

ЗАО «Взлёт» – 20 лет!



Сегодня задача учета и контроля потребляемых ресурсов, стоящая перед каждым предприятием, – одна из основных. При внедрении современных приборов учета в производственных процессах необходимо использовать действительно инновационное оборудование, применять законченные и надежные в эксплуатации автоматические системы учета. Именно такую контрольно-измерительную технику – отдельного узла до глобальной системы – в течение 20 лет производит компания «Взлет». Сегодня о двадцатилетней деятельности компании рассказывает генеральный директор ЗАО «Взлет» **Валерий Парфенов**.

Инновации

как закономерность

– Валерий Николаевич, инновационный алгоритм развития был заложен в деятельность компании «Взлет» с момента ее основания? Или он сформировался в ответ на потребность рынка?

– Конечно, в ответ на потребность рынка, без всякого сомнения, да. Потому что, когда основывалась компания ни о каких инновационных вопросах речи не шло, вообще было трудно о чем либо говорить. Когда мы начинали свою деятельность кругом стояли одни ларьки, страна торговала, предприятия закрывались, народ бежал с предприятий промышленных, научных. Собственно говоря, откуда и появились все кадры. Это было очень давно, 20 лет назад, тогда стоял вопрос о применении собственных идей, о том, чтобы реализовать себя не только как предприниматели, но и как инженеры, потому что все учредители компании с образованием инженеры-электроники.

– 20 лет – срок немалый... Очевидно, что за это время компания развивалась как качественно, так и количественно?

– Когда компания была зарегистрирована, – аж в 1990 г. – в штате было всего 11 человек. А сейчас группа компаний ЗАО «Взлет» более 1000 человек. Вот и результат развития компании за 20 лет. Сначала было малое предприятие, сейчас это группа компаний, которая занимается разработкой, производством, продвижением и т.д. плюс дочерние компании в регионах. Уже в 1993 г у нас был первый контракт на поставку измерительного оборудования, достаточно успешный, поставили в ГУП «Водоканал СПб» – одному из первых серьезных заказчиков. «Водоканал» решил попробовать установить оборудование неизвестной компании, и все получилось. До сих пор некоторые приборы, которые тогда устанавливались, работают.

Профessionализм

как норма

– Приборы производства ЗАО «Взлет» успешно эксплуатируются в самых разных областях – от домового учета потребления энергоресурсов до применения в экстремальных условиях добычи нефти. Как сегодня обеспечивается высокая надежность вашей техники?

– Прежде всего, за счет того, что в компании, успешно проводится политика управления качеством. Сформирована команда, которая реализует цели и стратегию компании в области качества. Мы сертифицированы и имеем международный сертификат соответствия системы качества требованиям ISO 9001:2008, ГОСТ Р ИСО 9001-2008, также мы неоднократно выдвигались и были лауреатами и призерами и получали соответствующие премии по качеству Правительства СПб. Надежность обеспечивается тем, что ведут разработки талантливые инженеры, управляют процессом производства опытные и квалифицированные специалисты производственники, технологии. В целом это создает возможность выпускать качественную продукцию.

– Заложен ли в понятие «качество продукции» человеческий фактор?

– Система управления качеством естественно опирается на персонал, а как же иначе. Безусловно, у каждой компании, в т. ч. и у нашей, наверняка нереализованный потенциал в этой сфере существует, мы далеки от совершенства. Однако стараемся, работаем. Пытаемся реализовать основные положения той стратегии, которая выбрана. Главное, что есть стратегия.

– А человеческий фактор ваших заказчиков вы тоже учитываете?

– А как же, не без этого. Принимаем во внимание то, с кем мы сотрудничаем. Должен сказать, учитывая, что спектр продукции, который выпускает компания – широк, мы охватываем все сферы хозяйственной деятельности. Всезде разный персонал, люди, представления, технический уровень... Для

того, чтобы ты был интересен как партнер, поставляющий свою продукцию для предприятий, ну, скажем для химического завода или для атомной станции, нужно просто хорошо, хотя бы в общих чертах разбираться в том, чем занимается твой клиент. Обязательно изучить его проблемы, постараться, понять, чем ты можешь помочь, какую конкретную проблему на предприятии заказчика ты решишь при помощи своего оборудования. И когда ты сформируешь вот такое понимание и твой заказчик будет знать, что ты проникаешься его проблемой, тогда он безусловно будет совсем по-другому с тобой разговаривать. Т. е. нужно стараться достигать максимальной компетенции в той сфере, где ты пытаешься предлагать свою продукцию или услуги.

Уверенность

как перспектива

– Валерий Николаевич, среди отечественных производителей, в области приборостроения, ЗАО «ВЗЛЕТ» прочно занимает одно из ведущих мест. Как будете работать в следующие 20 лет?

– Хороший вопрос (улыбается). На 20 лет прогнозировать стратегию развития довольно тяжело, мы сегодня имеем стратегический план на ближайшие 3 года. Прежде всего, конечно, это развитие линейки приборов для учета воды и тепловой энергии, поскольку мы считаем, что здесь имеем хороший технический и научный задел. Второе направление внедрить в производство высоконадежную линейку приборов для измерения расхода газа. Для этого все конструкторские решения у нас имеются. И третье это проникновение в смежные области, например, мы ставим совершенно точно четкую задачу разрабатывать оборудование для работы в ядерной энергетике. По технике это, наверное, один из важнейших ближайших задач на три года, весьма подъемные задачи. Одна из серьезных задач оперативного плана – переоснащение производства. Хотя мы сейчас и имеем неплохой парк оборудования, но понимаем, что идет развитие, нужно постоянно совершенствоваться. Но, а задачи стратегического плана, – сохранить лидерство, быть первыми, быть лучшими, быть самыми нужными для наших партнеров.

Подготовила **Нина Иванова**,
tehsovet@bk.ru

ВЗЛЕТ

ЗАО «Взлет»:

190121, С.-Петербург, ул. Мастерская, 9;
тел.: (812) 714-81-23, 714-81-02;
mail@vzljot.ru; www.vzljot.ru