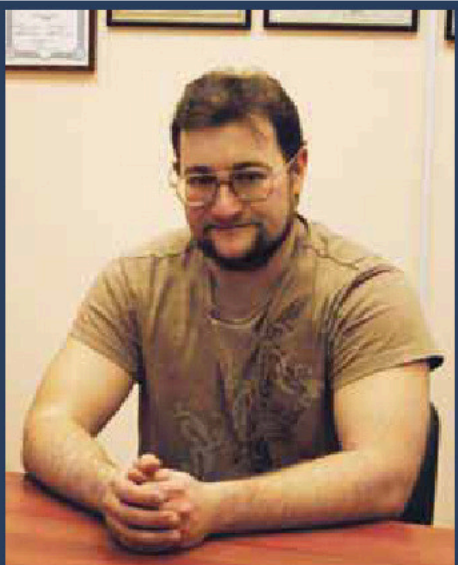


ВСЁ ДЛЯ КОНТРОЛЯ НА «ОТЛИЧНО»



Вячеслав Владимирович БОРИСЕНКО,
генеральный директор

Интервью с генеральным директором Научно-Производственного Центра «КРОПУС» Вячеславом Владимировичем БОРИСЕНКО.

– Вячеслав Владимирович, как была создана компания, и что представляет Научно-Производственный Центр «Кропус» сегодня?

– Компания выросла из структурного подразделения Федерального Научно-Производственного Центра «Прибор» – ведущего отдела неразрушающего контроля военной отрасли, специализировавшегося на автоматизированном контроле качества специальных изделий и военной техники. В свое время этот отдел объединял большое количество ведущих специалистов по многим методам неразрушающего контроля (ультразвуковому, вихретоковому, магнитному, магнитопорошковому, капиллярному и прочим). В 1989г., когда страна разваливалась на части и прекратилось государственное финансирование, была поставлена задача выжить и сохранить коллектив любой ценой.

Благодаря усилиям руководства отдела, он был успешно сохранён в большей своей части, как частное предприятие, названием которого была выбрана аббревиатура «Кропус» (Комплексная Разработка Оборудования Промышленных Ультразвуковых Систем). И уже в 1994 году, благодаря усилиям всего коллектива, фирма вышла на рынок с новыми разработками. На сегодняшний день НПЦ «Кропус» объединяет более 10 фирм различной направленности, – это разработка и производство измерительного оборудования, механическое и гальваническое производство, внешнеторговая фирма и сеть представительств по всей России. Сегодня в коллективе трудятся в общей сложности более 80 человек.

Выпускается широчайшая гамма техники: это как простейшие серийные приборы для измерения, например, твёрдос-

ти или толщины покрытия, так и сложные дорогостоящие комплексные решения в виде автоматизированных систем, предназначенных для решения конкретных задач заказчика в условиях отдельно взятой отрасли.

– Какие у вас приоритетные направления в работе?

– Все направления являются для нас приоритетными. Это просто разные грани одной и той же работы. Есть группа, которая занимается серийной техникой. Их задача обеспечить современный уровень производства и постоянно улучшать технические характеристики в соответствии с конъюнктурой рынка. И есть также группа по разработке специальных автоматизированных систем, довольно мощный конструкторский отдел, оснащённый современными средствами 3D-проектирования, который занимается решением конкретных задач заказчика, выезжает на заводы, проектирует системы «под ключ».

– Понятно, что спектр использования ваших разработок довольно широк, назовите основные отрасли, где находят применение ваши приборы.

– В основном, конечно, наша работа связана с теми отраслями, где выход оборудования из строя грозит серьёзными катастрофами. Везде, где есть детали и изделия из металлов, сплавов и композитов ответственного назначения. Приборы массово применяются в нефтегазовом комплексе, авиации и космической отрасли, энергетике, в военно-промышленном комплексе.

– Как обстоят дела с таким важным вопросом как метрологическое обеспечение?

– Этому вопросу уделяется очень большое внимание. Наша компания уже много лет назад получила аккредитацию при Ростехрегулировании на право проведения собственных метрологических работ. Но это лишь верхушка айсберга. Много сил на производстве уделяется постоянному усовершенствованию системы менеджмента качества, мы успешно прошли очередной

ресертификационный аудит в международном Bureau Veritas на соответствие новейшим требованиям ISO 9001:2008. И при построении логичной системы контроля качества всё очень хорошо вписывается в единую цепочку, от первого купленного винта, до выпуска конечного продукта с гарантированными метрологическими характеристиками.

– Расскажите, как создаётся новый прибор, своими силами или в кооперации с другими фирмами? Сколько времени проходит от составления технического задания до выпуска серийного образца?

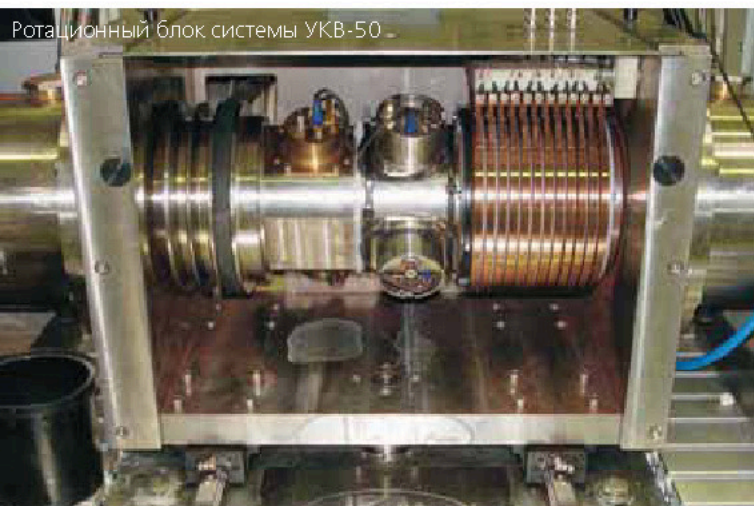
– Всё бывает по-разному. Большую часть серийных приборов мы разрабатываем сами, а какие-то специализированные – в кооперации с партнёрами. Например, в прошлом году совместно с коллегами из ДНТЦ «Дефектоскопия» был создан новый магнитопорошковый дефектоскоп, пока не имеющий аналогов в России и мире, вместе с ОАО «Атомспецконтроль» создана уникальная 48-ми канальная роботизированная система контроля атомного реактора, а совместно с ВНИИПО МЧС России много лет производятся приборы для экспертизы на месте пожара. Очень много работ идёт «по пате». Мы выступаем как производственное подразделение, а в дальнейшем специалисты изготавливают датчики, снабжают приборы дополнительными устройствами, пишут методики и передают приборы конечному заказчику. Такие работы проводятся широко и масштабно, например, для ЗАО «Медком» много лет производятся системы контроля подземных металлоконструкций и сейсмоакустическое оборудование, широко используемое при комплектации лабораторий контроля ЛЭП на объектах РАО ЕЭС России. Если говорить о сроках, – от согласования ТЗ до создания серийного образца серьёзного прибора, в среднем, проходит 9-12 месяцев.

– Расскажите об автоматизированных промышленных установках, о внедрённых проектах.

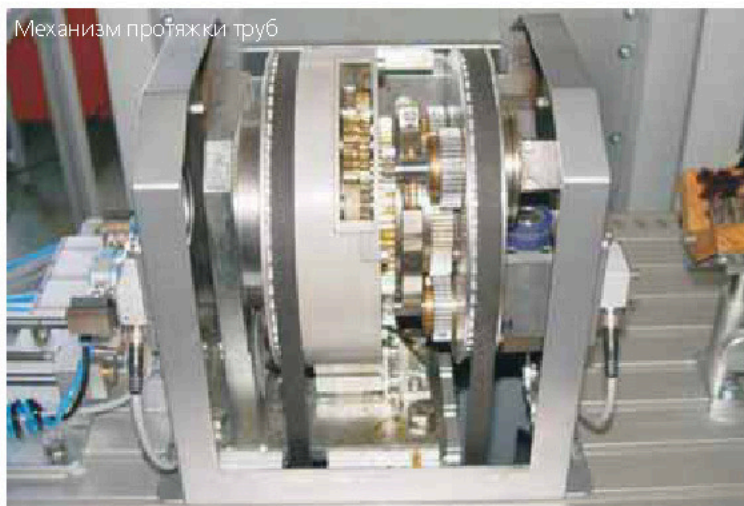
Переоснащение цеха контроля трубок для ТВЭЛ на ОАО «Элемаш»



Ротационный блок системы УКВ-50



Механизм протяжки труб



— Промышленная автоматизация всегда занимала приоритетное направление. Как правило, это достаточно трудоёмкие проекты, на которые направляются лучшие силы. Что касается внедрённых проектов — их много, назову лишь несколько. За последние два года мы практически полностью переоснастили несколько цехов на Машиностроительном заводе в г.Электросталь — поставили 5 установок для контроля трубок ТВЭЛов для атомных станций. Была внедрена 16-ти канальная высокоскоростная УЗК-система контроля прутка на заводе им.Серго в г.Зелёный Дол, поставлены несколько установок контроля крупногабаритных композитных изделий на ОКБ «Союз» г.Казань, в Федеральный Центр Двойных Технологий, ЦНИИСМ, на ОАО «Авангард».

На Магнитогорский металлургический комбинат были поставлены 3 новейших установки для контроля прокатных валков, совмещающие в себе одновременно три вида метода контроля — УЗК, вихретоковый и магнитный. Совместно со специалистами ООО «СпецРемДиагностика» был выполнен крупный проект по организации серийного производства промышленных мобильных сканеров-дефектоскопов, предназначенных для контроля труб в процессе переизоляции на объектах ОАО «Газпром». Выполнено также много единичных работ для предприятий разных отраслей.

— Защищены ли ваши разработки авторскими свидетельствами и патентами? Насколько конкурентоспособна ваша продукция в России?

— Да, конечно, у нас есть патентный отдел, и особо важная часть наших разработок защищена, но всё подряд мы не патентуем, это бессмысленно.

Насчёт конкурентоспособности продукции, — раз живём, значит конкурентоспособны. Мы — независимая компания, у нас нет никаких грантов, дотаций и государственных финансирований. Всё финансирование происходит за счёт собственных средств.

Вообще-то о серьёзной конкуренции на рынке НК говорить пока рано. Конкуренция — это, когда в одном городе 20 компаний работает в одном сегменте услуг, к примеру, занимаются компьютерами или сотовыми телефонами. А когда на всю страну, в нашем случае 10 фирм,...

В сфере неразрушающего контроля работы хватает всем, и довольно редко мы сталкиваемся с формальными конкурентами на одних и тех же задачах. Каждый занимается своим рынком, каждый где-то себя больше заявил и довольно успешно на этом рынке работает. Фирма по неразрушающему контролю — это довольно долгосрочный проект, на развитие которого уходит около 10 лет и зачастую уже в опре-

делённом сегменте рынка: строительстве, нефтяной отрасли, железнодорожном транспорте, энергетике и пр.

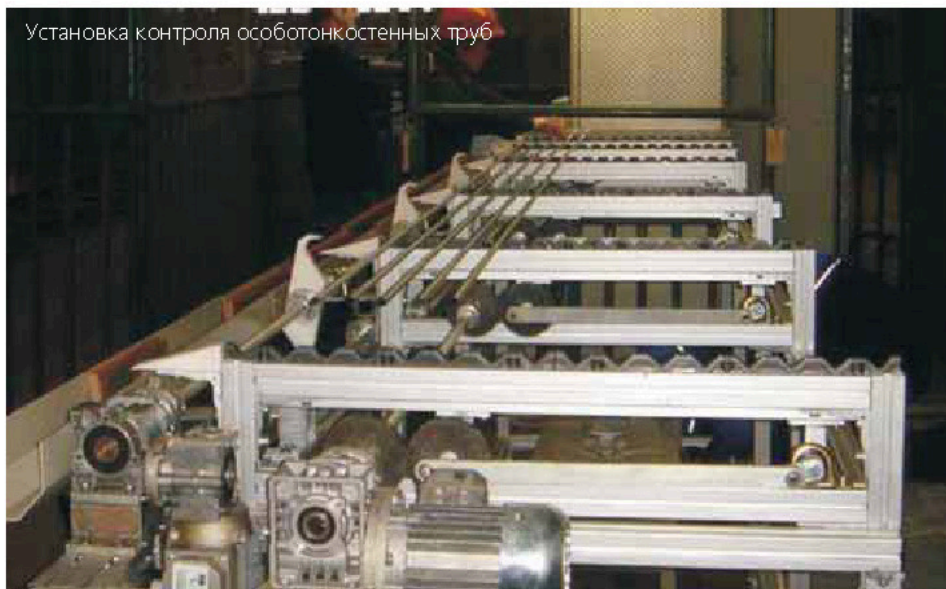
Все специалисты, которые в этом сегменте более или менее успешно работают, имеют довольно приличный опыт. Работа в нашей сфере всегда нацелена на годы, на долгосрочные вложения. Из воздуха здесь ничего сделать нельзя.

Российский рынок НК вообще довольно конкурентоспособный по сравнению с другими отраслями. Кризис 98 года, как это нередко бывает, простимулировал активный выход российских компаний на «игровое поле», дал им шанс, которым они успешно воспользовались. Многие импортные приборы стали очень дороги, при этом не всегда выигрывая в характеристиках. Когда волны кризиса улеглись, оказалось, что как раз отрасль НК — одна из немногих в России, которая прочно вернула себе уважение потребителя. Сейчас это легко увидеть, взглянув на жалкие обломки таких отраслей, как станкостроение, машиностроение и пр.

— А за рубежом вас знают?

— Знать знают, но пробиться на западные рынки без изменения глобальной политики государства в отношении бизнеса невозможно. Не в том смысле, что нужны деньги или гранты (все эти федеральные средства всё равно оседают во всевозможных НИИ безо всякого эффекта). Просто у многих стран, в т.ч. и у наших ближайших соседей из Европы, надолго ещё останется доля скепсиса по отношению к России, зачастую оправданно. Когда пытаешься выйти на какой-то рынок, у возможных зарубежных партнёров всплывают в памяти наши автомобили АВТОВАЗа и прочие занимательные поделки каменного века, и автоматически это недоверие переносится на всю продукцию. Поэтому приходится доказывать, выходить на опробования, конкурсы, тендеры, как-то бороться, в общем-то, довольно успешно, но это весьма непросто. Этот негатив, отношение к российской продукции, как продукции не очень высокого качества и не конкурентоспособной, остаётся. И чтобы доказать, что мы делаем приборы не «на коленке» и не «пальцем», приходится прикладывать много усилий. В прошлом году мы открыли

Установка контроля особотонкостенных труб



свой первый зарубежный филиал на Балканах, в Сербии, там всё пока развивается более-менее успешно.

На выставках, конечно, зарубежные партнёры интересуются новыми российскими разработками, приобретают, зачастую совершенно открыто ради разборки. Естественно, всегда есть здоровая доля интереса к конкурентной продукции. Это взаимный и абсолютно нормальный процесс, приводящий к улучшению характеристик приборов.

– С какими проблемами вы сталкиваетесь, что мешает нормальному развитию российского бизнеса?

– Сейчас в России катастрофическая ситуация с промышленным производством. Как такового производства, в том понимании, что принято в мире, у нас в стране нет. Это даже не то, чтобы неправильная модель экономики, а скорее вообще отсутствие какой-либо модели. В России произвести какую-то «механику» намного дороже, чем в Европе или Америке, не говоря уже о Китае. Причём, несмотря на стоимость, качество всё равно будет откровенно низким. Полное отсутствие вменяемой государственной политики в отношении производства (ну, кроме лозунгов по ТВ) приводит к тому, что серьёзное качественное механическое производство в России, как бизнес, стало абсолютно невыгодно. Высокоточный станок с ЧПУ обходится российскому производителю в три раза дороже, чем, скажем, американскому, а с учётом фантастической стоимости кредитов, и того выше. Всё это, в сочетании с непродуманной налоговой и таможенной системой, приводит к полной деградации отрасли.

Наш Центр имеет своё гальваническое производство, которое мы развиваем и тянем с собой не потому, что очень уж хотим заниматься этим бизнесом (хотя он, конечно, интересный, но как совершенно отдельное направление). Фактически мы вынуждены им заниматься, поскольку гальванический бизнес развит крайне слабо, а в Московской области найти качественную гальванику, да ещё на единичные заказы,



Установка контроля толщины полиэтиленовых труб

вообще крайне непросто. А, с учётом того, что это не только внешний вид, но и коррозионная стойкость, и долговечность изделий, – без неё никуда. То же самое касается механической обработки. Да, есть какие-то конторы на бывших заводах, частные фирмы, но их мало, к тому же они не гарантируют высокое качество работ, кои производят на давно морально устаревших станках. Последние несколько лет мы постоянно расширяем свой парк станков с ЧПУ, приобретая новейшее оборудование фирмы HAAS, ибо другого варианта пока не предвидится.

По поводу конкуренции с западными фирмами вообще особый разговор. Для того, чтобы вывезти груз за границу России, надо сделать экспертизу на товар двойного назначения, причём на каждое изделие в каждом контракте (200 евро), и затем заплатить таможенные сборы (ещё 150 евро). Если прибавить эти суммы к цене одного-двух недорогих приборов и обозначить средний срок поставки в 1 месяц, это отбивает всякое желание у западных партнёров работать с Россией. Для сравнения, если груз приходит в Россию, например, из Китая – то оформляется китайской таможней

за 1 день, а потом валяется на нашей ещё месяц-другой! На оформление груза из России в любую точку мира уходит, в лучшем случае, 30 дней (если это не нефть, которая прокачивается по трубе). Это касается не экспонатов на выставку, которые возятся временно, а именно приборов для продажи. В любой цивилизованной стране таможенное оформление занимает 1-2 дня, и задача государства всячески помогать экспортёрам, в России – это история на 1-2 месяца, причём таможня всячески мешает этому процессу. При этом, если у вас потом останется ещё желание судиться с налоговой, то месяцев через 6-8 вы вернёте себе НДС за экспортную сделку. При таких условиях, говорить о какой-то конкуренции с западом, вообще смешно.

– Какие планы на перспективу? Как складываются отношения с партнёрами?

– Планов и идей много, а вот времени как обычно не хватает. Поэтому нанимаем много молодых специалистов, берём студентов на практику. Производим, как обычно, «естественный отбор» – тот задел, который позволит в дальнейшем реализовать эти планы и идеи.

Отношения с партнёрами традиционно прекрасные. Все, с кем мы долго работаем, к счастью, абсолютно адекватные люди и хорошие специалисты, с которыми у нас полное взаимопонимание, общие цели и стремления. А когда есть обоюдная идея создать хорошую технику и развить сотрудничество на долгие годы – результат всегда достигается быстро и эффективно.

Собкор Людмила ЗАРУБИНСКАЯ



Мобильная лаборатория ЗАО «Медком»

КРОПУС
Научно-Производственный Центр

Научно-Производственный
Центр «Кропус»
142400, МО, г. Ногинск,
ул. 200-летия города, д. 2
тел.: (495) 500 2115, 506 2130
факс: (496) 515 8389, 515 5056
e-mail: sales@kropus.ru
www.kropus.ru