



ЗАПТЕХСПЕЦСЕРВИС: «МЫ НЕ СТОИМ НА МЕСТЕ!»

Владимир Николаевич Конон, директор ЗАО «Запспецтехсервис»



Справка «ТБ»

Конон Владимир Николаевич, директор ЗАО «Запспецтехсервис».

Образование высшее.

Опыт работы 30 лет: Минский электромеханический завод, ОАО «Завод Спецавтоматика».

С 1992 г. — собственное предприятие по выпуску радиоэлектронной аппаратуры для пожарной и охранной автоматики.

белорусской аппаратуры для пожарной и охранной автоматики.

— Владимир Николаевич, как Вы оцениваете сегодняшний технический уровень продуктов пожарной безопасности белорусского производства в сравнении с продуктами зарубежного производства?

— Оцениваю как средний. Рынок белорусских производителей компактный, что заставляет постоянно конкурировать. И в этой конкуренции предприятия, занимающиеся производством широкой номенклатуры товаров, уступают узкоспециализирующимся предприятиям. Западное оборудование, к примеру канадского, израильского производства, несомненно, качественнее белорусского, однако наши инженеры работают шире. Функции, которые заложены в нашем оборудовании, позволяют решить не только основные, но и прикладные задачи, касающиеся, к примеру, вопросов сервиса, дополнительных услуг. Тот же автономный датчик на Западе выполняет функцию звукового сигнализатора. У нас функционально этот датчик является также прибором управления, который включает внешнее оповещение и управляет им. Такие извещатели можно объединять в сети (до 50 шт) и организовать в этой сети внешнее оповещение. Более того, автономные извещатели производства «Запспецтехсервис» можно дополнить тепловыми извещателями. Это актуально для деревянных домов с печным отоплением. Интеграция автономного извещателя с тепловым позволяет, установив последний в чердачной части дома (где по статистике возникает 90 % пожаров), вовремя оповестить спящего человека о пожаре, возникшем под крышей.

— Есть ли у нас в стране такие сертифицированные системы?

— Да, это, в частности, наш автономный извещатель ИП 212 25-М, который уже устанавливается на объектах. Сейчас мы оснащаем порядка 5 типовых квартир такими системами для Мингорисполкома.

— Как организована передача данных, речь идет о проводных каналах связи?

— Да, пока это проводные системы. Около месяца назад НИИ ПБ и ЧС проводил конкурс по новым проектам в части автономных извещателей. Также выставлялись требования к автономным извещателям по возможности передачи сигнала по радиоканалу. И это вполне реализуемо: существует схема, образец изделия. В настоящее время мы работаем над этим вопросом.

— Прорабатывался ли вами вопрос негативного воздействия излучения приборов при передаче сигнала по радиоканалу?

— Негативное влияние на человека радиоизлучения зависит от мощности последнего. Используя разумный алгоритм построения автономных пожарных извещателей с радиоканалом, можно снизить уровень негативного воздействия радиоизлучения. Разумность алгоритма заключается в передаче радиосигнала не от датчика, сразу на ПКП, а по цепочке — от датчика к датчику, по самостоятельно выбираемой системой схеме, а затем на ПКП. В этом случае расстояние, на которое требуется передать сигнал, не превышает 50—100 м (расстояние между датчиками), что требует значительно меньшей мощности излучения. К тому же такой алгоритм работы (снижение мощности излучения) напрямую вли-

яет на энергопотребление системы, а для автономных систем этот вопрос актуален. Сегодня без замены источника питания подобная система может работать до пяти лет.

— Чем принципиальное отличие вашей системы от беспроводной системы «Стрелец» российской разработки?

— Основное отличие в том, что в приборе «Стрелец» идет направленное действие — от точки (датчика) к ПКП, в нашей разработке — сотовое построение системы. Наша система позволяет задействовать три фиксированные частоты в заданном диапазоне, что дает возможность (в зависимости от наличия помех) выбрать более защищенную на данный момент частоту.

— Как часто производится мониторинг датчиков?

— Периодичность опроса задается программно. Я считаю, что активную роль должен играть сам датчик, ему не требуется давать сообщения на ПКП, если он исправен. Датчик работает по алгоритму умолчания, а ПКП воспринимает умолчание датчика как исправную стабильную ситуацию.

— Владимир Николаевич, какова Ваша оценка продукции по пожарной безопасности представителей российского рынка, в частности компании «Болид»?

— «Болид» — весьма продвинутая компания, в частности, по адресным системам. Если сравнивать их структуру построения систем со структурой тех компаний, которые представлены у нас на рынке, это «Ровалэнт», «Класском», «Авангардспецмонтаж», то, на мой взгляд, алгоритм построения компании «Болид» является более простым и правильным. В построении своей адресной системы мы рассма-



триваем их алгоритм как базу, от которой можно оттолкнуться.

— Как Вы думаете, способны ли будут белорусские производители конкурировать с российскими товарами при создании единого таможенного пространства? Если да, то как ваша компания к этому готовится?

— Меня настораживает ситуация, аналогичная той, что была в начале 90-х, когда существовало взаимное признание сертификатов с РФ. С одной стороны, взаимное признание — это неплохо, но настораживает поток некачественной продукции, который может хлынуть с российского рынка.

— Деятельность вашей компании ориентирована на российский рынок?

— Со дня своего основания мы ориентировались на российский рынок, куда поставляли около 70—80 % продукции. В течение последних нескольких лет, в связи с кризисом, эти показатели снизились.

— Сейчас вы переориентировали политику компании?

— Конечно, свою политику мы пересмотрели. Однако по-прежнему работаем на склад, не обращая внимания на скачки и падения объемов потребления продукции. При этом мы уменьшили объемы незавершенного производства, тем самым не «замораживая» свободные деньги. Этот год дает неплохие результаты по объему потребления систем противопожарной защиты, однако анализ всплеска, скорее, продиктован тем, что объекты, которые были сданы в прошлом году по строительной части, не были закрыты по пожарной автоматике из-за отсутствия финансирования. Общие объемы строительства не уменьшились, и, по моим оценкам ситуация на рынке, системы пожарной автоматики будут в достаточной мере востребованы. Что касается нашей компании, объемы реализации за текущий период по сравнению с алогичным периодом прошлого года значительно выше.

— В чем, на ваш взгляд, заключается успех работы компании?

— Строя свой бизнес, я представляю работу компании как работу некоего магазина, куда приходит потенциальный потребитель, который, в свою очередь, не всегда знает, что ему необходимо. И чем больше в этом «магазине» представлено товаров, тем больше шансов, что покупатель найдет что-то нужное для себя. Считаю важным отметить, что ни в коем случае нельзя останавливаться, надо бежать вперед, если ты сбавил обороты — тебя догнали и перегнали. Мы постоянно ведем новые разработки и запускаем в производство 2—4 новых изделия в год.

— Какие новинки вы планируете представить рынку пожарной автоматики в этом году?



— В этом году мы модернизировали автономный дымовой извещатель, сделав его с функцией внешнего оповещения о пожаре.

Недавно наша компания провела испытания и получила положительные заключения для получения сертификата на датчик ИП 212 55 М. Это интеллектуальный извещатель, где в качестве основных параметров выступают следующие показатели: контроль запыленности, автоматическая корректировка запыленности, автоматическое выделение полезного сигнала на фоне помех и т. д.

На стадии получения сертификата наша новая разработка — извещатель пожарный газовый ИПГ-1СО. Этот извещатель по принципу работы отличается от дымового оптического датчика. Газовому извещателю присуще более раннее обнаружение пожара, он реагирует на выделение газа СО. Применение такого извещателя актуально при обнаружении термического разогрева электрики, от чего часто происходят пожары. К примеру, определить горение легковоспламеняющихся жидкостей дымовой оптический извещатель не в состоянии, этот процесс происходит практически без выделения дыма. Использование линейных датчиков весьма дорого. Экономически обоснованный выход — применение газового извещателя. К тому же применение оптического дымового датчика имеет ряд минусов — это наличие пыли в окружающей среде, что приводит к ложным срабаткам, необходимость технического обслуживания. В настоящее время мы единственное предприятие, представляющее этот извещатель на белорусском рынке.

В дополнение к этому извещателю

мы разработали датчики контроля загазованности, которые выявляют допустимый уровень пропан-бутана, метана, угарного газа. Их применение актуально для котельных, птицефабрик, зернохранилищ, хлебозаводов, домов и квартир. Сигнализатор загазованности не является измерительным прибором, он настраивается на определенный измерительный порог. Недостатком измерительного прибора является его высокая стоимость и процедура прохождения ежегодной поверки, которая сопоставима со стоимостью прибора. Пожарные газовые извещатели уже серийно выпускаются.

В настоящее время мы работаем над выпуском собственной системы адресной пожарной сигнализации, но не шлейфовой, а с передачей сигнала по радиоканалу. Радиоканал — это будущее.

— Имеет ли ваша компания собственные патенты? Какие именно?

— Мы запатентовали промышленный образец пожарного газового извещателя и сигнализатора загазованности. Запатентовать эти приборы нас побудил случай, когда определенным лицам удалось найти контакты с нашими поставщиками и воспользоваться нашей оснасткой. Финансовая составляющая этой процедуры минимальна, но эффект существенный.

— Идея о разработке газового извещателя появилась в вашей компании?

— Идея нами подсмотрена и реализована, эти датчики применяются на Западе, прогнозируют, что за ними будущее. Единственный минус этих датчиков — они дороже оптических дымовых.

— Есть ли на вашем предприятии система контроля качества выпуска продукции и как она организована?



— А как же без нее! Контроль качества предполагают ежегодные лицензионные проверки. Несмотря на то, что 70 % выпускаемой нами продукции не требует обязательной сертификации, мы проводим ее добровольно. Это своего рода имиджевый ход, поддержание в тоне рабочего коллектива. На каждой технологической операции проводится выборочный контроль, а на выходе — 100 % контроль. Комплектующие изделия, по которым могут возникнуть вопросы, проходят обязательный 100 % входной контроль, это особенно важно для оптики, мы проверяем, чтобы оптическая пара соответствовала документации не только по электрическим, но и по геометрическим параметрам.

— Организовано ли гарантийное и сервисное обслуживание выпускаемого оборудования?

— Гарантия на всю нашу аппаратуру составляет не менее 24 месяцев, что выгодно отличает нас от многих конкурирующих компаний, у которых сроки гарантийного обслуживания ограничиваются 12—18 месяцами. Во всех областных центрах Беларуси у нас есть организации-дилеры, которые обеспечены необходимой документацией, сервисным оборудованием для работы с заказчиком.

— Предусмотрен ли подменный фонд оборудования, обеспечивающий непрерывную работу систем пожарной безопасности на объекте?

— Да, конечно. Если заказчик обращается напрямую к нам, то моментально производится замена оборудования, а затем идет анализ причин сбоя, выясняется, чья вина — потребителя или производителя.

— Какие меры направлены вашей компанией на минимизацию дефектов оборудования, приводящих к ложным срабаткам?

— В настоящее время мы ведем работу по введению аттестованной лаборатории. Мы исходим из того, что если уже делать стендовое оборудование, то делать его на высоком уровне. Так стандартная дымовая камера имеет массу недостатков: она чувствительна к различным внешним факторам, ее принцип построения морально устарел. Мы делаем совершенно другой измерительный комплекс, который будет работать автоматически, независимо от человека. Он будет учитывать все параметры состояния окружающей среды, а именно: температуру воздуха в помещении, температуру снаружи и внутри камеры, контроль потока воздуха в реальном времени и массу других показателей. Мы уже фактически все сделали: реализовали измерительный комплекс, который нам нужно аккредитовать через «Белгосстандарт», что планируется сделать к августу. Такая лаборатория будет оснащена 25 наименованиями приборов. Стоимость лаборатории можно оценить в пределах 30 миллионов. Для сравнения: затраты нашей компании на проведение испытаний сторонними организациями — порядка 70—80 миллионов в год.

— Каков штат вашей компании?

— У нас есть головная и дочерняя компании. На головной компании «Запспецсервис» сосредоточены наши лучшие кадры, разработчики, конструктора. Здесь проводится разработка конструкторской документации, выпуск опытной партии и осуществляются финишные процессы: регулировка, наладка и т. д., в которых участвуют порядка 35 человек, это инженерно-технический, управленческий аппарат. На дочернем предприятии в основном ведется производство по монтажу и сборке печатных узлов. В этих процессах задействовано око-

ло 30 сотрудников. У нас собственный завод, оборудованный современным импортным оборудованием, которое не создает проблем по качеству продукции и приносит нам дивиденды.

— Какие мероприятия, направленные на повышение квалификации ваших сотрудников, Вы, как руководитель, проводите в компании?

— Несомненно, наши сотрудники, начиная от главного инженера и заканчивая рабочим персоналом, участвуют в мероприятиях по повышению квалификации. Управленческо-технический персонал не пропускает ни одного семинара в части представления новых комплектующих продуктов, новых технологий. Также мы посещаем мероприятия в Москве, Санкт-Петербурге, многих других городах. И, конечно же, мы не пропускаем семинары наших конкурентов. Проводим обучение персонала на образцовых предприятиях.

— Какие задачи заказчика по организации ПБ вы можете осуществить?

— В плане разработки новых изделий — практически любые. Наш инженерно-технический персонал представлен прекрасными специалистами в области передачи данных по радиоканалам, электроники. К примеру, компания «Авангардспецмонтаж» сейчас ведет разработку адресных систем, сами адресные датчики они разрабатывают на базе нашего шлейфового извещателя и совместно с нами. Компания «АНВАЗ» работает над выпуском шлейфовой адресной системы, база для адресного датчика — наша. Также мы ведем совместную работу над протоколом обмена данных. Мы открыты к прагматичному сотрудничеству, невзирая на то, что наши партнеры являются одновременно конкурентами, ведь совместные достижения могут принести дивиденды обеим сторонам.

— Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок неадресных систем (датчиков)? Можно ли прогнозировать значительное заполнение рынка адресными системами?

— Неадресные системы необходимы для небольших локальных объектов. В будущем, я думаю, вся система безопасности будет построена на адресных системах, так как это в настоящее время актуально и целесообразно. R

Беседовала Евгения ГАЛЬПЕРИНА

Республика Беларусь, 220040,
г. Минск, ул. М. Богдановича,
120 б, оф. 6

Тел./факс: (017) 266-23-94, (017)

266-23-92, GSM: (029)108-91-76

E-mail: info@zapservis.by

Сайт: www.zapservis.by

УНП 800015245