы видим, что «AUMA», «ROTORK», «BIFFI» увеличили свое присутствие на российском рынке, так как предлагают продукцию иного уровня потребительских качеств. Появились отечественные производители приводов, такие как ЗАО «ТОМЗЭЛ», ООО НПО «Сибирский машиностроитель», ОАО «Бердский электромеханический завод», Уфимское приборостроительное производственное объединение, которые стали достаточно заметны на рынке.

— Они в чьей нише, в вашей или в ЗЭИМа?

— Они, в основном, на многооборотных приводах — это сегодня наиболее емкий сегмент рынка.

— То есть, это ваши конкуренты?

— Да, это наши конкуренты, и достаточно серьезно представлены, чтобы нам их не замечать. Они — есть, это факт, и мы их всех знаем. Мы знаем их технический уровень, их продукцию, и сегодня предпринимая со своей стороны некие ответные шаги.

— Большую они у вас долю рынка «отгрызли»?

— Не могу оценить, у нас нет точной статистики.

— Вот утверждают, что в Томске уже производится 10 тысяч штук в год.

— На мой взгляд, это маловероятное утверждение. На нашем сегменте такого объема Сибмашевских и Томзеловских приводов и близко нет — это однозначно

¹ Интервьюером применена гипербола. В статье «Каким быть электроприводу: взгляд из Томска» (стр. 42) говорится о 5000 шт. в год

— мы бы почувствовали. Но в то же время нельзя не признать — они присутствуют в этом сегменте, и довольно значительно.

— А РИФ-Терминал?

— РИФ-Терминал — не производитель! Это компания, которая лоббирует интересы и ведет за собой на российский рынок зарубежных производителей. Это говорит о невнятной промышленной политике по защите отечественного производителя.

— А в какие ниши проникают эти вот новые фирмы. Они какие-то специфические сегменты рынка на себя берут?

— В основном они присутствуют в нефтегазовом секторе — там, где Тула не смогла вовремя предложить интеллектуальный привод, отвечающий сегодняшним потребностям.

— Кстати, ведь пять лет назад для «Тулаэлектропривода» были «тепличные» условия. Фактически не было конкуренции, никто не мешал применять старый советский принцип «бери, что дают, потому что другого нет». Это должно было «избаловать» завод. Бытовало мнение, что, мол, тульские приводы некачественные, но что поделает — других нет. Смена собственника назревала и, наверное, произошла «во-время». Что Вы застали на заводе два года назад?

— Два года назад, когда мы пришли на завод — он находился... в стагнации. Да, в натуральной стагнации, потому что объем неотгруженной продукции по полученным авансам близился к 60 млн руб. Завод, получая заявку, не отгружал приводы, срок исполнения заказа доходил до 3-4 месяцев! И именно это послужило сигналом рынку, основным стимулом для того, чтобы появились реальные конкуренты, — потому что была свободная ниша. Безусловно, эта ниша в значительной степени закрывалась вторичным рынком тульских приводов, которых в связи с этим было очень много — и в неликвидах, и приводов, которые просто-напросто демонтировались с остановленного производства и продавались на рынке под заводской маркой. Сегодня этот процесс тоже идет, но уже менее активно. Со временем остановится полностью.

То есть, к клиентам отношение было... неправильным, это — да. А вот что касается якобы низкого качества... я за два года ни от кого ни разу не услышал сколь-нибудь системного мнения о том, какой из узлов тульского привода некачественный и чем. По 40 лет приводы работают! И доля рынка, которую Тула потеряла, — в большей степени не от отсутствия качества продукции, а оттого, что Тула в свое время просто не могла выполнить объем договорных поставок и показать качественное движение вперед в части модернизации продукции.

А шум этот весь — что ж, он идет, и его не локализуешь. Потому что «Тулаэлектропривод» находится в положении КПСС конца 80-х. Тогда надо было кого-то ругать — и ругали исключительно КПСС, больше некого было. Тула — она в этой же ситуации. Если кого-то ругать за что-то — то именно Тулу, и если с кем-то сравнивать — то можно сравнивать только с Тулой, потому что другого просто не существовало.

— Возможно, все происходит из-за фальшивок? Люди покупают брак, не хотят признаваться себе в собственной глупости и стремятся перевалить вину на других...

— Во многом это так.

Тульский привод — он же прост, как палка и веревка! И потому ремонтпригодность этого привода крайне высока. Любой уважающий себя руководитель предприятия, у которого есть нормальная эксплуатационная служба, он всегда найдет возможность привод запустить, восстановить. Второй момент: «Тулаэлектропривод» был единственным предприятием в России, которое выпускало та-

кие приводы, и поэтому эти приводы эксплуатационники знают, как свои пять пальцев!

— Да, это мощнейшее конкурентное преимущество! Но ситуация меняется, АСУ ТП развиваются...

— Это другой вопрос. Действительно, два года назад о том, что привод должен быть наделен какими-то интеллектуальными свойствами, в Туле даже разговора не было. Но уже сегодня мы предлагаем на рынке вариант привода с электронным блоком концевых выключателей, который однозначно «вжестся» в любую систему из общепринятых АСУ — как отечественных, так и зарубежных.

— А есть еще такое мнение, что мол, требования потребителей меняются быстро — а Тула большая, и ЗЭИМ тоже — они поэтому медленные, неповоротливые. Маленькому заводу проще: заказал клиент что-то такое нестандартное, — тот сможет быстро разработать, освоить и поставить. А большой завод — он только массовую продукцию «шлепает», на потоке.

— Безусловно, понятие «большой завод» подразумевает возможность массового, серийного производства. Но то, что маленькое предприятие может качественно и быстро дать новый продукт — это абсолютно неверно. Я не знаю ни одного предприятия, чтобы оно вот так «с кондачка» взяло да сделало привод, который может претендовать на массовое потребление. И, кстати, ЗАО «ТОМЗЭЛ», Курское ОАО «Прибор» — не больно-то маленькие предприятия. Томзловский привод разработан учеными Томского политехнического института, и инвесторами были вложены немалые средства, чтобы его раскрутить.

И мы сегодня на любой запрос заказчика реагируем практически мгновенно. Хочет заказчик с электронным узлом — получит с электронным. Хочет заказчик какие-то дополнительные функции — пожалуйста. Поэтому в этом плане Тула достаточно адекватна требованиям рынка. Другой вопрос, что кардинально не поменялась конструкция привода... А поскольку все наш привод знают «как облупленный» — алгоритм мышления любого эксплуатационника, который подержал в руках «AUMA», «ROTORK» — он именно такой: «О-о-о — а он легче, и компоновка удачнее, и дизайн лучше, и краска другая». Безусловно, это вещи, которые бросаются в глаза...

— А на самом деле «AUMA»...

— Схема одна и та же. Кинематическая схема и решение многих конструктивных вопросов — один в один!

— А технологически?

— Технологически они, конечно, выше. Мы, когда начали заниматься новым приводом — проанализировали ситуацию на рынке, тенденции развития приводной техники для запорной арматуры. Мы очень внимательно изучали волновую передачу — ту, которая применена в конструкции томского привода. Мы очень внимательно изучали цевочный редуктор, планетарный редуктор на других приводах. (Мы же часть приводов делаем тоже с планетарным редуктором). И пришли к однозначному выводу: альтернативы червячной паре по соотношению цена-качество в приводах для запорной арматуры сегодня не существует. Это показывает мировой опыт.

— А «AUMA» с каким редуктором делает?

— Все ведущие мировые компании в массовом производстве используют червячную передачу. Поэтому, исходя из анализа конструкции приводов, мы остановились концептуально на червячной передаче с другим уровнем технологии её исполнения. Сегодня она у нас есть. В основе заложена червячная пара — правда, с другим техническим подходом, с качественно другим исполнением, чтобы новый привод был адекватным тому, что есть сегодня на рынке у других производителей.

— А у западных компаний — у той же «AUMA» — ряд шире?

— Шире. Но... там не то чтобы ряд шире — там идеология построения рядных линеек другая. У нас — жесткая: тип А — ограничен определенными параметрами, тип Б — ограничен определенными параметрами. И эти параметры, как правило, друг с другом не пересекаются. «AUMA», «ROTORK», «BIFFI», «LIMITORQUE» — их ассортимент построен по другому принципу. Там идет «перехлест» параметров линейки величин крутящих моментов, что дает возможность более широкого применения каждого типоразмера с большим коэффициентом запаса по мощности привода.

— То есть, если в какой-то системе требуется привод, попадающий по параметрам на границу между А и Б — то получается, что приводы обоих типов будут работать в такой системе плохо, в «краевых», неоптимальных условиях.

— Да, происходит нерациональное использование мощности с очень маленьким запасом по нижнему или верхнему пределу. Мы понимаем, что это неудобно. В новом приводе, в новой идеологии мы реализовали это свое понимание. Но это лишь один, частный аспект. Есть еще один очень важный аспект, концептуальный. Никогда не будет в России нового привода, пока не будет осознан принципиально иной подход: новый привод должен иметь модульное построение, то есть, собираться из модулей по требованию заказчика. Для этого нужно решить не отдельные какие-то задачи, а комплекс задач. Во-первых, мы варьируем исполнение привода, наделяя по желанию заказчика различными функциями узла выключателей, как механическую его часть, так и электронную: есть максималь-

ный набор функций, и есть минимальный их набор. Далее, можно регулировать количество оборотов выходного вала электропривода не только путем изменения расчета самой червячной пары, но и промежуточным редуктором между электродвигателем и силовой частью редуктора, и можно его регулировать самим электродвигателем. Мы эту тему сейчас тоже активно прорабатываем.

— У меня один — единственный вопрос остался. Вот, возвращаясь к тому «шуму», что идет вокруг имени «Тулаэлектропривод». А почему вы в сфере пиар не столь активны? Новые небольшие заводы — может, они 100 штук приводов всего делают, зато сайты у них раскрученные, модули во всех журналах... Вы считаете, что вам не нужна реклама, и так все вас знают?

— Вы не правы. За последние два года была проделана колоссальная работа в части позиционирования новых идей реализации привода, первый типоразмер которого в этом году мы будем иметь уже в серии! Прделана огромная работа на выставках, на всякого рода технических совещаниях: например, в таких крупных подразделениях РАО ЕЭС как Мосэнерго и других, в Росэнергоатоме, на уровне специалистов Газпрома и Транснефти. Поэтому говорить о том, что мы не занимаемся рекламой — это не правильно. Это не так. Просто мы занимаемся ею — не кричащей где попало. А занимаемся «точечно» — там, где точно знаем, что она найдет адекватную реакцию. Чтобы те, кому это действительно важно понимать, понимали, что Тула жива, и жива не только старым рядом приводов, а жива новыми идеями и разработками.

Интервью провел А. Горелов