

РАЗГОВОР В ПЕРЕЛОМНОЕ ВРЕМЯ

Сегодня деревообработчики вынуждены трансформировать стратегии развития. Чтобы выяснить нюансы работы бизнеса в эпоху перемен мы обратились к директору компании «Автоматика-Вектор» Олегу Смолькову.

– **Наша беседа проходит на полях выставки «Лесдревмаш», ваша компания является ее постоянным участником. Поделитесь впечатлениями от мероприятия 2022 года?**

– Несмотря на существующие среди некоторых участников рынка опасения, связанные с запретами и ограничениями определенных товарно-денежных отношений, мы наблюдаем наличие инвестиционного интереса. Видимо, лесопильщики находят поддержку на других рынках и продолжают развиваться. В частности, есть интерес к автоматике. На фоне отказа многих европейских компаний напрямую работать в России, теперь это наша работа.

– **Перед началом выставки вы формулировали конкретные цели для компании?**

– Отправляясь на выставки, мы, в первую очередь, нацелены на живое общение. Здесь мы активно обсуждаем наиболее важные вопросы, договариваемся о новых проектах, согласовываем планы, узнаем инвестиционные интересы. Например, могу сказать, что мы все чаще слышим о незавершенных проектах с европейскими партнерами, где само оборудование доставлено, а автоматизация отсутствует.

– **Санкции в действии?**

– Люди не всегда могут понять логику ограничений. Есть странные примеры неполных поставок. Думаю, изготовитель не всегда заинтересован возвращать всю сумму контракта и старается исполнить его частично. Такая игра. Конечно, все зависит от конкретной компании, некоторые полностью отказываются от оказания любых услуг и даже на письма не отвечают. Другие сообщают, что программное обеспечение поставили, но пусконаладочные работы осуществлять не будут.

– **Вы можете это сделать?**

– Мы не можем провести пуско-наладку автоматике и программного обеспечения стороннего производителя без его помощи. Если нет исчерпывающей документации, а производитель не отвечает на вопросы, то нам придется устанавливать новое, собственное программное обеспечение и, в некоторых случаях, и оборудование автоматизации. Во-первых, нам не известен исходный код, а во-вторых, даже если бы компания передала бы этот код, то в нем много нюансов на постижение которых придется потратить приличное время, не соизмеримое с поставленной задачей – как можно быстрее ввести в строй оборудова-



Олег Смольков,
директор ООО «Автоматика-Вектор»

ние. Гораздо проще и быстрее использовать собственные, испытанные и проверенные разработки.

– **Мир, где логика – это редкое явление, становится максимально непредсказуемым. Но, без ориентиров никуда, расскажите о планах «Автоматика-Вектор»?**

– Учитывая достаточно успешный 2021 год, весь 2022 год мы исполняем обязательства по

Мы не наблюдаем работу рыночных механизмов, они практически отсутствуют

прошлого года. Есть и новые контракты, но, если сравнивать, то это примерно одна треть от объема прошлого года.

Что-то прогнозировать очень тяжело, те, кто сегодня занимаются прогнозами, потом, как правило, очень глупо выглядят.

Раньше мы понимали, что существует определенная цикличность «лесного» бизнеса. Она зависит от спроса на пиломатериалы, который в свою очередь зависит от инвестиционного климата в строительстве.

комментарий эксперта

– Многие до сих пор решают, как распорядиться денежными средствами, заработанными в течение 2021 года. Кто-то начинает инвестировать, кто-то ждет, а кто-то не знает во что вложиться. Поэтому, эти деньги еще будут работать и в 2023 году и дальше. Мы хотим понять в каком направлении отрасль будет двигаться. Со всеми будем общаться, поставим точки, сверим часы и продолжим работать.

Как правило, такой цикл длился от семи лет. К нему все привыкли и знали, если сегодня лесопильщик плохо живет, то надо подождать, хорошие времена придут. Тогда можно было делать какие-то прогнозы, сейчас уже нет. Россия находится в совершенно другом положении, когда все зависит от наличия рынков, которые открыты для взаимодействия.

– **Ждете появления новых конкурентов?**

– Вероятность прихода на рынок новых конкурентов близка к нулю. В основном мы конкурировали с европейскими производителями. Некоторые из них полностью прекратили сотрудничество с российскими контрагентами, а кто-то продолжает работать, ищет способы и третьи страны, через которые можно осуществить поставки.

Конечно, без конкуренции и развития нет. Мы обязательно смотрим на результаты коллег, они задают вектор цены, функционала. За всем этим нужно присматривать, ставить новые задачи, цели, определять направления развития.

– **Система автоматического контроля качества пиломатериалов, представленная на вашем стенде, воплощает собой результат такой работы?**

– Наш сканер RuScan, который представлен на выставке, обладает некоторыми новшествами. Одно из них – стереозрение для измерения геометрии пиломатериалов. До нас никто из конкурентов в мире этого не делал. Возможно кто-то и экспериментировал с этим, но предложения такого рода оборудования пока нет. Наши же алгоритмы наработаны, отлажены, функционируют и уже проверены на объекте.

– **Есть ли у вас договоренности по новым объектам, которые существуют еще только на бумаге или в умах?**

– Для этого в том числе и продолжаем общение на выставках. Уже есть понимание, что многие компании готовятся к реализации работ по механизации производств, а там, соответственно, нужна будет и автоматизация.

Беседовал Иван Борисов