

Большие возможности, доступные каждому

В конце декабря этого года нижегородской компании ООО «НПФ КонтрАвт» исполняется 10 лет. Это большой срок для научно-производственной фирмы, появившейся в эпоху, когда производство скорее умирало, чем развивалось. В течение этого времени компания не сворачивает с пути, намеченного при основании, и занимается разработкой и производством сложного наукоемкого технологического оборудования, что вызывает невольное уважение.

Продукция «НПФ КонтрАвт» предназначена для автоматизации технологических процессов. В настоящее время она эксплуатируется более чем на 800 предприятиях России и ближнего зарубежья.

В преддверии юбилея и на пороге 2004 года мы попросили директора компании, Алексея Геннадьевича Костерина, рассказать о перспективах развития рынка, на котором работает компания и дальнейших планах.

В. Ваша компания появилась в то время, когда заводы простаивали, а инфляция сводила на нет любой рост заработной платы. В то время процветали только компании, зарабатывающие на «быстрых» операциях. Почему вы стали заниматься высокотехнологичным производством и как пережили то лихолетье.



Действительно, на первый взгляд может показаться, что в 1993 году мы затеяли безнадежное дело. Тогда все только и делали, что торговали ТНП импортного производства. Однако работали машиностроительные, нефтехимические заводы, предприятия некоторых других отраслей. Это были наши первые потребители. Даже в те времена было понятно, что отечественное производство будет все равно развиваться. Это требование жизни. А раз будет восстанавливаться производство, то понадобятся и средства автоматизации технологических процессов, т.е. наша продукция. Импортное оборудование и по сей день не по карману множеству предприятий. При наших российских ценах мы предлагаем высокое качество, что делает нашу продукцию вполне конкурентоспособной. Вот с такими оптимистическими взглядами мы и начинали свое дело.

Залог нашего сегодняшнего успеха в том, что мы делали и делаем то, что лучше всего умеем делать, то, что нас действительно вдохновляет. Конечно, такой путь всегда сопряжен с трудностями. Особенно в этой стране. Тяжело было два-три первых года. Однако кризис 1998 года многое расставил по своим местам. Именно после него всем стало понятно, что на одной торговле импортом далеко не уедешь. Изменение курса валют создало благоприятную экономическую почву для развития производства. К оживлению производства мы оказались готовы: у нас уже было несколько решений для промышленности, которые и обеспечили дальнейший рост компании. К тому же мы активно рекламировались, участвовали в выставках. В то время промышленники испытывали настоящий информационный голод – все знали, где купить ТНП, но мало кто знал где и кто производит технологическое оборудование. Поскольку мы со своей продукцией часто оказывались в нужном месте и в нужное время, то нам удалось за небольшой срок занять хорошие позиции на рынке средств автоматизации технологических процессов.

В. Я знаю, что многие российские высокие технологии просто скопированы с западных. Как появились ваши приборы, кто их «придумал»?

С начала и до конца наша продукция – плод усилий инженеров и конструкторов «НПФ КонтрАвт». Разумеется, мы постоянно пристально следим за новыми мировыми веяниями

в сфере управления производственными технологиями. Очень многому учимся. Это нормальная маркетинговая работа. Мы используем для производства наших приборов лучшую импортную элементную базу, у наших разработчиков прекрасные мозги. Так что с точки зрения разработки новых приборов мы во многом находимся в равных условиях с мировыми производителями. Но здесь вопрос, видимо, нужно поставить по-другому. Весь мир борется за устойчивые предпочтения потребителей. А для того, чтобы завоевать это предпочтение, нельзя быть похожим на кого-то, пусть даже на самых лучших. Необходимо отличаться, быть в чем-то уникальным. Вот на что мы сосредотачиваем свои усилия.

Простой пример. Наши микропроцессорные приборы могут выполнять огромное количество функций. Теоретически. И многие производители действительно выпускают архимногофункциональные устройства. Нужно еще очень сильно постараться, чтобы их освоить, чтобы осмыслить этот «черный» ящик. Многих клиентов это отпугивает, тем более что во время эксплуатации прибора в составе технологической установки в течение 8-12 лет используется только 15-20 % всех заложенных в него функций. Получается, что лучше сделать прибор простым в освоении и эксплуатации, чем суперфункциональным. Это повышает степень лояльности клиента к прибору.

В. Как вы считаете, насколько велика опасность поглощения или просто подавления отечественного высокотехнологического производства продукцией западных компаний, компаний, существующих уже не один десяток лет?

Очевидно, что такая опасность существует и она велика. Более того, такая опасность существует для любых компаний, работающих на конкурентном рынке, в том числе и для западных.

Опять же вопрос сводится к тому, как привлечь и удержать клиентов. Только завоевав предпочтение клиентов, можно говорить о возможности существования на рынке. В этом плане моя позиция такова. Во-первых, технически и функционально наши предложения должны быть безупречными. Без этого, а также без высокого качества и надежности просто невозможно существовать на рынке средств автоматизации технологических процессов. Во-вторых, это та уникальность, которую воспринимают наши клиенты, при этом не надо забывать, что наши клиенты – это люди, а не заводы, предприятия и проч.

Уникальность – это и партнерские отношения, которые мы устанавливаем с клиентами, это и кратчайшие сроки отгрузки, это и бесплатная доставка, это и возможность получить консультации по всем вопросам. У нас создается по всей России сеть филиалов, в которых работают обученные и аттестованные нами сотрудники. Это означает, что клиенты в Томске получают тот же уровень обслуживания и на тех же условиях, что и в Нижнем Новгороде. Как видите, уникальность в основном лежит вне сферы технических вопросов, но ее роль сейчас приобретает все большее значение.

Хочется надеяться, что мы на правильном пути. Недаром специалисты свыше 800 предприятий России в течение 10 лет отдают свое предпочтение фирме «КонтрАвт». Как правило, это очень успешные предприятия, и я думаю, что в их успехе есть и наша заслуга.

В заключение хотелось бы поздравить всех читателей и редакцию еженедельника с наступающим Новым Годом и пожелать удачи и здоровья в следующем году.