

Е. Давыдов,
региональный представитель

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Armtorg: Здравствуйте Евгений! Расскажите о сегодняшней работе и успехах представительства «Тулаэлектропривод» в Санкт-Петербурге.

Е. Д.: Здравствуйте! Завод ЗАО «Тулаэлектропривод» с 2003 года активно набирает обороты в плане развития производства и совершенствования выпускаемой продукции. В 2012 году в Санкт-Петербурге было открыто региональное представительство ООО ТД «Тулаэлектропривод» по Северо-Западному федеральному округу. С момента создания представительства в Петербурге мы понимали, что предстоит огромная работа. Нужно не только продвигать и внедрять новый продукт, выпускаемый нашим заводом, но также менять отношение потребителя к тому, что отечественный производитель сегодня выпускает продукцию не хуже, а может, в каком-то отношении даже лучше зарубежных конкурентов. Так что начиная с 2012 года наше представительство, можно сказать, штурмом берет то, что по праву принадлежит нам как отечественному производителю.

Что касается 2014 и начала 2015 года, то этот период для нас ознаменован, с одной стороны, положительным отношением к нашему заводу и активным потреблением выпускаемой продукции. С другой стороны, кризис коснулся многих промышленников, в том числе и наших клиентов, что, как вы понимаете, не очень хорошо отражается на работе по многим проектам.



Armtorg: Какими конкурентными преимуществами отличается ваша продукция?

Е. Д.: Если говорить об основных преимуществах, это, безусловно, ее надежность, сроки изготовления, стоимость выпускаемой продукции и оперативность сервисного обслуживания. Все эти составляющие на сегодняшний день имеют огромное значение в выборе поставщика заказчиком.

Armtorg: Как вы сегодня понимаете слово «импортозамещение»?

Е. Д.: Мой ответ может показаться неоднозначным, но у нас в России все как всегда — долго запрягаем, потом быстро едем. Под этим я подразумеваю, что программа импортозамещения на сегодняшний день находится в активной фазе, но, к сожалению, для многих российских производителей она активна пока только на бумаге. Почему так? все очень просто — множество проектов еще на стадии «П» были разработаны под импорт, и ввиду множества технических особенностей зарубежного оборудования отечественные производители часто не в силах удовлетворить этим, часто излишним, техническим требованиям. Что касается ЗАО «Тулаэлектропривод», то думаю, что не преувеличу, если скажу, что на российском рынке это, пожалуй, единственный производитель, способный всерьез конкурировать с зарубежными производителями электроприводов.

Armorg: Расскажите о последних новинках предприятия.

Е. Д.: В первую очередь скажу, что для многих потребителей продукции ЗАО «Тулаэлектропривод» уже давно не является новинкой серия электроприводов ЭП4. Она относится, если хотите, как раз к импортозамещающей серии электроприводов, которая по сути ознаменовала новый виток развития в жизни завода. Электропривод ЭП4 вышел в серию в 2005–2006 гг. Он обладает множеством преимуществ как по отношению к своим старшим собратьям — это электроприводы, разработанные в 1989 году, так и ко многим отечественным и зарубежным конкурентам. На усмотрение заказчика привод может комплектоваться различными блоками управления, адаптирован как к отечественной, так и к импортной арматуре, в течение всего срока службы не требует к себе пристального и глубокого внимания со стороны эксплуатации, так как модуль основного редуктора маслonaполненный. Привод обладает широким диапазоном крутящих моментов и скоростей вращения выходного вала, встраивается практически в любое АСУ.

В прошлом году завод открыл новый цех по производству неполнооборотных моноблочных электроприводов серии ЭПН, для управления шаровыми кранами и затворами малого и среднего диаметра. Вся продукция завода имеет всю разрешительную документацию и сертификаты.

Ну, и совсем новая разработка завода «Тулаэлектропривод» — быстродействующий электропривод, который позволяет закрыть клапан за 0,2 секунды. Но подробнее об этом, я думаю, мы расскажем в следующем номере «Вестника».

Armorg: Что дает толчок к разработке новинок? Потребность выявляют маркетологи или вы учитываете именно пожелания заказчиков?

Е. Д.: В вопросах внедрения новых решений мы работаем, так сказать, в единой связке с нашим заказчиком. Безусловно, важна и работа отдела маркетинга, задачей которого и является выявление этой самой потребности, но как правило запрос чего-то принципиально нового, революционного идет от заказчика. Скажу без ложной скромности, что Инженерно-технический центр, существующий на базе ЗАО «Тулаэлектропривод», обладает таким потенциалом, что, думается, способен решать любые, самые сложные технические задачи, грамотно и адекватно отреагировать на любую потребность рынка в отношении приводостроения.

Armorg: Часто приходится слышать, что «российская автоматика далека от совершенства. Каким образом у вас осуществляется контроль качества и внедрение новых технологий, в том числе с интеллектуальным управлением?

Е. Д.: Может быть, она (автоматика) и далека от совершенства, но это вопрос к тем, кто позволил развалиться целые сектора промышленности или к тем, кто недолго думая перескочил на импорт, так ловко предложенный ему в не самые лучшие времена для отечественного производителя.

Вопрос с контролем качества на предприятии обстоит так: на сегодняшний день имеется парк испытательных стендов, которые позволяют проводить приемо-сдаточные испытания каждой единицы выпускаемой продукции, что гарантирует качество и безопасность в обслуживании.

Что касается вопроса о внедрении новых технологий и ин-

теллектуальных блоков управления, то здесь немножко повторюсь, сказав то, что знают, наверное, все наши клиенты и партнеры. «Тулаэлектропривод» обладает достаточным опытом в разработке и производстве электроприводов и модулей управления ими, встраивания их как в отечественные, так и в зарубежные АСУ ТП, отвечая при этом всем требованиям в части техники, качества и безопасности.

Armorg: С какими проблемами, по-вашему, сегодня сталкивается российский машиностроитель на отечественном и зарубежном рынках?

Е. Д.: На этот вопрос отвечу коротко: проблема прежде всего в нестабильной и нездоровой экономической среде, из чего проистекают и все остальные проблемы. Часто становится обидно за нашего отечественного машиностроителя. На каком-то этапе был создан негативный образ всего того, что выпускается отечественным производителем, это коснулось и машиностроения. В ряде крупнейших российских компаний стало традиционным ориентироваться на западное оборудование и технологии, при этом о какой-либо реальной государственной поддержке, к сожалению, не приходится говорить. И сегодня, приходя в проектный институт, я вместо заинтересованности в новых продуктах завода слышу «Нет, мы ничего не решаем, мы ничего не можем, все вопросы к заказчику, что он скажет, то мы и применяем». В результате мы имеем тиражирование проектов с импортным оборудованием, при том, что российские производители предлагают несколько вариантов своих аналогов.

Armorg: Как обстоит сегодня дело с сервисными службами предприятия? Насколько они развиты в регионах присутствия?

Е. Д.: Сервисные службы предприятия на сегодняшний день эволюционируют и развиваются вместе с самим производством. Если есть потребность в сервисе, мы ее удовлетворяем в кратчайшие сроки. В 2012–2013 гг. было открыто два региональных представительства, одно у нас в Санкт-Петербурге, другое в Тюмени. Сервисный центр предприятия способен в считанные дни, а иногда и часы, решать вопросы ремонта, наладки, шеф-монтажа и поставки запасных частей к нашим приводам.

Armorg: Какими были планы на 2015 год, что уже удалось реализовать и чего ждать в ближайшее время?

Е. Д.: Здесь, в Санкт-Петербурге, мы успели громко заявить о своем присутствии в регионе как нашим прямым заказчикам, так и партнерам (поставщикам трубопроводной арматуры). В середине этого года ожидается заключение перспективных договоров с производителями ТПА, и я очень надеюсь, что данные договорные взаимоотношения будут плодотворны для обеих сторон, в том числе и в сфере сервисного обслуживания.

Armorg: Спасибо за беседу! Ваши пожелания читателям портала и журнала.

Е. Д.: В первую очередь, безмерно благодарен вам и вашему изданию за предоставленную возможность осветить некоторые стороны развития нашего предприятия. Хочется пожелать всем вашим сотрудникам терпения, упорства и созидательности — они обязательно найдут свой отклик в сердцах читателей. Спасибо всем!