

# ЧЕБОКСАРСКАЯ ГРУППА «БИРС» СОЗДАНА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА НЕСТАНДАРТНОЙ КОНФИГУРАЦИИ ЭЛЕКТРОПРИВОДОВ, ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ И СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Уважаемая Алла Юрьевна, в каком функционале предприятие «СКБ СПА» входит в группу или холдинг «БИРС»? Понятно, что идет процесс создания нового НПО по производству арматуры и приводов, и читателям ТПА было бы полезно понимать даже на уровне терминов и названий предприятий, кто и как входит в новый холдинг.

В настоящее время идет процесс формирования областей ответственности между предприятиями группы и выстраивание внутренних процессов взаимодействия между ними. Если коротко, то старейшее в отрасли предприятие «СКБ СПА», которое находится на рынке электроприводной техники с 1960 года, занимается проектированием и производством всей приводной техники. Предприятие уже имеет в своей номенклатуре достаточно широкий ассортимент исполнительных механизмов, в том числе атомного исполнения. В самом ближайшем времени состоится выпуск качественно новой для предприятия серии электроприводов БИРС 12. В следующем году, мы надеемся, выйдут два типоразмера в серии многооборотных электроприводов БИРС 15. На очереди переоснащение традиционных исполнительных механизмов обновленным функционалом, включающим в себя несколько типов интегральных блоков. Вообще в архивах предприятия оказалось достаточно много интересных разработок, способных удивить даже искушенных потребителей. Надеемся, что мы сможем показать кое-что из них на выставках в следующем году.

Предприятие «БИРС Арматура» занимается производством трубопроводной арматуры. В настоящее время идет активное наполнение производственной номенклатуры новыми продуктами. Предприятие «СПД «БИРС» – это инженеринговая компания. Сотрудники компании занимаются выбором оптимальной конфигурации оборудования под задачи заказчика, изготовлением нестандартной конфигурации электропривода или арматуры, оснащением шкафов управления электроприводной техники, системами бесперебойного питания, пожарными запорными устройствами, локальными системами управления и прочими задачами клиента.

Сейчас время нестабильного спроса и отсутствия сезонности, что ведет к работе на рынке ТПА в оперативном режиме, быстро и адекватно. Могут ли такие НПО быстро реа-



Интервью  
с коммерческим  
директором пред-  
приятия «СКБ СПА»  
Галаховой Аллой  
Юрьевной

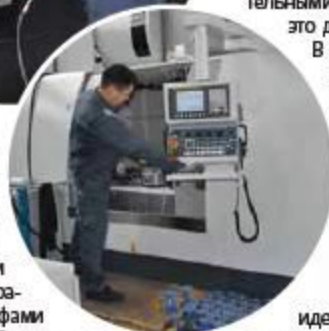
гировать на изменение спроса, номенклатуры, обработки заказов спецификаций на комплекты арматуры и приводов?

Начало производственной деятельности ПГ «БИРС» совпало с началом времени нестабильности, поэтому при проектировании производственных процессов мы и не предполагали, что будем выстраивать производственные линии с учетом производства монопродукта. Мы ориентировались на проектирование и мелкосерийное производство высокотехнологичных продуктов с высокой добавленной стоимостью. Нам это было интересно всегда, наши конструкторы в этом разбираются, и нам нужно было производство для реализации этой модели. Поэтому резкие изменения номенклатуры для нас скорее норма, чем исключение. И здесь нужно понимать, что при таком подходе конкурировать в арматуре, скажем, с дисковыми затворами по цене мы не будем и не хотим, а, например, спроектировать и изготовить дисковый затвор на температуру 420 °С и химически агрессивную среду мы сможем. И цены на такую продукцию будут гораздо привлекательнее импортных образцов. То же самое с приводами. Новая серия четвертьоборотных приводов БИРС 12 не борется с традиционными исполнительными механизмами типа МЭОФ, потому что это другой технический уровень изделий.

В то же время при сопоставимых характеристиках продукт смотрится гораздо интереснее любых немецких, английских, итальянских или корейских аналогов.

Какие показатели продукции холдинга являются конкурентным преимуществом на рынке сегодня? Чем можно было бы привлечь потребителей?

Как уже было сказано выше, группа идет в сегмент качественной техники и надежных продуктов. Традиции производства для атомной отрасли не могут не отразиться на проектировании новых продуктов. В то же время предприятия группы умышленно не объединяются в одно большое многопрофильное предприятие. Это сделано сознательно для сохранения гибкого подхода к каждому клиенту и быстрого принятия решений по запросам.



Третьим преимуществом мы стремимся сделать сроки исполнения поставок. Здесь есть над чем поработать внутренним структурам группы, но проектирование гибкого производства поможет, как мы думаем, получить результаты, удваивающие наших заказчиков.

**По каким типоразмерам приводной арматуры вы могли бы сравнительно быстро увеличить объем продаж уже в этом году?**

Производственные возможности позволяют предприятию выпускать около 500 приводов в месяц, около 2000 игольчатых клапанов, по поворотным клапанам – до 200 единиц арматуры диаметрами до 250 мм, по обратным осесимметричным клапанам – до 500 единиц в месяц.

До конца года мы планируем увеличить размерный ряд арматуры до Ду 600 и увеличить объем выпуска за счет перехода на литые конструкции корпусов.

**Как Вы оцениваете потенциал спроса российского арматуростроения по электроприводной арматуре? Будет он расти или падать? Можно снижение активности на рынке гигантов «РОТОРК» и «АУМА» объяснить именно низким потенциалом рынка на импорт сейчас?**

Кризис продолжается уже третий год, вероятность продолжения тренда высокая, поэтому ожидать всплеска промышленного роста без изменения внешнеполитических факторов не стоит. В настоящее время происходит схлопывание рынка, снижение денежных потоков практически у всех предприятий, потребляющих трубопроводную арматуру, и вполне предсказуемый переход с более дорогих продуктов на более дешевые. Система закупок, особенно Ф3 44, также не способствует внедрению качественной и более дорогой арматуры.

В этих условиях неизбежно снижение маржинальности продаж любых предприятий, производящих или продающих дорогую технику. Следом за снижением маржинальности неизбежно следует снижение деловой активности, ибо умножать убытки никто не будет. Роста рынка, обеспеченного внутренним спросом, не будет еще долго.

**По числу арматурных предприятий Чебоксары становятся одним из центров по производству арматуры и приводов, хотя исторических предпосылок, по нашему мнению, нет. Чем Вы это объясните?**

Все очень просто – предпосылки были. Поясню на примере некогда крупнейшего в СССР завода по производству электротехнической продукции «ЧЭАЗ». На любом заводе в несколько тысяч человек всегда происходит ротация кадров. Люди, имеющие компетенции, очень часто чувствуют, что не реализуют свой потенциал. Ничего другого, кроме как проектировать, собирать или продавать электротехнику, они не умеют. Вот они и пытаются организовать свое дело. Так как рынок большой, а входные барьеры на него не очень высокие, то очевидно, что из 100 попыток 30 могут иметь успех. Таким образом, в Чебоксарах появилось не 1 крупнейшее предприятие, а около 10 просто крупных предприятий электротехнической отрасли.

То же самое в электроприводах. Был крупнейший в СССР завод «ЗЭИМ», производящий электроприводы, и было опытно-конструкторское бюро СКБ СПА, проектировавшее для него продукцию. В 90-х все смешалось, разрушились хозяйственные связи, появилось много малых предприятий а-ля производителей МЭО. Выжили из них на сегодняшний день штук пять. Большие предприятия больше думают о сохранении своей доли на рынке, чем о наполнении номенклатуры. У малых другая задача. Так как приводы без арматуры не применяются, то наполнение своего предложения трубопроводной арматурой стало преимуществом малых по сравнению с большими. Дальше естественный и логичный процесс – попробовать сделать самому, тем более что простую арматуру делать не очень сложно. Дальше появились первые успехи, появились последователи. Но во что все это выльется конкретно в Чебоксарах, предсказать довольно сложно.

*Чебоксары – Санкт-Петербург, октябрь 2017 года*



# СКБ СПА

СИСТЕМЫ И СРЕДСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ

- переключатель ручного и автоматического режимов с приоритетом двигателя;
- оснащен нагревателем, позволяющим минимизировать появление конденсата;
- клеммная колодка упрощает присоединение внешних электрических цепей;
- для защиты хода арматуры более чем на 90° и при выходе из строя путевых выключателей в электроприводе установлены регулируемые механические ограничители хода;
- дополнительные функциональные возможности в приводе предусмотрены путем подсоединения дополнительных устройств: пульта местного самоуправления, пускателя, интегрального блока управления;
- предусмотрена защита от перегрева обмоток двигателя в стандартной комплектации.



## СКБ СПА

СИСТЕМЫ И СРЕДСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ

### skbspa.ru

Тел. (8352) 45-84-93

E-mail: om@skbspa.ru

