



**Сидоров
Андрей Анатольевич**

Родился 3 июня 1953 года. В 1975 году окончил Куйбышевский авиационный институт, преподавал на кафедре автоматизированных систем управления (АСУ). В 1979 году защитил кандидатскую диссертацию. С 1987 года работал в Куйбышевском филиале Института машиноведения Академии наук СССР. В 1991 году организовал и возглавил Научно-внедренческую фирму «Сенсоры, Модули, Системы». С 2008 года – председатель совета директоров Группы компаний «СМС-Автоматизация».

ЛИДЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

текст **Алексей Сергушкин**
фото **Наталья Брежнева**

Набирающая обороты цифровизация российской экономики является одним из важнейших стратегических приоритетов развития страны. О проникновении «цифры» в реальные производственные процессы, пожалуй, больше других знают специалисты Группы компаний «СМС-Автоматизация», отмечающей своё 30-летие. О прошлом, настоящем и будущем компании мы побеседовали с председателем совета директоров ГК «СМС-Автоматизация» Андреем Анатольевичем Сидоровым.

С&Г Андрей Анатольевич, компания возникла на излёте советской эпохи. Как вам во всеобщей турбулентности начала 90-х удалось сохранить коллектив и не свернуть с выбранного пути?

Андрей Сидоров Чтобы понять это, нужно знать предысторию компании. В 1975 году состоялся первый выпуск 6-го факультета Куйбышевского авиационного института. Это факультет «Автоматизированные системы управления и прикладная математика», который в дальнейшем стал факультетом информатики. В числе первых выпускников оказался и я. Это был очень сильный выпуск, туда специально собирали наиболее способных студентов с разных факультетов. У нас в группе было 20 отличников, и, как я помню, мы даже претендовали на звание лучшей студенческой группы в Советском Союзе.

Информационные технологии и электронно-вычислительная техника развивались столь стремительно, что учебные программы быстро устаревали и преподавать было некому. Поэтому многих из нас сразу забрали на факультет, и в 22 года я начал читать лекции студентам, которые были на год младше меня. Через шесть лет защитил кандидатскую диссертацию, потом стал доцентом кафедры АСУ.

В 1987 году мы всей дружной командой вместе с нашим деканом Владимиром Андреевичем Виттихом ушли в созданный в Куйбышеве филиал Института машиноведения Академии наук СССР. Казалось бы, перед нами открыта широкая дорога для серьёзной научной деятельности, но стремительные перемены в стране и нарастающая неопределённость в экономике заставили нас крепко задуматься о своём будущем. Мы решили создать что-то вроде кооператива и рвануть в светлое капиталистическое завтра. События августа 1991 года чуть было не заставили отказаться от этих планов, но всё-таки в сентябре предприятие было зарегистрировано.

Вскоре из Академии наук пришлось уйти, и мы начали искать заказы по своему профилю – автоматизации производства. Начинать с небольшой комнатки с четырьмя столами и одним компьютером на шестерых. Это была по-своему безумная пора. Промышленные предприятия испытывали большие сложности, и в основном никому наши научно-внедренческие услуги были не нужны. Приходилось торговать компьютерной техникой, время от времени удавалось зарабатывать и своими мозгами, но получить деньги за работу было непросто – процветали бартерные схемы, и с нами расплачивались цементом, шубами, майонезом и много чем ещё. Требовались неимоверные усилия, чтобы ежемесячно выплачивать зарплату.

И всё-таки наша вера в собственные силы, окрепший в суровых условиях «командный дух» позволили преодолеть все трудности. Благодаря контактам с промышленными предприятиями, оставшимся после работы в КуАИ и Институте машиноведения, мы постепенно стали обрывать новыми связями и заказами. Большой удачей для нас стало заключение в 1992 году договора с Жигулёвской ГЭС, с которой мы очень плодотворно сотрудничаем до сих пор. Потом стали появляться заказы в теплоэнергетике, и в дальнейшем мы внедряли системы автоматизации практически на всех ТЭЦ Самарской области. Работали с АВТОВАЗом, с заводом «Моторостроитель» и другими крупными предприятиями.

Надо пояснить, что в 90-е годы шёл развал инжиниринговых структур, оставшихся со времён СССР, исчезли многие крупные институты. И такие «конторы», как наша, которые сохранили интеллектуальный потенциал, постепенно расширяли поле деятельности. «Сенсоры, Модули, Системы» становилась всё более востребованной и узнаваемой фирмой, накапливался позитивный опыт работы. Мы постепенно научились продавать свой труд, чего в советское время не делали.

С&Г Когда вы окончательно убедились, что ситуация меняется и жизнь налаживается? И за счёт чего стал возможен быстрый рост компании?

А.С. Где-то вскоре после кризиса 1998 года в промышленность пошло финансирование. Мы это сразу ощутили – впервые с 1991 года наш труд стал напрямую оплачиваться деньгами. Мы, что называется, задышали полной грудью. С этого времени, и особенно с «нулевых», начался период интенсивного роста предприятия. Появилась серьёзная контрактная база. Вслед за энергетикой активно стали сотрудничать с предприятиями нефтехимии. Буквально за несколько лет коллектив вырос с 15 человек до полусотни, причём это был качественный рост. Дело в том, что в 90-е годы многие наши сотрудники продолжали преподавать в вузах, в первую очередь – в аэрокосмическом, много работали с Университетом Наевой, я там был завкафедрой информационных технологий. Мы имели возможность вести талантливых студентов и аспирантов. Именно это стало той базой, которая дала нам возможность быстрого роста в начале 2000-х. Те ребята, которых мы сами готовили и которые к нам пришли работать, оказались самыми верными, грамотными и ценными кадрами. Многие из моих бывших студентов до сих пор работают со мной, большинство на руководящих должностях. К ним относится и генеральный директор ООО НВФ «Сенсоры, Модули, Системы» Александр Анатольевич Прокопович.

Группа компаний «СМС-Автоматизация»

Возникла на базе Научно-внедренческой фирмы «Сенсоры, Модули, Системы», основанной в 1991 году. Основные виды деятельности – системная интеграция в промышленности (разработка и поддержка систем промышленной автоматизации АСУ ТП), разработка, внедрение и техподдержка собственного программного обеспечения, производство изделий для систем автоматизации, дистрибуция техники автоматизации Siemens в России.

Коллектив ГК «СМС-Автоматизация» насчитывает более 400 сотрудников. Штаб-квартира и основные ресурсы находятся в Самаре. Офисы и производственные площадки расположены в Москве, Новокуйбышевске, Чапаевске, Балаково и Тольятти. В составе Группы компаний также функционируют Институт промышленной автоматизации и Завод автоматизированных систем. За время работы компании внедрено более 500 систем автоматизации технологических процессов в нефтегазовой, химической, энергетической и других отраслях промышленности. Основные клиенты компании – крупнейшие промышленные предприятия и холдинги России, в том числе «РусГидро», «Роснефть», «Транснефть», «Волжская ТГК», «КуйбышевАзот».

ГК «СМС-Автоматизация» – один из ведущих партнеров Siemens в России в области промышленной автоматизации. Также является официальным партнёром компаний Rittal, Phoenix Contact, ProSoft, Schneider Electric.

на правах рекламы

Труд высококвалифицированных специалистов, их знания, навыки и умения – это наш основной товар. В бюджете компании и сегодня больше 70% расходов составляет заработная плата. Основной наш капитал – это люди и тот интеллектуальный продукт, который они генерируют.

Важно отметить ещё один момент, ускоривший наше развитие. В Советском Союзе мы были вынуждены всё изобретать сами – операционные системы, компьютеры и так далее. А когда парадигма сменилась, и мы стали жить в более открытом мире, то стали впитывать опыт ведущих мировых компаний. В этом смысле чрезвычайно важным для нас стало сотрудничество с компанией Siemens. Это наш ключевой партнёр, с которым мы работаем уже четверть века. Наше взаимодействие оказалось очень серьёзным и многоплановым. Siemens – компания мирового уровня, и она многому нас научила в смысле инжинирингового бизнеса. Мы вместе с ними работали над проектами, использовали их оборудование и программное обеспечение, наконец, рядом с ними мы осознали, что мы, осознали своё место на рынке в качестве системного интегратора, который посредством инжиниринга соединяет в единый большой проект, в единую систему различные виды оборудования и программного обеспечения разных производителей.

Поняв, что наше будущее связано с инжинирингом, мы стали работать над тем, чтобы он был максимально эффективным. А для этого необходим инструментариум. Здесь мы сделали ставку на работу с брендами, с дорогим, но качественным продуктом. И оказалось, что мы во многом правы. Срок службы наших систем – 15 лет. Это важно для предприятий, которые представляют так называемую критическую инфраструктуру, являются стратегическими объектами с опасным производством. Работая с брендами, заказчик может быть уверен, что в течение всего срока службы он получит необходимые консультации, запчасти, техподдержку. Все ведущие мировые компании в области промышленной автоматизации тратят значительные средства на НИОКР, покупку патентов, обучение и многое другое. Кстати «Институт промышленной автоматизации», созданный в структуре нашей Группы компаний, как раз и направлен, прежде всего, на поддержку наших заказчиков. Ведь мало просто создать систему автоматизации, нужно ещё и обучить персонал, который будет её эксплуатировать.

С&Г Как на вашу работу повлияли экономические кризисы 2008 и 2014 годов?

А.С. Нормально повлияли, «дали по мозгам» в хорошем смысле, заставили лучше думать. Как это ни парадоксально, во время кризисов у нас происходил скачок вверх. Нередко мы делали шаги против сложившихся трендов. Например, не избавлялись от возрастных опытных работников, как это делали другие. Наоборот, мы таких людей забирали к себе, использовали их как экспертов и наставников молодёжи. Ведь самый эффективный способ передачи знаний – от человека к человеку.

На кризисах мы отработали собственную стратегию работы с кадрами, которая выражалась в следующем: в тяжёлые времена первым должно страдать руководство, и чем ниже рангом сотрудник, тем меньше на его зарплате должны отражаться трудности компании. Тем самым мы сохраняем молодёжь. Ведь чтобы подготовить полноценного сотрудника необходимо не менее пяти лет. Обычно мы привлекаем студентов, начиная со второго-третьего курса. Помещаем ребят в профессиональную среду, привлекаем к проектам. В общем, тратим немало сил и средств, чтобы вырастить профессионалов.

С&Г И всё-таки перед специалистами в сфере IT сегодня открывается море предложений от крупнейших российских и мировых компаний. Как вам удаётся не растерять кадры?

А.С. Я уже сказал об эффективной передаче знаний молодёжи, но не менее важно передавать им (а лучше сказать – воспитывать в них) корпоративные ценности, корпоративную культуру, командный дух в самом лучшем смысле. Ведь в наших проектах одновременно могут быть задействованы десятки и даже сотни человек, и рассчитаны проекты как минимум на год. И если по тем или иным причинам кто-то из ключевых членов команды выбывает из проекта, то у остальных участников возникают проблемы, вплоть до остановки проекта. Поэтому каждый сотрудник должен осознавать меру своей ответственности за успех команды, и если уж возникла необходимость покинуть её, то сделать это нужно с минимальным ущербом для общего дела. Тогда мы расстаёмся как хорошие друзья, и многие ребята через какое-то время возвращаются обратно, потому что одно дело – более высокая зарплата, а другое – комфорт в коллективе, где хочется проявлять себя, достигать профессиональных высот. У нас тоже далеко не тепличные условия, приходится много работать, но работать в атмосфере справедливости, уважения, взаимовыручки. Да, сейчас ситуация такова, что и наших сотрудников время от времени переманивают нереально высокими зарплатами отечественные и зарубежные IT-гиганты. Проблема есть, и она серьёзная. Универсальных средств её решения нет. Однако в тех компаниях, где культивируется ответственность, компетентность, командный дух, кадровая проблема никогда не приобретет катастрофического характера.

С&Г Как вы оцениваете государственную политику в сфере IT, ощущаете ли поддержку? Насколько совместимы задачи цифровизации экономики с задачами импортозамещения в отрасли?

А.С. Что касается импортозамещения, то я уверен, что здесь, прежде всего, необходима разумность. Как профессионал в своей сфере, я хорошо понимаю те риски, которые связаны с использованием зарубежного ПО, оборудования, серверов. Здесь я полностью поддерживаю необходимость импортозамещения. При этом сама логика действий правительства мне видится правильной: они не форсируют процесс, потому что нереально в одночасье заменить всю зарубежную технику на отечественную. Однако чёткие сигналы, которые идут от наших заказчиков, демонстрируют довольно последовательную позицию государства. В частности, в тендерах она выражена коэффициентами, дающими преимущество отечественной продукции и разработкам. Если такая политика будет стабильной, она обязательно даст свои плоды, причём без всяких прямых запретов.

Наша компания также находится в тренде импортозамещения. Мы имеем значительное число авторских разработок в области программного обеспечения, которые зарегистрированы, внесены в Единый реестр российских ПО и могут использоваться в госконтрактах.

Мы постоянно взаимодействуем с государственными структурами, в чьём ведении находятся вопросы развития промышленности и IT, с региональным министерством экономического развития и департаментом информационных технологий. Их поддержку особенно почувствовали, когда создавали в Чапаевске Завод автоматизированных систем – современное высокотехнологичное предприятие, выпускающее электротехнические шкафы для систем автоматизации промпредприятий, причём не только для наших проектов. Среди заказчиков есть и зарубежные компании, в первую очередь тот же Siemens, Schneider Electric и другие. Завод выполняет весь комплекс работ от проектирования до сервисного обслуживания, активно развивается и создаёт рабочие места. Хочется отметить, что у нас сложились прекрасные отношения с администрацией Чапаевска. Люди действительно стремятся помочь. Это же касается и областных властей, субсидирующих покупку лицензий, программ, осуществление мероприятий по повышению качества и многое другое. Нас регулярно приглашают к участию в деловых встречах с представителями зарубежного бизнеса, а губернатор Дмитрий Азаров собирает специалистов-«айтишников» для дискуссий, обсуждения насущных проблем отрасли.

Отмечу ещё один важный позитивный момент. Когда началась история с пандемией, Правительство России снизило налоги на заработную плату с 30% до 15%, а для программистов, у которых уже были льготы по социальному налогу, – с 15% до 7,5%. В нашей стране всё это прошло без особого общественного резонанса, а между тем, как я уже сказал, зарплата является ключевой статьёй нашего бюджета. Для нас и подобных нам предприятий в сегодняшней ситуации снижение налогов гораздо важнее, чем льготные кредиты и прочие меры поддержки. Это во многом помогло нам преодолеть сложности, связанные с пандемией, не снижать, а в ряде случаев даже увеличить заработную плату.

С&Г Каково место вашей компании на рынке, чувствуете ли вы конкуренцию, и какие направления наиболее перспективны для дальнейшего развития?

А.С. Конкуренция у нас всегда была много, и это хорошо. Сегодня мы работаем как группа компаний с общей численностью сотрудников более 400 человек и разнообразными видами деятельности – от проектирования и программирования до производства, монтажа, пусконаладки, обучения и сопровождения. В вопросах сотрудничества или конкуренции статус компаний или национальные границы для нас не имеют значения. Мы работали в Казахстане, Турции, Грузии, Азербайджане. В основном – по рекомендации Siemens, хотя и с нашим генеральным партнёром мы тоже нередко конкурируем, что, впрочем, не мешает нам развивать эффективное сотрудничество.

Благодаря компании Siemens и другим партнёрам мы имеем продвижение на западные рынки, однако основным для нас всё же является рынок российский. Промышленная автоматизация – ниша достаточно специфическая, в ней каждый проект, как правило, имеет жёсткую привязку к конкретному объекту, к условиям конкретного предприятия. Поэтому широкий экспорт наших разработок без конкретного контекста вряд ли возможен.



В России мы работали уже практически везде, на многих крупных проектах базовых для нас отраслей (гидро- и теплоэнергетика и нефтехимия). Назову некоторые из них. Во-первых, это, конечно, восстановление и комплексная автоматизация Саяно-Шушенской ГЭС, где за полгода мы сделали то, на что в обычных условиях у нас ушло бы года полтора-два. Мы участвовали в проекте ВСТО-2 (трубопроводная система «Восточная Сибирь – Тихий океан») компании «Транснефть». Один из последних проектов – Белорусская атомная электростанция. В Самарской области хочу отметить ряд проектов с «КуйбышевАзотом» по автоматизации установки по производству полиамида. Вообще, если говорить о нашем регионе, то для компании это не просто родной дом, а широкая поле деятельности и развития. Причин тому несколько: высокая концентрация технической интеллигенции, большое число технических вузов и, конечно, развитая промышленность со многими крупными предприятиями. Именно здесь мы встали на ноги и приобрели хорошую репутацию.

Что касается перспективы, то в нашей отрасли сложно что-то определённо прогнозировать на длительный срок. Надо быть готовым ко всему, к любым изменениям, сохранять гибкость и быть, что называется, в тренде.

Промышленность подошла к пониманию того, что надо начинать заниматься проблемой раньше, чем она появилась. А это значит, что настало время цифровых моделей, на которых можно имитировать любые сценарии развития, нестандартные ситуации и отрабатывать алгоритмы действий персонала. Цифровизация предполагает активное развитие таких направлений, как искусственный интеллект, робототехника, анализ больших массивов данных с целью оптимизации технологических процессов и обеспечения безопасности. Всё это неизбежно проникает и в сферу инжиниринга. Уже сегодня мы совместно с Siemens готовим несколько серьёзных проектов, связанных с цифровизацией. Но поскольку это направление очень финансово ёмкое, то многое будет зависеть от политической воли руководства крупных компаний. Одно я знаю точно – Группа компаний «СМС-Автоматизация» всегда будет стремиться к тому, чтобы заниматься не столько рядовыми, сколько топовыми идеями, отдавать предпочтение более сложным, интеллектуально ёмким задачам и инструментам, зарабатывать на инновациях. Не так давно наши ребята сделали изобретение, от которого даже я испытал позитивный шок. Это противоразгонное устройство для турбин гидроэлектростанций, которое используется в условиях полного отсутствия электроэнергии с использованием чисто физических принципов. Устройство запатентовано и сегодня мы устанавливаем его на нескольких ГЭС. Самое удивительное то, что его изобрели люди, которые воспитаны на «цифре», для которых электричество – основа основ.

Это демонстрирует наш интеллектуальный потенциал и креативность мышления, а значит коллектив «СМС-Автоматизации» способен не просто решать сложнейшие задачи цифровой эпохи промышленной автоматизации, но и быть лидером в этом процессе.