

«ТЕНЗО-М»: КУРСОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



Михаил Сенянский: «Приятно осознавать, что твой труд позволил развиваться целой отрасли производителей весов в России»

Российский производитель весоизмерительного оборудования — компания «Тензо-М» — отмечает 25-летний юбилей. В то время, как об импортозамещении активно заговорили лишь год назад, призывая и агитируя российский бизнес следовать этому вектору развития, компания вот уже четверть века не изменяет выбранному курсу: освоила производство собственных тензодатчиков и преуспела в этом; выпускает конкурентоспособную качественную продукцию для широчайшего спектра отраслей, где необходим учет товаров и сырья, и стала крупнейшим производителем весоизмерительной техники в России; инвестирует в инновационные разработки, новые технологии и продукты российского производства; стремится к освоению внешних рынков и решению других амбициозных задач. О том, как, начав бизнес «с нуля»,

стать лидером отрасли, сложно ли развивать производство в российских условиях, что составляет основу стабильной конкурентоспособности на отечественном рынке, в чем состоит концепция зеркального импортозамещения, и о многом другом мы беседуем с основателем и генеральным директором Весоизмерительной компании «Тензо-М» Михаилом Сенянским.

— **Михаил Васильевич, примите наши поздравления! 25 лет для бизнеса, тем более российского, в основе которого — реальное производство — весьма солидная дата для подведения предварительных итогов. Что для вас является основным предметом гордости?**

— Прежде всего, приятно осознавать, что фактически созданное с нуля производство, развилось в передовое

российское приборостроительное предприятие. И это при том, что когда мы начинали, многие предприятия, обладавшие на тот момент мощным научным и производственным потенциалом, наоборот, закрывались и прекращали свое существование. В самом начале мы столкнулись с отсутствием оборудования, специалистов, свободных площадей под аренду. Возникали и трудности с финансированием. Но мы решали текущие проблемы и поступательно двигались вперед. И компания не только выстояла в непростые времена, преодолела последующие кризисы, но и сформировалась в отлично оснащенное предприятие с высокой культурой производства. Предметом нашей гордости также является осознание того факта, что мы способны не просто успешно заменить импортные аналоги по выпускаемой номенклатуре

ДЕТАЛИ

Год основания компании «Тензо-М»: 1990 г.

Статус крупнейшего предприятия отрасли: с 2006 – 2007 гг.

Количество клиентов: 20 000

Первые поставки для пищевой и перерабатывающей промышленности – 1992 г.

Выход на зарубежные рынки: 1999 г.

Номенклатура производимой продукции: тензодатчики, весоизмерительные преобразователи, дозаторы для фасовки, комплексы многокомпонентного дозирования, автомобильные, вагонные, платформенные, крановые, бункерные весы, испытательное оборудование и др., а также технические и программные решения.

Объемы производства: 30 тыс. тензодатчиков, 3000 электронных весов и весовых дозаторов в год.

Численность работающих на 1 сентября 2015 г. — 370 человек.

Кадровый состав: инженеры, конструкторы, разработчики, рабочие, программисты, в том числе, с многолетним опытом работы в авиационной промышленности.

продукции, но и во многом способствовать постепенному зеркальному импортозамещению, когда иностранные фирмы, создающие производства в России, будут отдавать предпочтение именно нашему оборудованию, как наиболее инновационному.

— **Расскажите, пожалуйста, подробнее о «зеркальном импортозамещении». Что это за концепция?**

— В нашем случае зеркальное импортозамещение уже давно стало реальной практикой. Для начала поясню, что это такое. Так уж повелось, что импортозамещение автоматически предполагает вытеснение с российского рынка высокотехнологичной иностранной продукции доступными отечественными аналогами. Вместе с тем есть множество примеров наукоемкой отечественной продукции, не имеющей аналогов в мире. Например, российские полупроводниковые лазеры уже давно пользуются устойчивым спросом на внешнем рынке. Мы тоже имеем возможность разрабатывать и производить различные весоизмерительные устройства, аналогов которых нет на Западе. То есть уже сегодня можем не просто эффективно замещать импортную весовую технику на отечественном рынке, но и предлагать безальтернативное оборудование для внешнего рынка, которое еще только разрабатывается крупнейшими фирмами Европы и США.

Приведу конкретный пример. Известная и очень крупная фирма из Нидерландов, оснащавшая свое предприятие по производству премиксов в России, отдала предпочтение нашим весовым

комплексам. И сделали они такой выбор по той причине, что кроме «Тензо-М» никто в мире не способен предложить дозаторы, способные обеспечивать в автоматическом режиме порции менее 100 граммов. В свое время наш отдел АСУТП разработал дозатор наноконструкций, который в автоматическом режиме формирует порции от 6 граммов, что является абсолютным мировым рекордом автоматического дозирования. Причем такая высокая точность дозирования обеспечивается не в каких-то специальных лабораторных условиях, а непосредственно в реальном производственном помещении, где имеется вибрация от другого оборудования, а снаружи время от времени проходят товарные поезда.

— **Тут я не могу не вспомнить, что во время нашей предыдущей встречи, состоявшейся три года назад, Вы рассказывали о своем амбициозном проекте по внедрению в производство концепции векторных динамометров. Удалось довести его до логического завершения?**

— Да, конечно. На данный момент уже запатентованы и производятся весы с векторными датчиками для калибровки мерников, которые используются в системе учета нефтепродуктов. До их внедрения применялись традиционные высокоточные иностранные весы с погрешностью в 0,01%. Благодаря нашим инновационным весам с векторными датчиками удалось повысить точность измерения веса в 2 раза по сравнению с любыми другими моделями весов из всех, что предлагаются сегодня. Другое важное преимущество векторных весов

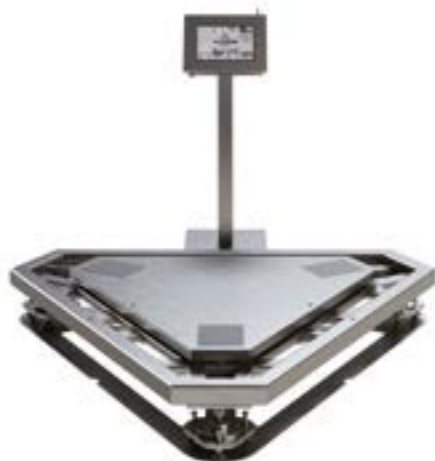
заключается в том, что для их поверки не нужно каждый раз доставлять вертолетами в таежную глушь тонную гиру класса точности F2. А таких весов, которые ежегодно нуждаются в поверке, в нашей стране насчитывается несколько сотен. Для поверки комплект из трех векторных датчиков и одного вторичного преобразователя, помещающийся в дипломате, будет доставляться в институт метрологии или к нам на предприятие. Во избежание простоя весов, пользователю отдается комплект, уже прошедший поверку. Не менее важно, что новая концепция позволяет непрерывно диагностировать состояния весов, т.е. электронным образом накапливая знания о том, какие негативные факторы, как и когда, оказывали влияние на точность их показаний. Сейчас на стадии разработки у нас находятся автомобильные весы, где применение векторного принципа также означает собой революцию в практике измерения веса автомобильного транспорта.

— **Подобные разработки должны положительно отразиться на вашем имидже и конкурентоспособности. Способствуют ли они дальнейшему усилению ваших позиций на внутреннем и внешнем рынках?**

— Безусловно. Во-первых, растущий курс евро существенно ослабил позиции именитых иностранных производителей весоизмерительной техники. Во-вторых, у компании есть много молодых конкурентов, которые, с одной стороны, стараются удерживать низкие цены за счет широкого применения дешевых комплектующих, а, с другой стороны,



Общая площадь производственных корпусов предприятия составляет 15 000 кв. м



Весы для калибровки мерников

пытаются копировать нашу продукцию и осваивать те же рынки, где успешно работаем мы. Причем для большинства конкурентов компания «Тензо-М» была одновременно и начальной школой, и бесплатным институтом повышения квалификации. Но об этом я не жалею — приятно осознавать, что твой труд позволил развиваться целой отрасли производителей весов в России. Тем не менее, конкурентам не дано залезть в чужую голову, чтобы досконально разобраться во всех уникальных концепциях, которые выводятся на рынок сегодня. У нас есть наукоемкие продукты, которые не скопировать ни российским коллегам, ни китайским товарищам. Именно инновации и составляют основу стабильной конкурентоспособности на российском рынке. Недаром компания «Тензо-М» на протяжении многих лет является бесспорным лидером российского рынка весового оборудования, предлагая решения на уровне ведущих мировых производителей. Например, в производстве датчиков, мы используем лучшую в мире элементную базу, запатентованную технологию цифрового нормирования, а также герметизацию тензодатчиков лазерной сваркой и проверку герметичности по технологии, применяемой в ракетостроительной области. И это обеспечивает показатели на уровне лучших мировых образцов. И еще пример. Сегодня многие предприятия мясной индустрии внедряют информационные системы оперативного управления и учета. Наша компания предлагает системное решение на базе информационно-весового терминала ТП-24. Это промышленный компьютер в корпусе из нержавеющей стали, позволяющий осуществлять обмен данными одновременно с восемью весовыми платформами без проводов, накапливая информацию о движении

более, чем двухсот сортов продукции в процессе их производства.

— Для создания передовой продукции вам необходимы специалисты высочайшего уровня. Однако в России кадровый вопрос сейчас стоит очень остро. Как Вам удается поддерживать на столь высоком уровне кадровый потенциал?

— Да, действительно, кадровая проблема в России стоит очень остро, и мы ее ощущаем на себе. Например, к нам приходят наниматься молодые люди на должность инженера, и при этом даже не знают, что такое сопромат. В этой ситуации, опасаясь, что при такой «смене поколений» можно начать испытывать дефицит в опытных инженерных кадрах, мы повысили своим специалистам зарплату, чтобы удержать их на предприятии. Причем дорожим всеми нашими сотрудниками — у нас сложился очень сплоченный высокопрофессиональный коллектив. И это не высокие слова, а действительность. Например, наши женщины-монтажницы, клеящие тензорезисторы, по праву являются золотым фондом предприятия. Многие из них работают с самого основания фирмы и успели в совершенстве освоить все тонкости своей профессии. Они по-настоящему преданы своему делу — по собственной инициативе приходят на работу в выходные дни, если это необходимо. И мне очевидно, что им замену уже не найти. Молодежь на такую работу не стремится — престиж рабочих специальностей сильно девальвировался в 90-е годы и мы сейчас вынуждены пожинать плоды того безвременья. Чтобы как-то повлиять на эту ситуацию, мы берем школьников на практику, стараясь сформировать у них осознание: работать руками — это совершенно нормально и, при этом, можно даже зарабатывать неплохие деньги.

— С какими еще трудностями вам приходится сталкиваться в текущей ситуации, в том числе из-за санкций?

— Весоизмерительную продукцию санкции никоим образом не затронули. Тем не менее, прямо или косвенно они повлияли на нашу работу. Во-первых, из-за возросшего курса евро вся импортная продукция сильно подорожала. Например, сталь для датчиков частично мы закупаем в Италии: российская сталь по составу ничем не хуже, но качество проката страдает. Также мы используем импортные тензорезисторы, специализированные микросхемы и металлорежущий инструмент. В нынешней ситуации невозможно быть абсолютно независимым. Тем не менее, я должен отметить,

что наша импортозависимость не так велика, как у других производителей, и не превышает 15%. В будущем, вероятно, мы сможем еще больше повысить степень локализации своей продукции за счет возвращения в нашу производственную программу тензорезисторов. Причем, это не потребует новых инвестиций — нужно будет лишь расконсервировать производственное помещение, где некогда их производили. Правда, для этого нам понадобится константановая фольга, которая опять же в России не производится...

Во-вторых, усложнился порядок ввоза продукции. Ныне отправителю приходится получать соответствующее разрешение на вывоз, доказывая европейской комиссии, что комплектующие для весов не являются товарами двойного назначения. Это приводит к удлинению сроков поставки по ряду импортируемых позиций.

— Однако общий курс на импортозамещение должен способствовать развитию вашего бизнеса?

— Благодаря ему восемь месяцев, прошедшие с начала года, были просто замечательными — мы зафиксировали 30-процентный рост оборота. Более того, нам, как отечественному производителю, высокий курс евро пошел только на пользу. Стало гораздо проще конкурировать с производителями из юго-восточной Азии, не говоря уже о европейских фирмах. Также мы оказываемся существенно более конкурентоспособными с точки зрения сроков поставки весоизмерительной продукции.

Сейчас вообще наблюдается устойчивый рост спроса на нашу продукцию. Так, например, ввиду запрета на открытую перевозку сыпучих грузов резко повысился спрос на оборудование для фасовки продуктов в, так называемые «биг-бэги», и, в частности, на дозаторы, которые мы успешно производим.

Этим летом оживился спрос на наши весовые дозаторы. Мы-то считали, что уже давно оснастили своим оборудованием все российские мукомольные и комбикормовые предприятия. Оказалось, нет — последовал очередной виток спроса на нашу продукцию. И естественно, нам есть что предложить. И мукомольной и всем другим отраслям пищевой и перерабатывающей промышленности.

— Мне остается поблагодарить Вас за интервью и пожелать успехов в прямом и зеркальном импортозамещении!

— Спасибо! Коллектив постарается!

Беседовал
Евгений Дряхлов

Беспроводные электронные весы



25 ЛЕТ

на рынке
весоизмерительного
оборудования