

Второй дилерский семинар компании ОБЕН

19-20 февраля 2005 года
прошел 2-й ежегодный
дилерский семинар,
организованный компанией
ОБЕН. Семинар посетили 130
представителей региональных
дилеров компании:
руководящий состав
и технические специалисты.
Каждая компания-дилер была
награждена дипломом
и сувениром. Особо были
отмечены 30 наиболее
успешных дилеров ОБЕН



Первый день

Первый день семинара был посвящен подведению итогов работы компании ОБЕН за 2004 год и перспективам развития её партнёрских отношений с компаниями-дилерами. Были подведены первые итоги программы развития региональных сервисных центров ОБЕН.

Докладчики – специалисты компании ОБЕН – ознакомили слушателей с новыми разработками, с развитием программно-аппаратных средств ОБЕН для АСУ ТП, представили наглядные примеры отраслевого продвижения приборов ОБЕН.

Каждое выступление сопровождалось демонстрацией возможностей новинок. В перерывах инженеры группы технической поддержки и менеджеры компании ОБЕН консультировали участников семинара по интересующим вопросам как технического, так и коммерческого характера.



Второй день

Во второй день семинара специалистами компании ОБЕН были проведены тренинги

для технических специалистов компаний-дилеров. В частности, по программированию с помощью программы «Конфигуратор» приборов ОБЕН ТРМ2хх, ТРМ101, ТРМ133; с помощью программы быстрого старта Easy Go – программного ПИД-регулятора ОБЕН ТРМ151 и его модификаций. Представителям компаний-дилеров была продемонстрирована возможность подключения через OPC-сервер к SCADA-системам приборов ОБЕН, а также возможность увеличения количества входов/выходов контроллера для систем приточной вентиляции ОБЕН ТРМ133 и программного ПИД-регулятора ОБЕН ТРМ151 с помощью модулей ввода/вывода ОБЕН МВА8/МВУ8.

Как показал опрос, проведенный корреспондентами информационного обозрения «Автоматизация и производство», участники семинара отметили высокий уровень организации семинара, актуальность затронутых тем и оценили возможность «живого» общения региональных представителей со специалистами компании ОБЕН. Подобные семинары, по мнению большинства опрошенных участников, помогают повысить уровень подготовки, что способствует более успешному продвижению продукции под маркой ОБЕН и, соответственно, развитию собственного бизнеса.



Из выступления Дмитрия Крашенинникова, Генерального директора компании ОБЕН

Модернизация производства. Качество продукции

Наше производство постоянно подвергается модернизации: обновляется оборудование, в настоящее время монтируются новые линии, которые позволяют существенно повысить надежность сборки приборов и – в конечном счете – нашу конкурентоспособность на рынке. Речь идет о линиях поверхностного SMD монтажа, дающих возможность устанавливать практически неограниченный спектр стандартных и нестандартных SMD компонентов (включая ИС с малым и сверхмалым шагом, BGA, открытые

кристаллы, флип-чипы, сборку на гибких подложках и т.п.).

Серьезному пересмотру подверглась логистика производства и организация производственного процесса. Анализируя причины несоответствий на производстве, мы пришли к выводу, что надо пересмотреть подход к производственному процессу в целом – и сделали это. На каждом участке производства были внедрены контрольные точки для измерения несоответствий. В итоге мы получили возможность проследить и контролировать каждый этап технологического процесса, что положительно сказалось как на качестве приборов, так и на сроках их изготовления (производственный цикл сократился с 20 рабочих дней до 4–5). Хочу отметить, что уменьшение сроков производства – это не только сокращение «незавершенки», но и более быстрая реакция на несоответствие.

В обеспечение качества приборов свою лепту вносит также и применение современного диагностического оборудования. Мы используем тестер-анализаторы производственных дефектов, которые в автоматическом режиме позволяют полностью «прозванивать» все цепи схемы и проверять все элементы на исправность. Таким образом мы реализовали систему контроля качества производства.

Ещё одним элементом системы качества стала система прослеживаемости этапов производственного цикла каждого прибора. Что это значит? В маршрутных картах фиксируются этапы производства каждой платы, установленные на ней компоненты, все работники, участвующие в процессе изготовления. Из этой информации формируется штрих-код, по которому можно определить, к какой партии относится прибор и какого числа он произведен. Такая система позволила нам оперативно работать с любыми возможными несоответствиями. Внедрение штрих-кодирования также позволило нам исключить ошибки при складских операциях.

На этом процесс отслеживания «судьбы» прибора не заканчивается: при отгрузке в нашей базе данных фиксируется штрих-код прибора, проданного клиенту. В случае обнаружения какого-либо несоответствия мы можем в очень короткие сроки определить всех клиентов и даты отгрузки любой партии приборов. Очевидно, что идеального качества достичь нереально – даже такие известные фирмы, как, например, Mercedes Benz, отзывают в подобной ситуации модели своих автомобилей на доработку. Важно, как быстро фирма обнаруживает дефекты и насколько качественно устраняет их.

Испытания

Главная контрольная точка – это приемосдаточные испытания, которые проходит каждый прибор. Наша цель заключается не в том, чтобы создать систему ОТК, которая выбраковывала бы все некачественные приборы.

Мы строим производственный процесс таким образом, чтобы качество приборов было стопроцентным, чтобы все приборы, поступающие на приемосдаточные испытания, проходили эти испытания с первого раза, без замечаний. Этого можно добиться только путем улучшения каждого этапа производственного процесса в отдельности.

Мы всячески стремимся к тому, чтобы в ходе производственного цикла не было никаких отклонений. Основной девиз: «Делать любую операцию – качественно и с первого раза!». И когда мы этого добьемся, то качество продукции ОВЕН будет действительно безупречным.

Очень много внимания при обеспечении качества приборов мы уделяем вопросам тестирования и проверок. На сегодняшний день наша задача – радикально повысить уровень испытаний до выпуска прибора в серийное производство. Для всесторонней проверки изделия на соответствие заявленным характеристикам мы создали лабораторную базу, оснащённую климатическими камерами, вибрационными стендами, ударными стендами, оборудованием для проведения испытаний на электромагнитную совместимость.

Наличие такой лабораторной базы позволяет нам проводить полный комплекс испытаний на механическую и климатическую устойчивость приборов. Сейчас мы проводим испытания всей нашей продукции на возможность её применения в расширенном климатическом диапазоне и в расширенном диапазоне механических нагрузок. Пока я могу сообщить только предварительные результаты: подавляющее большинство приборов успешно проходит испытания в диапазоне температур от – 40 до + 70 °С, обеспечивая при этом метрологическую точность. Пока рано говорить о том, что все наши приборы будут сертифицированы для работы в расширенном температурном диапазоне, но для этого есть все предпосылки.

Перечисленные мероприятия уже дали результат, и наверняка все дилеры отметили, что качество приборов ОВЕН в последнее время еще больше повысилось. И мы стараемся найти такое решение, которое позволит при значительном увеличении надежности и помехозащищенности приборов избежать их существенного удорожания.

Говорят участники семинара

Публикуем некоторые интервью с участниками семинара, которые подтверждают удовлетворенность компаний-дилеров сотрудничеством с компанией ОВЕН. Такие отзывы партнеров лишней раз подкрепляют нашу уверенность в правильности выбора курса на стандарт ISO9000:2000 и всеобщий контроль качества.



Елена Казакова, старший менеджер ООО «Метрология и автоматизация», Самара, kazakova@ma-samara.ru, тел. (8462) 47-89-29

За последнее время объемы продаж продукции компании ОВЕН выросли в несколько раз, что можно объяснить сохранением приемлемых цен и возросшим качеством приборов. Кроме того, мне нравится, как работают менеджеры компании ОВЕН.

Семинар мне понравился тем, что можно было получить компетентные ответы на многие практические вопросы, которые нам чаще всего задают наши заказчики.

Из представленных новинок нас заинтересовал термогигрометр ОВЕН ЭЛИРОС. Приборы, измеряющие температуру и влажность, пользуются спросом в промышленности, и мы в настоящее время удовлетворяем этот спрос поставкой приборов других производителей. Но поскольку наша фирма является официальным дилером компании ОВЕН, нам намного удобнее и выгоднее было бы поставлять аналогичные приборы именно производства ОВЕН. Тем более что представленный на семинаре новый термогигрометр ОВЕН ЭЛИРОС имеет ряд преимуществ: конкурентоспособную цену, малые габариты и расширенный диапазон измеряемых температуры и влажности.

Евгений Шмурак, директор компании «Симплекс», Красноярск, тел. (3912) 34-53-60

Подводя итоги дилерского семинара, хочу сказать, что, по мнению нашей организации, все было организовано и проведено на самом высоком уровне. Главную на сегодняшний день перспективу развития компании

НОВОСТИ КОМПАНИИ ОВЕН

ОВЕН я вижу в развитии линейки программируемых логических контроллеров. Кроме того, исходя из результатов презентаций, на сто процентов уверен в успешных продажах барьеров искрозащиты ОВЕН ИСКРА, а также в продажах расширенной линейки блоков питания ОВЕН БП. С нашей стороны, могу сказать одно: мы с компанией ОВЕН будем работать и дальше, так же плотно и так же долго, будем представлять полный ассортимент продукции ОВЕН в нашем Красноярском крае и надеемся на сотрудничество с вашей стороны.

Что касается перспективы продвижения барьера ИСКРА, то она, безусловно, есть: потребность в подобном приборе назрела давно и остается актуальной в настоящее время. У нас много заказчиков, которые устанавливают приборы в агрессивных, опасных зонах: на хладокомбинатах, в дополнительных цехах и пр. Идеальный вариант простого решения для обеспечения искрозащиты датчиков в таких зонах – использование новой разработки – барьера ОВЕН ИСКРА. Что касается цены на барьеры ОВЕН ИСКРА – она вполне конкурентоспособная. Это свойственно продукции ОВЕН в целом.



Александр Черепанов, директор компании «ОВЕН-Урал», Екатеринбург, owen-ural@nm.ru, тел. (343) 217-99-56

Наша фирма растёт вместе с рынком. В нашем регионе появилось много новых монтажных организаций, закупающих у нас оборудование и приборы. Кроме того, растут объёмы собственных проектных, монтажных и наладочных работ компании «ОВЕН-Урал». Нам радует возросшая оперативность работы компании ОВЕН.

Из представленных на семинаре новинок нас больше всего заинтересовал прибор ОВЕН ТРМ151: своими широкими функциональными возможностями и тем, что нам придётся серьёзно поработать, чтобы его освоить. Но нас не смущает сложность прибора, так как она подразумевает и универсальность использования его потребителями. Понятно, что универсальность прибора позволит нам увеличить количество заказчиков. Собственно, мы и приехали за прибором ОВЕН ТРМ151, на который у нас уже есть заказ.



Юрий Яшунин, предприниматель, Псков, pskowen@ellink.ru, тел. (8112) 15-29-66

Мы специализируемся на продаже продукции компании ОВЕН, приборы мы продаём всем предприятиям, находящимся на территории Пскова. За последнее время у нас стало больше клиентов и увеличился объём продаж. За время сотрудничества с компанией ОВЕН у нас сложилась определённая номенклатура приборов, которые пользуются спросом в Северо-Западном регионе. Есть и некоторые сложности в развитии ассортиментной политики. Дело в том, что наш регион является не густо населённым: не только людьми, но и промышленными предприятиями.

Из новых приборов меня заинтересовали универсальный программный ПИД-регулятор ОВЕН ТРМ151 и контроллер приточной вентиляции ОВЕН ТРМ 133: эти приборы, на мой взгляд, наиболее перспективны для внедрения в системах вентиляции и отопления, что актуально для рынка Северо-Западного региона.



Анатолий Голубчик, менеджер, фирма «Водоавтоматика и метрология», Москва, info@wim.ru, тел. (095) 234-18-12

К работе по обеспечению строительства и модернизации котельных я приступил ещё в семидесятых годах. Первые двадцать лет этой работы нам невольно пришлось заниматься продвижением приборов одного из отечественных производителей, которые были или «слепыми», или имели невысокую точность, – естественно, что на рынке эта техника держалась только благодаря отсутствию конкурентов.

И тут появились приборы ОВЕН, имеющие заданный класс точности, что обеспечило резкий рост точности измерений. Я, естест-

венно, начал продвижение изделий компании ОВЕН, из которых самыми подходящими для котельных можно считать регулятор для управления клапанами и задвижками ОВЕН ТРМ12, контроллеры для систем отопления, горячего водоснабжения и приточной вентиляции ОВЕН ТРМ32 и ОВЕН ТРМ33.

В перспективе – применение ПИД-регулятора ОВЕН ТРМ212, имеющего столь необходимый интерфейс связи RS-485, что будет для нас ещё более привлекательным. И я думаю, что после начала серийного выпуска новых приборов ОВЕН, щиты котельной автоматики, производство которых мы курируем, будут комплектоваться только приборами ОВЕН.



Андрей Казаков, директор фирмы «РОСС», Новосибирск, kazakov@lvs.ru тел. (3832) 55-60-17

Основная сфера нашей деятельности – не торговля, а пуско-наладочные работы. Одним из направлений нашей работы стало создание на основе приборов ОВЕН упрощённых SCADA-систем, обеспечивающих сбор информации: поскольку их отпускная цена невысока, они конкурентоспособны на рынке средств автоматизации.

Очень хорошо и то, что в номенклатуре изделий ОВЕН сейчас появляется много новых, более совершенных приборов. Так как во всех новых моделях приборов ОВЕН встроены модуль интерфейса RS-485, это намного увеличивает их ценность.

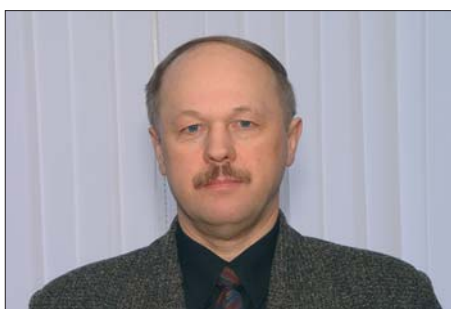


Сергей Белороссов, заместитель директора ЗАО «Поиск», Ульяновск, poisk@mv.ru, тел. (8422) 37-70-82

У нас растут как объёмы продаж, так и число клиентов. Я хотел бы особенно от-

метить нашу работу с Димитровградским заводом световой техники (ДЗС), для которого мы на основе ПИД-регулятора ОВЕН ТРМ101 разработали систему регулирования температуры сложных пресс-форм для производства корпусов задних фонарей на «восьмёрку» и «Калину». Сотрудничество с ДЗС продолжается, на подходе новые проекты.

Нас радует, что в производственной программе ОВЕН появляется много новых разработок, которые мы будем успешно применять.



Владимир Ионов, директор ЗАО «Хелп-про», Прокопьевск, help-pro@prk.kuzbass.net, тел. (38466) 3-22-70

Рынок автоматизации Кузбасса расширяется, всё большее количество предприятий осознает необходимость повышения качества собственной продукции, а значит и автоматизации своего производства. Растёт и развивается и наше объединение, во многом благодаря компании ОВЕН и хорошим партнёрским отношениям с ней. Мы сейчас готовим демонстрационный зал, в котором будет представлена вся линейка приборов ОВЕН и где будут проводиться семинары.



Александр Бусовиков, директор ООО «Кронос-Альфа», Иркутск, kronos-irk@mail.ru, тел. (3952) 47-29-06

В силу специфики предприятий Иркутской области мы работаем с приборами, находящимися в самом «низу» линейки ОВЕН, то есть с самыми простыми. Тем не менее в прошедшем году у нас наблюдался значительный рост продаж. Главное достоинство

новой политики компании ОВЕН заключается в том, что приборы её производства сейчас обретают современный единый компьютерный интерфейс, облегчающий их использование.



Александр Ефимов (справа), менеджер компании «Союзприбор», Казань, info@pribor-kazan.ru, тел. (8432) 93-44-20

У предприятий нашего региона сейчас появилось больше денежных средств, что заметно расширило рынок автоматизации. Реагируя на рост рынка, наша компания открыла филиалы в Альметьевске и в Чебоксарах. Нам очень приятно, что компания ОВЕН год от года повышает качество своей продукции и увеличивает объёмы производства, тем самым создавая всё более благоприятные условия для нашей деятельности.



Борис Щекин, предприниматель, Воронеж, owenvrn@box.vsi.ru, тел. (0732) 44-91-49

За прошедший год у нас примерно в полтора раза вырос объём продаж. Способствовали этому, прежде всего, высокое качество приборов ОВЕН и положительные отзывы с предприятий, на которых эти приборы уже работают. Кроме того, сказываются и результаты моих выступлений на семинарах, проводимых Энергонадзором. На каждом из таких семинаров моё выступление слушают в среднем 200 – 250 главных энергетиков самых разных предприятий. Не менее важна для меня и работа с теми монтажными и наладочными организациями, с которыми я давно сотрудничаю.



Юрий Смирнов, директор компании «Селэкс», Уфа, selex@ufa.net.ru, тел. (3472) 56-36-32

По-моему, легче продавать не приборы, а готовые технические решения. В частности, у нас в Башкирии сейчас хорошо продвигается проект, цель которого – снятие напряжений в сварных швах нефтегазопроводов, основанный на использовании прибора ОВЕН ТРМ501, контролирующего температуру сварного шва, прогреваемого индуктором.

Александр Бондаренко, начальник отдела автоматизации предприятия «Рэлсиб», Новосибирск, тел. (3832) 90-39-63

То, что мы проделали такое расстояние и посетили семинар, при всей нашей загруженности, однозначно говорит о том, что мы заинтересованы в сотрудничестве с компанией ОВЕН. Хочется постоянно быть в курсе всех ваших новинок, новых разработок. Поэтому такие семинары должны как можно чаще проводиться для развития профессионального уровня дилеров, которые находятся в регионах. А для развития партнёрских отношений такие семинары просто необходимы.

Алексей Крыжановский, начальник отдела ЗАО «Укртехприбор», Киев, pribor@ukrteh.kiev.ua, тел. (044) 468-62-47

За последний год мы добились успехов в продвижении продукции ОВЕН благодаря активному участию в выставках, в ходе которых мы представляем продукцию компании ОВЕН. Заметная часть роста объёма продаж приходится и на наших собственных дилеров. ■