ЛИДЕРМАШ
LEADERMASH

МАШИНОСТРОЕНИЕ
МЕТАЛЛООБРАБОТКА
2023

ПЕРЕДОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Доставка в срок

ПНР и Сервис

Лизинг и Кредит

Гарантия

СЕРВОЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ЛИСТОГИБЫ

на НИЖЕ 50% ЭНЕРГОЗАТРАТЫ

на ВЫШЕ 30% СКОРОСТЬ ГИБКИ

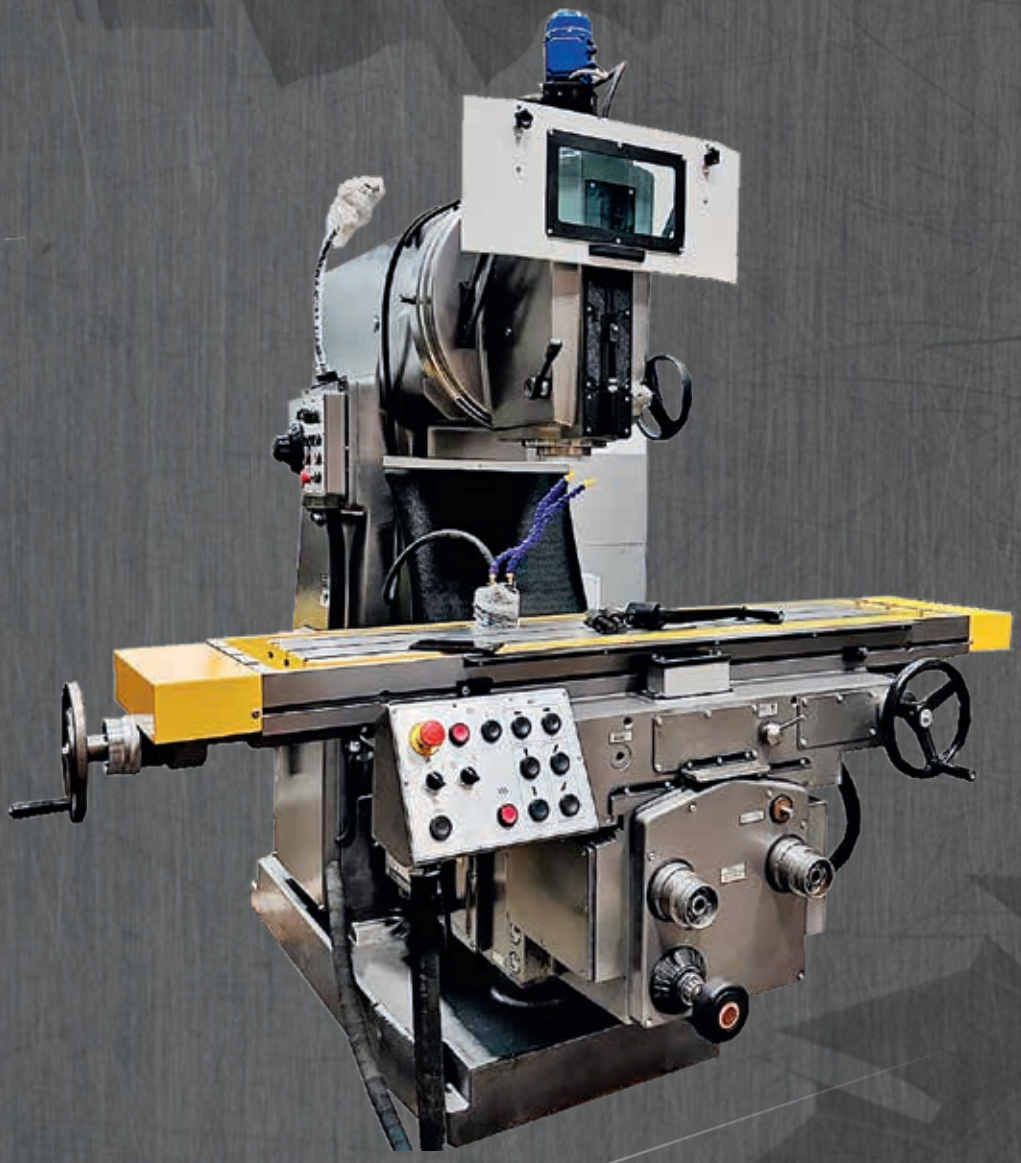
УСИЛИЕ до 200 т

ДЛИНА до 4000 мм

LEADERMASH
ЛИДЕРМАШ

г. Москва, ул. Кусковская, 20А, офис 307-В
Тел.: +7 (499) 113-81-21, 8 (800) 551-75-91
E-mail: info@leadermash.ru
https://LEADERMASH.RU

ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗЕРНЫХ СТАНКОВ



СТАНОЧНЫЙ ПАРК

поставка оборудования stanok-park.ru

info@stanok-park.ru 8-800-500-13-45, +7 (863) 247-01-08

ООО «ПП «СТАНКОФИНЭКСПО» — российский производитель прецизионных электрохимических копировально-прошивочных станков SFE® нового поколения

С 1993 года мы разрабатываем и производим высокотехнологичное оборудование для прецизионной электрохимической обработки.

Электрохимические станки SFE® обрабатывают широкий спектр материалов любой твердости: жаропрочные, быстрорежущие, нержавеющие, инструментальные, легированные, стали и сплавы, а также цветные сплавы, драгоценные металлы, магниты, стеллиты, титан, твердый сплав.

В настоящее время серийно выпускаются следующие модели копировально-прошивочных ЭХО станков:
SFE-5000M (с площадью обработки 40 см²),
SFE-8000M (с площадью обработки 80 см²),
SFE-12000M (с площадью обработки 120 см²).

Станки SFE® позволяют производить продукцию, изготовить которую при помощи традиционных технологий обработки крайне сложно, либо невозможно в принципе.

Инновационные технологии и сверхточность, заложенные в нашем оборудовании, позволят снизить расходы и значительно увеличить скорость производства.

Технология электрохимической обработки на станках SFE® по своим возможностям конкурирует и превосходит традиционные методы механической, электроэрозионной прошивной обработки.

Использование в техпроцессе производства оснастки, деталей пресс-форм, матриц, штампов электрохимических станков SFE®, внедрение метода электрохимической размерной обработки в инструментальное производство значительно сокращает машинное время изготовления конечных изделий, удешевляет производство, экономит электроэнергию, снижает использование ручного труда.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

- Изготовление формообразующих поверхностей штампов любых форм с высокой шероховатостью поверхности (Ra = 0,16...3,2)
- Отсутствие заусенцев и дефектного слоя после электрохимической обработки
- Исключается физический, структурный износ электрода-инструмента, что увеличивает его износостойкость и время эксплуатации
- Высокая скорость обработки, не зависящая от твердости металла, глубины и сложности детали
- 100% повторяемость размеров и параметров
- Широкий спектр обрабатываемых сталей любой твердости

ООО «ПП «СТАНКОФИНЭКСПО»
610050, РФ, Кировская область, г. Киров, ул. Краснополянская, д. 8, пом. 1003, офис 1
+7(8332)47-47-46, +7(8332)47-47-00
stankofinexpo@mail.ru, stankofinexpo.ru

ЛИДЕРМАШ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК СТАНКОВ SENFENG LASER И DEMA (DENER) В РОССИИ

За прошедший год российский рынок покинули сотни европейских производителей из разных отраслей экономики, в том числе 90% поставщиков оборудования в сегменте металлообработки. При этом отрасль активно развивается и испытывает большую потребность в новом высококачественном оборудовании по доступным ценам. Для обеспечения стабильной деятельности и производственной безопасности предприятиям необходимы гарантии не только своевременных поставок самих станков, но и комплектующих к ним, а также регулярное обновление программного обеспечения. Поэтому сегодня достойную замену оборудованию ушедших европейских поставщиков стремятся найти даже те компании, которые еще недавно работали исключительно на станках, произведенных в Европе и США. Однако далеко не все компании компетентны в вопросе организации поставок из азиатских стран.

Основанная четыре года назад компания «Лидермаш» изначально ориентировалась на развитие импорта лучших станков из стран Азии в Россию. При этом в линейке поставляемой ею продукции всегда было и остается оборудование из Европы. К настоящему времени компания приобрела большой опыт работы с азиатскими партнерами, которые отличаются от европейских по менталитету и подходу к ведению бизнеса. Кроме того, «Лидермаш» активно развивает сотрудничество с производителями из Турции. Налаженные деловые связи в сочетании с основными конкурентными преимуществами компании — выстроенной системой логистики и качественной сервисной поддержкой — позволяют компании «Лидермаш» предлагать каждому заказчику оптимальную альтернативу европейским станкам и лучшие варианты по соотношению цены и качества. В прошлом году компания вошла в тройку крупнейших российских импортеров станков для лазерной резки металла, а к концу 2023 г. планирует войти в пятерку лидеров по поставкам в нашу страну листогибочных прессов. В нынешнее непростое время «Лидермаш» продолжает активно развиваться и строит большие планы на будущее, в числе которых открытие собственного производства.

Компания «Лидермаш» основана в 2019 г. профессионалами с более чем 15-летним опытом работы в области оснащения промышленных предприятий. Ее создатели ставили перед собой цель занять лидирующую позицию в сфере поставок оборудования для металло- и деревообработки, в том числе для производства мебели. Первоначально деятельность компании была сфокусирована на импорте станков для деревообработки. К настоящему времени она достигла в этом направлении значительных успехов и продолжает поставлять оборудование предприятиям отрасли. Однако в последние годы рыночная конъюнктура претерпела существенные изменения. Рынок в сфере деревообработки поделился на несколько особо крупных игроков, а возможностей для налаживания экспорта стало меньше.

Китайские станки SENFENG LASER оказались настолько востребованными в нашей стране, что уже по итогам 2022 г. компания вошла в тройку лидеров среди российских импортеров оборудования для металлообработки. Специалисты «Лидермаш» отмечают, что продукция этого производителя интересна благодаря широкой ассортиментной линейке.

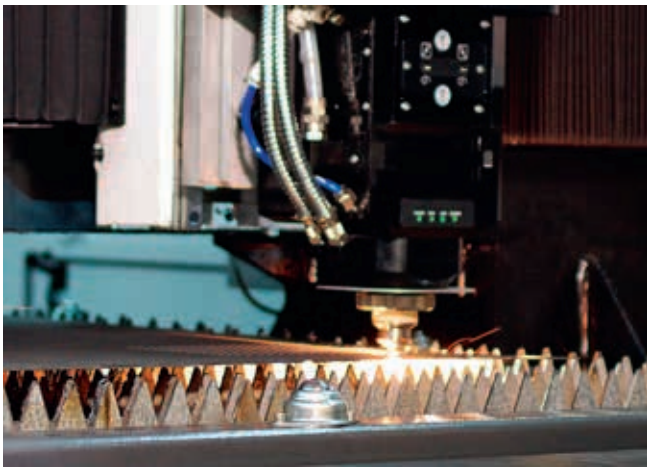
Рынок металлообработки, напротив, активно развивается: крупных и малых предприятий, заинтересованных в приобретении оборудования, становится все больше. В связи с этим основным направлением деятельности компании «Лидермаш» к настоящему времени стал импорт оборудования и комплектующих для металлообработки, в первую очередь из азиатских стран и Турции. В число ее поставщиков входят десятки производителей, среди которых такие известные игроки, как SENFENG LASER, PMSK, DENER, AKYAPAK и многие другие. Перечень поставляемого оборудования весьма обширен. Он включает в себя лазерные станки для резки металлов различных модификаций, станки для лазерной резки труб, оборудование для ручной лазерной чистки и сварки, а также для лазерной наплавки. Компания продает вальцовочные станки, листогибочные прессы, профилегибы, гильотины по металлу, шлифовальные станки, координатно-сверлильные станки, промышленные сварочные роботы и роботы-манипуляторы. До 2023 г. «Лидермаш» преимущественно развивал импорт станков для обработки листового металла и добился в этом значительных успехов. Теперь компания расширяет свою деятельность и за счет поставок станков для механической обработки металла.

Перспективные тандемы с SENFENG LASER и DEMA

Сегодня наиболее успешно складывается сотрудничество компании с китайским производителем станков для лазерной обработки металлов SENFENG LASER. Завод был основан

в 2004 г. и с самого начала ориентировался на создание высококачественного оборудования. В настоящее время его продукция представлена более чем в 130 странах мира. В 2021 г. компания «Лидермаш» заключила договор с этим предприятием и значительно способствовала выводу его продукции на российский рынок. Китайские станки SENFENG LASER оказались настолько востребованными в нашей стране, что уже по итогам 2022 г. компания вошла в тройку лидеров среди российских импортеров оборудования для металлообработки. Специалисты «Лидермаш» отмечают, что продукция этого производителя интересна благодаря широкой ассортиментной линейке. В ней есть как легкое оборудование, которое подходит небольшим частным производителям, так и тяжелое промышленное, которое позволяет удовлетворить запросы крупных предприятий. При этом все станки относятся к топовому сегменту и по своим характеристикам и качеству приближаются к лучшим европейским образцам.

Еще один ведущий партнер компании «Лидермаш» — гигант турецкой металлообработки, крупнейшее в своем секторе предприятие DENER. Оно занимается производством листогибочных прессов с ЧПУ, гидравлических гильотинных ножниц и установок волоконно-лазерной и плазменной резки. Специалисты «Лидермаш» отмечают высокое качество продукции этого предприятия и используемые на нем передовые технологии, которые подтверждаются применением системы менеджмента качества ISO 9001 и соблюдением европейских стандартов безопасности. Продукцию этого производителя «Лидермаш» представляет под торговой маркой DEMA. Станки завода под этой маркой отличаются специальным, адаптированным для российских предприятий исполнением. Поставки станков DEMA в Россию начались в прошлом году и активно набирают обороты. По итогам 2023 г. «Лидермаш» рассчитывает войти в число пяти ведущих поставщиков листогибочных прессов, а в 2024 г. — в тройку лидеров по этому показателю. Как говорят в компании, станки DEMA стоят дороже китайских и даже многих турецких аналогов. Однако экономить на качестве, когда речь идет о покупке листогибочного пресса, специалисты не советуют. У компании был опыт поставок прессов более дешевого сегмента, и их качество далеко не всегда соответствовало заявленному, поэтому «Лидермаш» переориентировался на сотрудничество с надежным турецким поставщиком. Специалисты «Лидермаш» убеждены, что в настоящее время листогибочные прессы и гильотинные ножницы DEMA являются единственной адекватной заменой аналогичного оборудования нидерландского предприятия Safan Darley, ушедшего с российского рынка из-за санкций.



Сотрудники «Лидермаш» убеждены, что в настоящее время листогибочные прессы и гильотинные ножницы DEMA являются единственной адекватной заменой аналогичного оборудования нидерландского предприятия Safan Darley, ушедшего с российского рынка из-за санкций.

Проекты в разных сегментах рынка

Не секрет, что в настоящее время развитие в сфере азиатской металлообработки происходит за счет того, что европейские поставщики ушли с рынка. Их уход стал тенденцией, но выявил и явное преимущество для российской экономики: многие отечественные предприятия начали создавать импортозамещающую продукцию. Активно работают оборонные предприятия в рамках гособоронзаказа. Число клиентов компании из крупного бизнеса и малых предприятий постоянно растет. Каждый проект по оснащению той или иной производственной площадки компания рассматривает как значительный и требующий вдумчивого индивидуального подхода кейс, вне зависимости от рода деятельности предприятия и сложности поставляемого оборудования. Так, одним из первых ее заказчиков стал крупнейший в Европе

производитель уличных тренажеров компания MB Barbell, с которой «Лидермаш» сотрудничает до сих пор. Среди клиентов и единственный российский производитель кофемашин ручной сборки для кафе и ресторанов компания GUFO, а также российский производитель пылесосов для маникюрных салонов компания «Оборудование МАКС». Постоянными клиентами являются отечественные производители электротоваров и электрощитового оборудования, которые сегодня расширяют производство, заменяя номенклатурные позиции покинувших российский рынок европейских поставщиков. В их числе — крупнейший производитель оборудования компания IEK. В пул заказчиков станков входят крупные предприятия: завод «КОМЗ-Экспорт», производящий бетономешалки под брендом TIGARBO, головной научно-исследовательский проектный институт по распределению и использованию газа «Гипрониигаз», производитель солнечных и аккумуляторных батарей для космических аппаратов компания «Сатурн» и многие другие.

Заранее закупая гарантийные запчасти у поставщиков из Азии, «Лидермаш» обеспечивает всестороннее сервисное обслуживание за свой счет. Это недешево, но безупречную организацию сервисной службы компания считает одним из основных своих конкурентных преимуществ.

Складские запасы компании

Как отмечают в компании «Лидермаш», в настоящее время стоимость азиатских станков в среднем в пять раз дешевле европейских аналогов. Турецкое оборудование несколько дороже китайского, но и оно по цене значительно более конкурентоспособно, чем европейское и американское. Однако при оснащении производства оборудованием из азиатского региона сегодня особенно остро стоит вопрос организации качественного сервисного обслуживания на территории России. За годы сотрудничества с партнерами из западных стран многие российские предприятия привыкли к европейскому подходу при возникновении гарантийных случаев. При необходимости замены или ремонта какой-либо запчасти или станка полностью заявку отправляли на завод, и только после подтверждения им гарантийного случая комплектующие направлялись дистрибьютору. Однако участникам рынка хорошо известно, что получить гарантийные запчасти по такой же схеме от китайских производителей бывает достаточно сложно. К тому же в текущем моменте значительно усложнились и удлинились логистические цепочки, что сделало реализацию европейского подхода к гарантийному обслуживанию азиатских станков еще более проблематичной. Если раньше доставка детали средних размеров из Китая занимала не более двух недель, то теперь этот срок доходит до месяца.

В целом проблема организации экстренных поставок из Азии стоит как никогда остро. «Лидермаш» успешно обеспечивает необходимый резерв запасных частей и комплектующих в России. У компании есть собственное складское помещение площадью 4000 м^2, где собраны станки, инструменты, запасные части для металлообрабатывающего, деревообрабатывающего и мебельного оборудования. Заранее закупая гарантийные запчасти у поставщиков из Азии, «Лидермаш» обеспечивает всестороннее сервисное обслуживание за свой счет. Это недешево, но безупречную организацию сервисной службы компания считает одним из основных своих конкурентных преимуществ.

Сервис как конкурентное преимущество

Высокий уровень сервиса и оперативность решения технических вопросов отмечают все клиенты «Лидермаш». В целом в ее сервисный пакет входят пусконаладка, техническое обучение персонала работе с оборудованием и гарантийное обслуживание. В настоящее время компания входит в число лучших по показателю оценки работы сервисной службы в своем сегменте даже несмотря на то, что цены у этого поставщика несколько выше, чем у ближайших конкурентов. Впрочем, этот фактор с лихвой компенсируется тем, что выезд сервисного инженера компании «Лидермаш» на производственную площадку клиента осуществляется бесплатно. Счет за осмотр оборудования и обслуживание выставляется, только если случай признается негарантийным. Тогда за прибытие инженера необходимо будет заплатить в среднем 25 тыс. руб., что как минимум в два раза ниже расценок российских представителей европейских производителей. Еще год назад их вызов на предприятие обходился в 50–70 тыс. руб., а услуга удаленной диагностики оборудования европейским инженером оценивалась в 250 евро в час.

Примерно треть штата компании в настоящее время составляют сервисные инженеры с большим опытом. Постоянно они работают в Москве, Нижнем Новгороде, Ярославле, Челябинске и Екатеринбурге и при необходимости срочно выезжают на любую площадку, чтобы на месте решить все возникшие проблемы и ответить на все вопросы.

Еще одним своим важным преимуществом компания считает большой опыт в организации доставок из Азиатско-Ти-

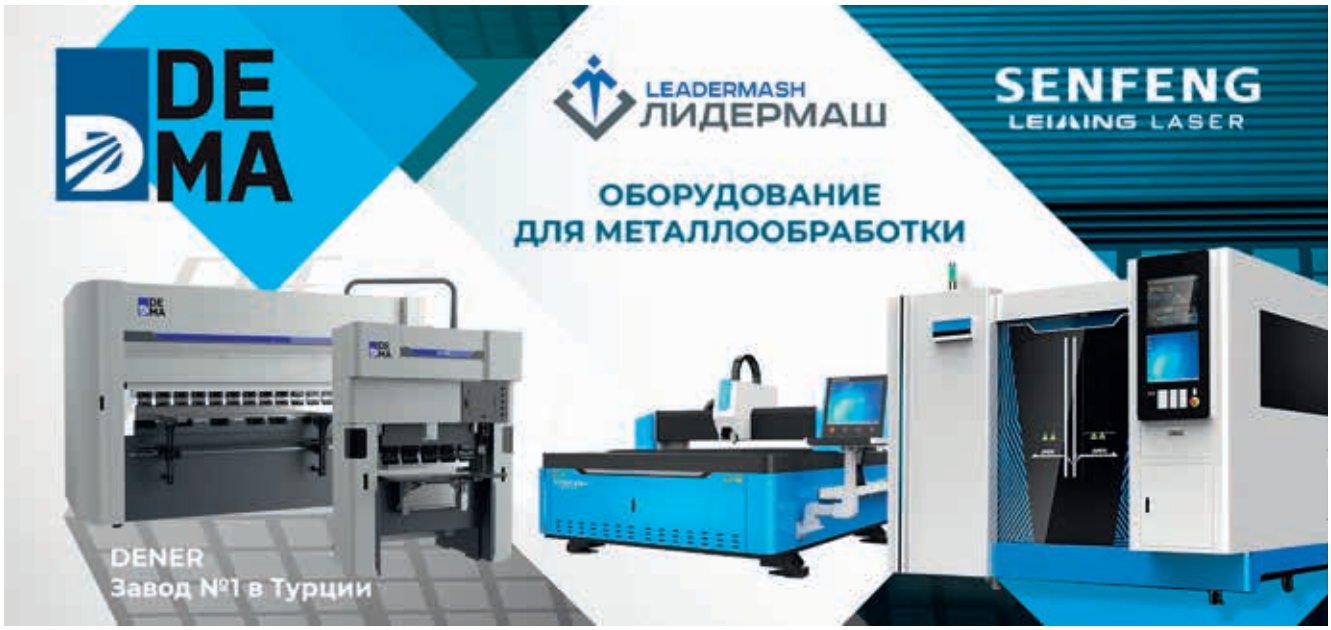
хоокеанского региона. Благодаря им и налаженным связям с компаниями-перевозчиками «Лидермаш» оперативно решает логистические проблемы. Как отмечают в компании, искать новые подходы в логистике научила пандемия. Как и все в секторе, «Лидермаш» в свое время столкнулся с проблемами закрытия границ целых регионов в Китае, увеличения нагрузки на железнодорожный транспорт и порты ДВ, остановки движения автотранспорта на границе. С тех пор стабильность в логистике так и не наступила, поэтому компания постоянно проводит мониторинг ситуации, тестирует разные варианты комбинированных поставок. Гарантировать 100% поставки из Азии в определенный срок сейчас не может никто. Однако накопленный опыт, заверяют в компании, позволяет на 99% гарантировать доставку оборудования из азиатского региона в течение двух месяцев.

Накопленный опыт, заверяют в компании, позволяет на 99% гарантировать доставку оборудования из азиатского региона в течение двух месяцев.

Надежное плечо поставщика

В ценообразовании компания «Лидермаш» придерживается принципа разумной достаточности и не гонится за спекулятивной прибылью. Это позволяет ей отвечать потребностям не менее чем 80% участников рынка. Если и происходит рост цен, то только по объективным причинам. Так, стоимость логистики увеличилась еще во время пандемии, поскольку некоторые крупные международные перевозчики отказались работать с российскими компаниями. Турецкие поставщики по объективным причинам за последние годы поднимали цены три раза, что не могло не сказаться на конечной стоимости их продукции. Азиатские станки, напротив, в долларовом эквиваленте подешевели, поэтому выбор потребителей все чаще склоняется в их пользу. Со своей стороны «Лидермаш» предлагает заказчикам различные партнерские финансовые решения и программы. Например, в компании действует программа выкупа старого оборудования trade-in. А при покупке оборудования общей стоимостью от 500 тыс. руб. есть возможность оформления договора лизинга. Лизинговые организации предоставляют более гибкие графики платежей, чем банки, для оформления требуется минимум документов. Первоначальный взнос — от 15% общей стоимости оборудования. В целом лизинг сегодня остается наиболее популярной схемой финансирования крупных сделок в сфере промышленного оборудования. В компании отмечают, единственное, что изменилось за последний год, — это смена лидеров. Достаточно активно работавшая в данном сегменте компания «Сименс Финанс» трансформировалась в «DeltaЛизинг». Появились и другие активные игроки, например, компания «Альфа-Лизинг». Кроме того, «Лидермаш» предлагает заказчикам партнерские программы кредитования в ведущих банках. В некоторых случаях компания допускает кратковременные отсрочки платежей для постоянных заказчиков.

Честность и порядочность во взаимоотношениях с заказчиками, исполнение всех взятых на себя обязательств — основные принципы компании в работе. Иногда это оборачивается непредвиденными расходами. Например, в разгар пандемии стоимость логистики из Азии выросла в восемь-десять раз, то есть с 2 тыс. долл. стала доходить до 20 тыс. долл., из-за чего многие поставщики расторгали договоры или перекладывали дополнительные расходы на плечи заказчиков. «Лидермаш» полностью взял их на себя. В 2022 г. курс доллара поднялся с 60 до 120 руб. Некоторые компании в этой ситуации заняли выжидательную позицию и допустили значительные просрочки. «Лидермаш» же расплачивался по повышенному курсу, но исполнил договорные обязательства в срок. В компании отмечают, что подобный подход, когда «Лидермаш» в трудные времена выступает партнером, который может подставить свое плечо, вызывает уважение заказчиков и приводит к тому, что их становится все больше. Именно заслуженная хорошая репутация является основной ценностью компании «Лидермаш». За четыре года ей удалось создать большой пул клиентов, которые обращаются в компанию на регулярной основе и прислушиваются к ее рекомендациям. К ним относятся и актуальные ныне рекомендации по замене европейских станков на азиатские аналоги.



НТЦ «РЕДУКТОР»

ВАЛЕРИЙ ПАРУБЕЦ: «РЕАЛИЗУЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, РОССИЯ ДОЛЖНА СТАТЬ МИРОВЫМ ЛИДЕРОМ ПО ПРОИЗВОДСТВУ РЕДУКТОРОВ»

В нынешнее непростое время вопросы импортозамещения выходят на первый план. Но не только введенные против нашей страны экономические санкции тому причина. Генеральный директор НТЦ «РЕДУКТОР» Валерий Парубец считает, что задача реорганизации и развития промышленности, в частности, в сегменте производства редукторов, требовала решения еще лет 15 назад. Однако и сегодня, несмотря на сложные условия, а может, и благодаря им, при правильном подходе есть возможность в корне переломить ситуацию.

Когда создалась сложная ситуация в редукторной отрасли?

Я давно занимаюсь редукторным производством и с полной ответственностью могу заявить, что за последние 20–25 лет зарубежные фирмы — вначале из Европы, потом из азиатских стран — захватили в России 90–95%, а то и больше, прежнего редукторного рынка. После развала Советского Союза шло не просто расширение влияния зарубежных фирм — была развернута кампания по уничтожению российских редукторных заводов.

В 2005 г. я стал одним из организаторов Ассоциации редукторных заводов, деятельность которой была направлена на противодействие проникновению зарубежных редукторных фирм на наш рынок. Просуществовала она всего пару лет. Сейчас я понимаю, что она и не могла продержаться дольше, поскольку шла вразрез с тогдашней экономической политикой «открытых дверей».

В то время я регулярно писал статьи на эту тему. Один из посылов звучал так: «Только «ленивая» зарубежная редукторная фирма не приходила в Россию». Преград не было никаких!

Я хорошо понимал причины массовой редукторной оккупации России, поэтому ратовал против устаревшей редукторной техники. Настаивал на необходимости внедрения прогрессивных технологий. Моими оппонентами были многие университетские ученые. Все они находились в плену собственных научных ошибок, связанных с применением зубчатых передач Новикова. Однако зарубежная редукторная практика ярко продемонстрировала, что редукторы с высокоточным твердым эвольвентным зацеплением примерно в три раза превосходят российские редукторы таких же габаритов с передачами Новикова. Была мощная дискуссия. Мне повезло — мои идеи признали. Но изменить что-то было невозможно, особенно после захода в Россию китайских редукторных предприятий, которые со своими демпинговыми ценами как катком прокатились и раздавили, то есть обанкротили, большинство российских редукторных предприятий.

Мое обращение к В. Матвиенко, Д. Медведеву, В. Путину, С. Иванову, А. Чубайсу о необходимости поддержать и спасти от банкротства российскую редукторную отрасль, как наиболее важную для создания высокомощных машин и механизмов, напоминало «глас вопиющего в пустыне».

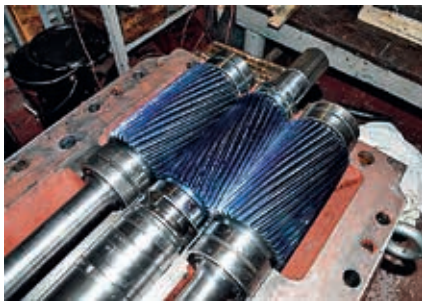
Редукторы и приводы — сердце любой машины, и в чьих руках будет находиться их производство — российских или зарубежных, — тот и будет владеть промышленностью России.

Вы упомянули стоимость китайских редукторов. На ваш взгляд, низкие цены на них не были объективными и имел место демпинг — искусственное занижение цены с целью устранения конкурентов?

Я многого в политике разрушения промышленности тех лет не знаю. Но расскажу о том, что видел сам. В Питере представители американской католической церкви субсидировали фирму, которая выкупила шесть станкостроительных и два редукторных завода. А потом уничтожила их полностью.

Я разговаривал с представителями Ленинградского редукторного завода. Все шло под нож. Представьте, под газорезку поставили все оборудование, снесли все производственные цеха, а теперь на этом месте расположен торговый центр. То же самое произошло и с другими заводами. Это иначе как целенаправленным уничтожением промышленности Питера не назовешь.

Изготовление конической передачи для редуктора



НТЦ «РЕДУКТОР» отремонтировал редуктор фирмы Flender для экструдера термостата модели KMD 90 XS/1 фирмы KRAUSS-MAFFTI. На снимке проверка пятна контакта на зубе

НТЦ «РЕДУКТОР» выполнил ремонт вал-шестерни длиной 1800 мм в сборе с колесом, диаметр которого 1500 мм. Вес сборной конструкции достигал 7,5 т. На снимке: Сотрудники НТЦ «РЕДУКТОР» обсуждают технологию ремонта вала

Как пережил это время НТЦ «РЕДУКТОР»?

Это было тяжелейшее время. Немецкая фирма «Флендер» организовала в Питере свое представительство и только из нашей компании переманила порядка десяти ведущих маркетологов. А вместе с ними — и всех клиентов. В 2008 г. НТЦ «РЕДУКТОР» был близок к банкротству и смог выжить, только полностью перестроившись. Раньше мы выпускали серийные редукторы, потом стали делать детали. Именно изготовление эксклюзивных деталей помогло нам остаться на плаву.

Как я уже упомянул, в 2008 и 2010 гг. я обращался к высшему руководству страны. Суть моих писем была такой: «Редукторы и приводы — сердце любой машины, и в чьих руках будет находиться их производство — российских или зарубежных, — тот и будет владеть промышленностью России». Тогда мои письма никакого влияния на процесс не оказали. Но меня радует, что сегодня, пусть даже через 10–15 лет, эти вопросы снова в повестке дня.

Насколько верно утверждение, что в стране только три завода в состоянии сделать спецредукторы? Кроме НТЦ «РЕДУКТОР» называют заводы в Пскове и Майкопе.

Псков в это число, на мой взгляд, не входит. А вот Майкопский завод действительно способен сделать практически любой спецредуктор. Но его мощности настолько загружены, что свой заказ там разместить практически невозможно.

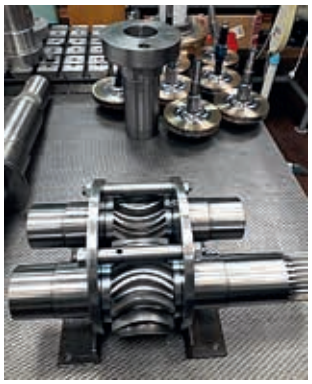
Феномен этого завода, как я знаю, состоял в том, что он получал постоянную материальную поддержку от правительства и президента Республики Адыгея. То есть там даже в годы разрухи были государственный подход и поддержка промышленности.

Какой путь реализации вопросов импортозамещения вы видите? Что для этого требуется сделать на государственном уровне?

Еще 15 лет назад я предлагал организовать редукторную отрасль, которая бы повторяла структуру крупных зарубежных фирм, таких как корпорации «Флендер» и «СевЕвроДрайв». Она близка к оптимальной: пять-шесть серийных редукторных заводов (из которых один — опытный, с конструкторским бюро), сервисный ремонтный центр и представительства по всему миру. Они на местах выясняют потребности различных предприятий, и на основе этой информации головной офис делает прогноз и формирует план производства на будущий год, что позволяет грамотно загрузить все имеющиеся мощности на серийных заводах.

Но это не является немецким ноу-хау. Точно такая же структура, но гораздо раньше, с 1968 г., была в Советском Союзе.

Продукция, производимая в НТЦ «РЕДУКТОР»: цевочные передачи



Продукция, производимая в НТЦ «РЕДУКТОР»: червячные и арочные передачи

Научно-технологический центр «РЕДУКТОР» — предприятие с тридцатитрехлетней историей. Его деятельность начиналась с производства редукторов и зубчатых колес. Сегодня к этому добавились ремонт и модернизация металлообрабатывающих станков с ЧПУ и обрабатывающих центров.

На предприятии меняют устаревшие типы ЧПУ, разрабатывают программную логику, ставят контроллеры, заменяют электроприводы, устанавливают новые электродвигатели и приводы, обновляют измерительные системы, устройства цифровой индикации, механические и гидравлические узлы.

Модернизируют токарные станки типа 16К30Ф3, 16М30Ф3, 16К20Ф3, MDW-10, MDW-20, обрабатывающие центры ИР-500ПМФ, ИР-800ПМФ, ИС-800ПМФ, СМ- 500, зуборезные и зубодолбежные станки 5К328А, 5А342П, 5К32А, 5К324А, 5А140П, 5В150, 5В161 и другое фрезерное, сверлильное, расточное, шлифовальное оборудование.

ЧПУ-станки и обрабатывающие центры оснащают современными стойками типа NC-210, NC-230, NC-310, NC-400, линейными измерителями перемещения, шарико-винтовыми передачами (ШВП), частотными преобразователями, датчиками, приводами различных типов.

Проектируют и изготавливают нестандартные металлообрабатывающие станки, механизмы и узлы для разнообразных станков. Кроме стандартных, разрабатывают и производят специализированные редукторы и приводы.

В Киеве функционировал ВНИИ «Редуктор», а по всей стране работало множество серийных заводов, которые он обслуживал. А в Москве был главк «ГлавМашНормаль», который входил в состав Министерства станкостроительной промышленности. «ГлавМашНормаль» давал субсидии ВНИИ «Редуктор», а он, в свою очередь, разрабатывал новые проекты. Все выпущенные редукторы через «ГлавМашНормаль» распространялись по всей стране.

Я вижу в воссоздании этой научно-технологической и производственной триады единственный путь реализации вопросов импортозамещения. Сейчас, в период санкций, нам созданы невыносимые условия. И, будучи прижатыми к стенке, мы можем в корне переломить ситуацию.

Как это сделать на практике?

Во многих городах появились и работают мелкие редукторные заводы. Есть еще редукторные производства, входящие в состав крупных заводов. Можно задействовать НТЦ «РЕДУКТОР» в Питере: создать из него инженерный центр федерального значения, а вокруг него объединить сеть из 7–10 редукторных серийных заводов.

Будем готовить чертежи, техническую документацию, проводить, как положено, испытания — это реальный путь для того, чтобы быстро воссоздать наш сегмент промышленности. В противном случае иностранные фирмы вернутся в Россию, как только экономические санкции и СВО закончатся.

Хочу отметить и положительный момент санкций. Несмотря на массовый уход из России зарубежных фирм, все импортные редукторы остались в нашей стране. После неправомерных действий США и стран Евросоюза, которые заблокировали наши валютные счета, у России развязаны руки. Бери зарубежный редуктор, разбирай на части, копируй и создавай свой отечественный аналог. Три месяца — и сотни новых конструкций

современных прогрессивных редукторов готовы для их серийного и массового производства в России. Правительству России останется только задача принять решение на строительство по всей стране сети таких заводов.

Лично вам какая модель кажется предпочтительной — плановая или рыночная? Благо, вы трудились при всех режимах.

Оптимальной мне видится планово-кредитная система при полнейшей самостоятельности этих заводов. Государство в рамках господдержки или национальных проектов дает заводам беспроцентные кредиты (лет на пять-десять вперед) и освобождает от некоторых налогов. А предприятия, работая по утвержденному плану, отгружают государству изготовленные редукторы. В дальнейшем государство реализует продукцию, получает прибыль.

Сколько времени может понадобиться России, чтобы выстроить эту вертикаль и ликвидировать отставание от зарубежных конкурентов?

Первое, от чего зависят сроки реализации, — это масштабность мышления государственных чиновников. Если организовать не один, а 10–20 подобных редукторных центров на нашей громадной российской территории, то эту проблему можно решить за один год. Если же сформировать всю промышленность только вокруг одного центра, то потребуется 20 лет.

Если воссоздать в России сеть редукторных заводов, то это будет не только 500–800 тысяч новых рабочих мест, но и дополнительные сотни миллиардов рублей, ежегодно поступающих в российский бюджет, а не «уплывающих» в зарубежные страны.

А какова цена вопроса? Она вообще подъемна для России сегодня?

Начнем с того, что правительство должно привлечь для оценки ситуации экономистов. Пусть они посчитают, сколько заказов на редукторы уходит, например, в Китай. И каковы при этом потери бюджета. Уверен, там суммы запредельные. Если воссоздать в России сеть редукторных заводов, то это будет не только 500–800 тысяч новых рабочих мест, но и дополнительные сотни миллиардов рублей, ежегодно поступающих в российский бюджет, а не «уплывающих» в зарубежные страны.

Редуктор КДВ-350, изготовленный в НТЦ «РЕДУКТОР». Используется в подвесных грузонесущих и толкающих конвейерах

Продукция, производимая в НТЦ «РЕДУКТОР»: беззазорные передачи и передачи CAVEX

Чтобы понять уровень проблемы, хотелось бы оперировать цифрами. Например, во сколько раз нужно увеличить производство редукторов в стране?

По моим прикидкам, необходимо увеличить производство в 500 раз. Вы не ослышались — нужен рывок именно в 500 раз! И когда покроется эта потребность, то никакой Китай, никакая Европа не будут нам мешать. И не нужно бояться таких рывков — все нам по силам. Можете считать меня неисправимым оптимистом, но я твердо верю, что в обозримой перспективе Россия должна стать лидером в производстве редукторов. И по количеству, и по качеству.

НТЦ «РЕДУКТОР» известен как предприятие, которое способно выполнять сложные и нестандартные задачи в области производства, ремонта и модернизации зубчатых передач и редукторной техники. Вы делаете то, без чего невозможно производство ни гражданской, ни оборонной техники. Способны ли вы решать задачи по изготовлению и поставкам промышленным предприятиям России современных, надежных и долговечных редукторов, которые заменят зарубежные?

Еще в сентябре прошлого года президент России В. В. Путин, выступая в Калининграде перед победителями олимпиад и конкурсов, сформулировал главную задачу — и не только для школьников и студентов, но и для всех научных и промышленных коллективов России: «Сегодня необходимо развивать внутри страны ключевые направления развития и быть не догоняющими, кто может сделать не хуже. Мы должны стать лидерами».

Согласитесь, президент поставил амбициозные задачи перед всей страной, перед ее научными и производственными коллективами. В том числе перед НТЦ «РЕДУКТОР» и перед множеством промышленных предприятий, применяющих редукторную технику.

Основой или, образно говоря, сердцем редукторной техники, как я уже сказал, являются зубчатые передачи, свойства которых полностью определяют эксплуатационные показатели, надежность, долговечность и прочие показатели любой редукторной техники. В НТЦ «РЕДУКТОР» имеются уникальные по своим свойствам и эксплуатационным преимуществам передачи: зубчатые, червячные, глобоидные, конические, планетарные, шевронные и другие (прежде не находившие применения из за стремления промышленных предприятий применять только упрощенные, а поэтому самые дешевые зубчатые передачи). Поэтому я с уверенностью говорю, что переход промышленных предприятий на применение таких передач и редукторов, спроектированных и изготовленных в НТЦ «РЕДУКТОР» (https://reduktorntc.ru), оправдает ожидания многих промышленных предприятий России, использующих редукторную технику.

UNIMACH

Лучшие станки для российской промышленности

- Лазерные раскройные комплексы для листового металла
- Модули лазерной резки труб
- Фильтро-вентиляционные установки
- Оборудование лазерной сварки
- Системы автоматизации

ООО «НПК Морсвязьавтоматика»,
192174 Россия, Санкт-Петербург, ул. Кибальчича, д.26, лит. Е
Тел.: +7 (812) 622-02-08, факс: +7 (812) 362-76-36,
sales@unimach.ru, www.unimach.ru

СДЕЛАНО В РОССИИ

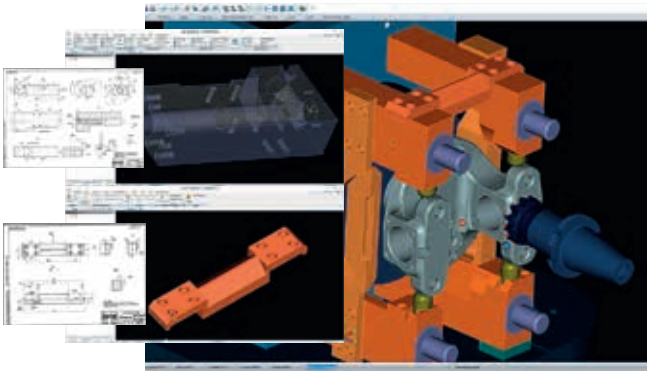
UNIMACH

АДЕМ-ИНЖИНИРИНГ

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ САПР С ДОКАЗАННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

Пример стабильного многолетнего развития, успешной интеграции лучших разработок, а также гибкого эффективного взаимодействия с производственными предприятиями и учебными учреждениями с целью практической поддержки и совершенствования российской инженерной школы. Так можно охарактеризовать деятельность разработчика САПР для сквозного проектирования и изготовления группы компаний ADEM и входящего в нее ООО «АДЕМ-инжиниринг», г. Москва. Она была основана в 1994 г. специалистами с большим опытом работы в сфере ОПК и явилась создателем первой российской интегрированной CAD/CAM системы. Ее основной на сегодняшний день продукт — CAD/CAM/CAPP/PDM система ADEM–VX — включен в список отечественных продуктов Минпромторга России и является одним из базовых для импортозамещения в сфере программного обеспечения благодаря доказанной экономической выгоде по сравнению с зарубежными аналогами. В качестве иллюстрации: для обучения эффективному использованию ADEM студентами и технологами предприятий ОПК Республики Татарстан группа компаний подписала соглашение о сотрудничестве с КНИТУ-КАИ им. А. Н. Туполева в рамках Международного форума Kazan Digital Week — 2022.

За несколько десятков лет работы на российском рынке группа компаний ADEM приобрела репутацию надежного партнера государства и предприятий оборонно-промышленного комплекса, энергетики и машиностроения. В число ее клиентов входят такие крупные производители, как АО «НИКИЭТ им. Н. А. Доллежаля», АО «МСЗ», ПАО «РКК «Энергия», АО «НПЦАП им. академика Н. А. Пилюгина», АО «ИЭМЗ «Купол», АО «ГосМКБ «Радуга» им. А. Я. Березняка» и многие другие. О деятельности компании и преимуществах использования ее программного обеспечения рассказал генеральный директор ООО «АДЕМ-инжиниринг» Виктор Силин.



Создание цифровой модели элементов технологического процесса

Судя по названиям ваших крупных клиентов, многие из них относятся к стратегически важным предприятиям ОПК. Так сложилось исторически?

Да, это закономерность. Наша группа была создана выходцами еще из советского ВПК в результате объединения московской компании «Элгра», основанной бывшими сотрудниками НПО машиностроения академика В. Н. Челомея, а также ижевской компании «Крона», берущей начало в Ижевском механическом заводе. Первой принадлежала заслуга создания системы CherryCAD, которая была весьма востребована на рынке в 1987–1992 гг. в классе легких CAD-систем. Ижевское предприятие занималось автоматизацией создания управляющих программ для станков с ЧПУ и проектирования технологических процессов, одна из первых версий их ПО носила название САП ЧПУ «Катран». В 1992 г. наши команды разработчиков реализовали намеченный план — создали первый отечественный глубоко интегрированный CAD/CAM продукт на базе вышеупомянутых систем.

Вы идете по пути интеграции с крупными участниками рынка и не так давно даже вошли в консорциум с разработчиком ПО «Аскон». В чем вы видите преимущества этого?

Мы видим плюсы в использовании конкурентных преимуществ друг друга. В интеграции используется наша сильная часть — модуль ADEM CAM. В 90-е многие коллеги сосредоточились на проектно-конструкторской деятельности и создании CAD-модулей, конкурируя с западными поставщиками. Мы же занялись технологической частью и преуспели в этом, создав продукт для технологов, который обладает большим потенциалом на годы вперед. На протяжении многих лет мы развиваем именно эту часть — работаем с конкретными предприятиями, знаем их потребности досконально. В нашей сфере мы, образно говоря, «синие воротнички», у которых руки периодически запачканы машинным маслом. Конечно, у нас есть и свой модуль 2D-3D CAD, но он предназначен конкретно для работы конструкторов и технологов отдела главного технолога (ОГТ), не в КБ. Поэтому мы развиваем взаимовыгодное сотрудничество.

Расскажите подробней о преимуществах CAM-модуля?

Изначально эта технология развивалась группой ижевских разработчиков, имевших сильные компетенции в области ЧПУ. Работая с российскими предприятиями, они постепенно наполняли систему CAM их пожеланиями. В итоге получился мощный CAD/CAM продукт с большим функционалом, с развитым механизмом построения чертежей и 3D-моделей, который на сегодня можно считать технологической базой знаний. К тому же все наши технологические решения мы пропускали через призму соответствия западным представлениям о таком ПО. Так что наш продукт конкурентоспособен и на мировом рынке. И даже в некоторых областях превосходит многие зарубежные аналоги. Дело в том, что на российский рынок уже давно вместе с действительно хорошим металлообрабатывающим инструментом и станками поставляется далеко не самое современное программное обеспечение. За прошедшие годы и оборудование, и инструменты претерпели революционные изменения — появлялись новые материалы, новые возможности обработки. Считаем, что софт должен незамедлительно отражать эти возможности в новых стратегиях обработки, новых математических алгоритмах и пр. Также на практике мы поняли, что серьезного эффекта в субтрактивных технологиях можно достичь, только используя сразу три составляющие: станки,

инструменты и ПО. И только полное использование этой совокупности позволяет выстраивать процесс обработки намного более эффективно, чем с помощью тех технологий, которые нам навязаны Западом.

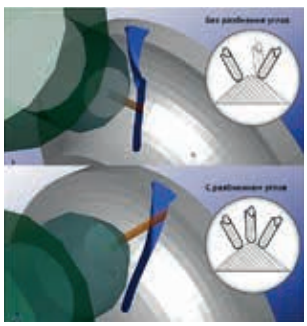
При акценте на создание CAM-модуля вы позиционируете ваш продукт ADEM–VX как интегрированную систему, состоящую как минимум из пяти модулей. Что вы можете рассказать о них?

Уже не пять, больше: в Реестре отечественного ПО за № 12735 зарегистрирован «Программный комплекс ADEM–VX версии 2020 в составе модулей: PDM, CAD, CAM, CAPP, SIM, GPP, NTR, I-RIS».

Выборочно и очень кратко о них. В наше комплексное решение входит очень важная разработка — модуль CAPP. Он позволяет заниматься написанием процессов для всех технологических переделов, в т. ч. для передела «операция с ЧПУ» — в полуавтоматическом режиме, чего нет ни у кого из конкурентов. Поддерживать многопользовательский режим работы и масштабируемость системы в целом позволяет наша корпоративная справочная система i-Ris. Модуль «Нормирование и технологические расчеты» (ADEM NTR) предназначен для быстрого и эффективного определения нормы времени на изготовление детали или изделия в автоматизированном режиме. В совокупности это очень удобные продукты, в том числе для внедрения на крупных предприятиях. Например, в ПАО «РКК «Энергия» им. С. П. Королева» почти две сотни технологов используют наше ПО. За прошедшие годы они уже написали десятки тысяч техпроцессов и многие сотни управляющих программ для ДСЕ, предназначенных, в силу специфики деятельности компании, для работы в весьма жестких условиях. Использует наш продукт и НПЦАП им. академика Н. А. Пилюгина, входящий в госкорпорацию «Роскосмос». Причем не на одном предприятии, а практически во всех своих филиалах.

Управлять всей создаваемой документацией позволяет еще одна наша разработка — модуль PDM. Он дает доступ к документам, создает разграничение этого доступа и в целом обеспечивает структурированное хранение любых документов и управление данными изделия. По сути, это важный инструмент для руководителей, который позволяет решать многие управленческие задачи и устанавливает связь с IT-ландшафтом всего предприятия.

При использовании нашего комплексного продукта ADEM–VX выстраивается полноценная система сквозного проектирования.



Опыт на ЗЭМ «РКК «Энергия», г. Королёв

Анализ и оптимизация операций обработки детали «Цифровые двойники» ТП

В итоге при использовании нашего комплексного продукта ADEM–VX выстраивается полноценная система сквозного проектирования. Она включает в себя объемное и плоское моделирование, оформление чертежей, импорт 2D и 3D геометрии из практически любых CAD-систем; проектирование техпроцессов, оформление технологической и сопроводительной документации, программирование станков с ЧПУ, включая отладку постпроцессоров для них, управление архивами и проектами, обновление накопленных знаний, укрупненное трудовое нормирование, а также управление справочными данными.

Расскажите о том, какие услуги, параллельно с поставками программного обеспечения, вы оказываете клиентам?

Помимо внедрения нашего программного обеспечения, что само по себе уже представляет отдельную задачу для любого предприятия, мы также можем взять на себя разработку управляющих программ под ключ. Такой подход рационален, если заводские технологи перегружены работой или если поставленная задача является слишком сложной для них. Наш опыт позволяет создавать безопасные, отработанные на симуляторах управляющие программы, максимально отвечающие запросам предприятия по использованию оборудования и инструмента. Кроме того, мы проводим консультационные курсы по обучению специалистов предприятий работе с нашим программным обеспечением, предлагаем несколько базовых вариантов учебных курсов, подстраиваясь под технологов разных предприятий.

В чем вы видите основные проблемы на пути импортозамещения в вашей сфере?

Первая проблема — инертность рынка и исторически сложившийся в нашей стране пиетет перед западными технологиями. Долгое время мы наблюдали засилье зарубежных продуктов, а господдержки у отечественных разработчиков при этом не было. Ситуация начала меняться в последние годы. Стоит подчеркнуть, что сейчас появилось много инвестпроектов на более выгодных, чем раньше, условиях софинансирования для отечественных разработчиков и производителей.

Убежден, что необходимо собрать весь лучший опыт и действовать системно. Попытка интегрировать лучшие отечественные разработки в ОПК была предпринята еще в 2011–2012 гг. в программе «Информационные технологии в ОПК». Мы входили в дирекцию этого проекта. Кстати, наш модуль CAM получил тогда единодушное признание коллег и конкурентов как лучший продукт в своем сегменте. Надо и дальше поднимать престиж отечественных разработок. России есть чем гордиться. В литературе выведен одинокий герой Левша, который подковал блоху. В реальности же у нас очень много талантливых

инженеров, которые буквально творят чудеса. Ориентируясь на таких людей и мастеров, мы и создавали свой CAM-модуль.

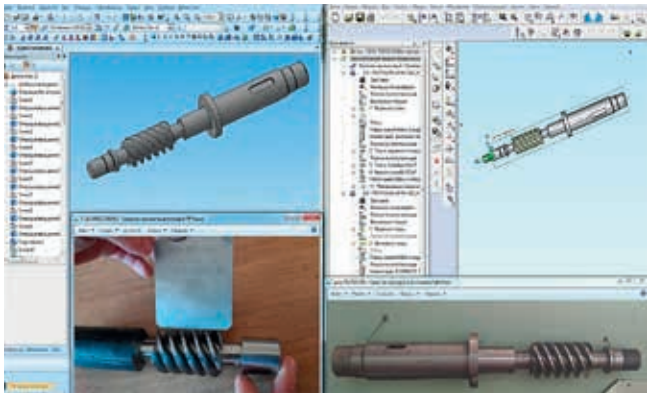
Однако нельзя не сказать, что в настоящее время существует проблема невысокого уровня подготовки кадров и технологической школы в целом. По большому счету, русскую инженерную школу надо возрождать. Для этого требуются взвешенные решения на государственном уровне. Например, в стране внедрили программу WorldSkills. С одной стороны, это хорошо, так как позволяет ориентироваться на международный уровень. Но с другой стороны, столь масштабное насаждение импортных технологий внутри этой программы препятствует внедрению отечественного софта. И это мы видим на соревнованиях студентов, когда они понимают, что используя решения «от ADEM», они будут работать быстрее, но регламенты соревнований позволяют им использовать только зарубежные программы.

Чем российские специалисты, по вашему мнению, отличаются от зарубежных?

Наши специалисты всегда были образованы более фундаментально. А на Западе подход к образованию специалистов для промышленности иной, более специализированный. Не скажу, что плохой, он просто другой и отличается от нашего прежде всего всей системой построения промышленности и промышленной кооперации. Просто считаю, что такой подход в нашем образовании недопустим. Обязательно надо учить ребят физике процессов. Тогда они будут понимать, что делают, и в случае необходимости подтянут знания к любому технологическому процессу и тогда смогут увидеть пути его улучшения. При этом, конечно же, фундаментальные знания должны оттачиваться в практической плоскости, для чего необходимы научно-технологические центры по всей стране — то самое возрождение русской технологической школы, о котором я упомянул.

Вы активно сотрудничаете с образовательными учреждениями. Расскажите об этом аспекте вашей деятельности.

Мы реализуем программу «ADEM и ВУЗы». К сегодняшнему дню многие ведущие вузы, НПО, СПО, школы бывшего СНГ приобрели академические лицензии на использование систем автоматизации проектирования и технологической подготовки производства CAD/CAM/CAPP ADEM. На сайте adem.ru выложена также общедоступная бесплатная учебная версия ADEM. Для нас эта деятельность — часть долгосрочной стратегии развития. Правда, на определенном этапе стало сложно работать с вузами, поскольку они ориентировались на подготовку управленческого звена, а не инженеров. Сейчас ситуация меняется в сторону поднятия престижа инженерных специальностей, что не может не радовать. Этой осенью мы заново открываем класс в Казани, в КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева, где студенты будут проходить обучение на нашем программном обеспечении. Экономическая выгода при использовании отечественных ПП доказана на практике, что и позволило включить наши разработки в учебные программы на новом уровне. Также на протяжении многих лет мы сотрудничаем с колледжами, НПО и СПО, поставляя им программы вместе с малогабаритным оборудованием с ЧПУ. В общей сложности оборудовали в колледжах уже несколько тысяч учебных мест, хотя в современных непростых условиях, я считаю, и этого очень мало. Действуем в этом направлении совместно с поставщиками лабораторно-учебного оборудования из Подмосковья, Челябинска и Санкт-Петербурга.



Опыт на ТЗ «Ревтруд», г. Тамбов

Мы реализуем программу «ADEM и ВУЗы». К сегодняшнему дню многие ведущие вузы, НПО, СПО, школы бывшего СНГ приобрели академические лицензии на использование систем автоматизации проектирования и технологической подготовки производства CAD/CAM/CAPP ADEM.

Вы сказали о доказанном эффекте от использования вашего софта. Можете привести примеры?

Примеров много, приведу два.

Очень хороший экономический эффект получил завод «Механоремонтный комплекс» Магнитогорского металлургического комбината (МРК ММК). В 2006 г. группа САПР внедрила ADEM, благодаря чему была выстроена нормальная цепочка движения документов, из которой были убраны ненужные звенья. В итоге сокращено число рабочих мест технологов, а высвободившиеся специалисты направлены на переобучение. Инвестиции во внедрение ПО ADEM компания окупила менее чем за два года.

А в 2020 г. мы начали плотно сотрудничать с заводом двигателей ПАО «КАМАЗ», который в течение более чем десяти лет пытался вместе с производителями иностранного оборудования улучшить производство одной из типовых деталей ходовой части грузовика. Время ее обработки составляло 29,5 минут. Благодаря использованию нашего программного обеспечения это время удалось снизить до 10 минут с перспективой выйти на 6 минут. При этом документированная нагрузка на приводы станков и инструменты не превысила 40–60%, что положительно сказывается на их износостойкости. По оценкам аналитического отдела КАМАЗ в масштабе огромного завода это принесет очень большую экономию средств. И это только одна деталь.

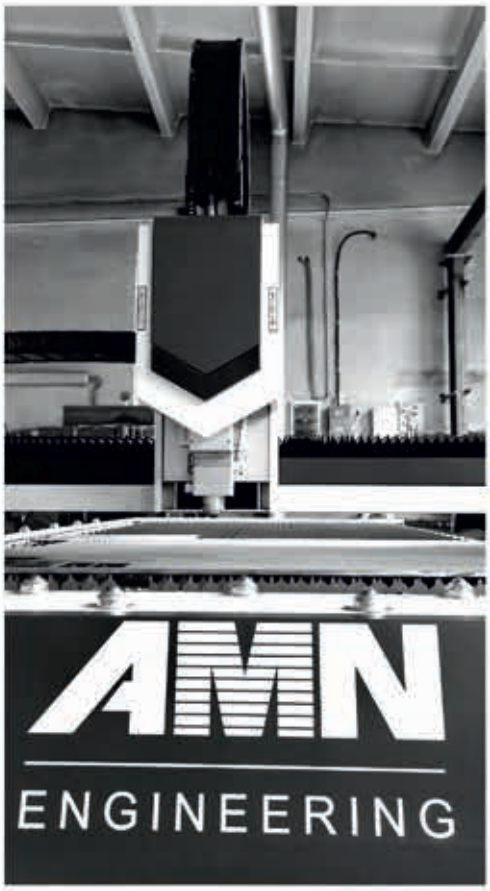
Какие планы в настоящее время строит ваша компания?

Планов у нас очень много. Они связаны и с трендом на импортозамещение, и с нашей интеграцией с компанией «Аскон» и другими лидерами рынка. В рамках этой работы мы, например, осуществляем переход на геометрическое ядро C3D Modeler дочерней компании «Аскона» C3D Labs. Ядро внедряется в наш основной программный комплекс ADEM–VX и в CAM-приложение ADEM–VX CAM для «КОМПАС-3D». Вообще конструктивная интеграция — один из основных наших принципов работы, который мы реализовали во множестве проектов на различных предприятиях. Стремимся идти в ногу со временем, развивать современные цифровые форматы и в целом участвовать в создании единого ландшафта информационной среды различных предприятий, причем не только в ОПК.

AMN
ENGINEERING

КОМПАНИЯ «АМН ИНЖИНИРИНГ»

Российский производитель промышленного оборудования с более чем 20-летней историей.



8 (800) 700-29-31
8 (8352)38-00-17
info@amn-stanki.ru
t.me/AMNSTANKI
vk.com/amnengineering

QR-код для перехода
на сайт amn-stanki.ru

ИНТЕХ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ И ПОСТАВКА ИНСТРУМЕНТА ПОД ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ И ОБРАБАТЫВАЕМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ООО «Интех» — поставщик высокопроизводительного твердосплавного металлорежущего инструмента и связанного с ним оборудования. Компания является официальным дилером российского производителя ООО «СпецИнструмент» и одновременно соразработчиком конструкций с фирмой-партнером. Внедрением совместного продукта на территории заказчика занимается также ООО «Интех»: проводит испытания, дорабатывает и оптимизирует примененные решения. Все это соответствует основному направлению деятельности компании: она ориентирована только на отечественный продукт, и, кроме того, ее специалисты умеют в кратчайшие сроки находить решения по замене импортной продукции. К примеру, на базе российского предприятия сотрудниками фирмы освоены технологии производства режущего инструмента для обработки композиционных материалов и пакетов «композит-металл». Ранее такая продукция поставлялась из-за рубежа. Об этом и других особенностях работы компании «Интех» рассказал ее директор Михаил Ильин.

Михаил, как создавалось ваше предприятие? Что послужило для этого причиной? С каких направлений деятельности начинали?

Наша компания создана в 2020 г. как поставщик металлорежущего инструмента и связанного с этим оборудования. Тогда в силу начали вступать разного рода ограничения по поставкам инструмента иностранных компаний на территорию Российской Федерации. Мы понимали, что дефицит импортных товаров, сырья, инструмента будет только наращиваться, поэтому решили ориентироваться на российский продукт и развиваться в этом направлении.

За три года существования наша фирма значительно выросла и видит себя одним из ключевых поставщиков для аэрокосмической промышленности России. Сейчас мы в основном работаем с предприятиями авиастроительного сегмента, выпускающими самолеты, вертолеты и другие летательные аппараты. Понимая специфику этого производства, мы освоили на базе российского предприятия ту продукцию, которая ранее поставлялась из-за рубежа, в том числе из США. Это режущий инструмент для обработки композиционных материалов и пакетов «композит-металл». Сейчас мы имеем уникальные инструментальные решения для агрегатной сборки, сборки конечных изделий, а также для разделки отверстий в композиционных материалах и пакетах «композит-металл». Причем пакеты могут быть разной сложности — «композит-алюминий» или «композит-титан» либо более сложные пакеты, такие как «композит-титан-алюминий», «композит-титан-нержавейка», «композит-титан-сталь с алюминием».

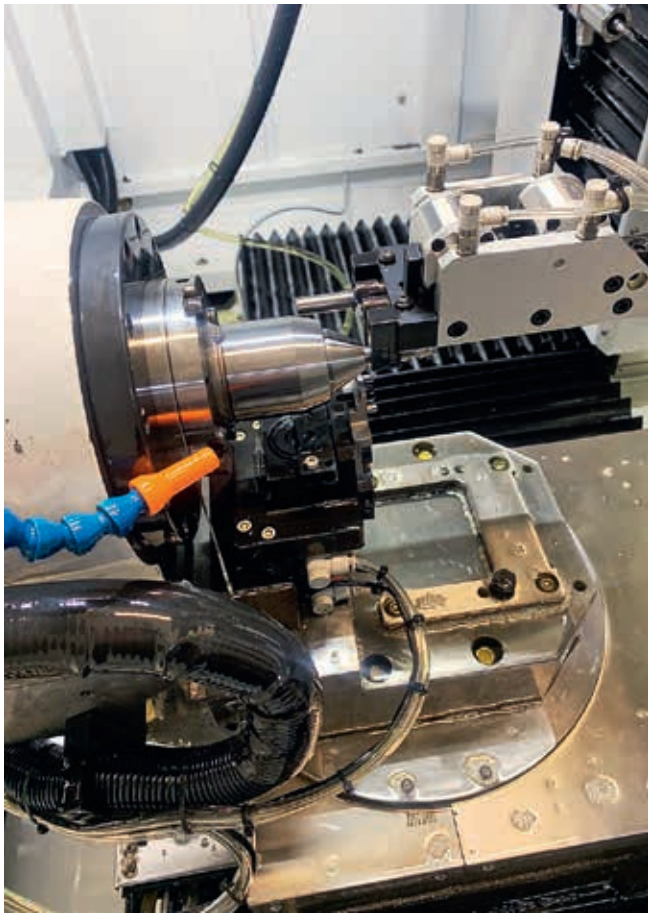
Помимо этого, наше предприятие поставляет оборудование для механической обработки: станки, разного рода мерительные приспособления, станочная оснастка и стандартный режущий инструмент — пластины токарные, фрезерные и другое.

Сейчас мы имеем уникальные инструментальные решения для агрегатной сборки, сборки конечных изделий, а также для разделки отверстий в композиционных материалах и пакетах «композит-металл». Причем пакеты могут быть разной сложности — «композит-алюминий» или «композит-титан» либо более сложные пакеты, такие как «композит-титан-алюминий», «композит-титан-нержавейка», «композит-титан-сталь с алюминием».

У вашей компании есть собственный бренд и есть продукция, которую вы производите совместно с партнерами. С какими именно? Чем определен этот выбор?

Наш бренд находится на регистрации в Роспатенте, поэтому пока мы не говорим об этом, чтобы не опережать события.

Что касается партнеров, одним из ключевых для нас является компания ООО «СпецИнструмент». Она находится в Серпухове. Это российский завод-изготовитель монолитного режущего



инструмента с полным циклом производства. ООО «Интех» — технический партнер и дилер этой компании: мы не только продаем ее продукцию, но и являемся соразработчиком конструкций, а также проводим их полное техническое внедрение на территории заказчика — это испытания, доработка каких-либо решений и оптимизация тех, которые применяют сейчас. Мы занимаемся расширением линейки этой продукции, чтобы еще больше увеличить вариативность выбора для конечного заказчика.

ООО «СпецИнструмент» — это производитель, непосредственно на территории которого изготавливают инструмент. У компании есть сертификат Минпромторга, который дает возможность участвовать в проектах в рамках программы импортозамещения. А как я уже говорил, ООО «Интех» было создано с прицелом на работу по замещению импорта, и все наши технические изыскания и разработки были направлены на российское производство инструмента.

Сроки поставки у нас минимальны: на стандартную складскую продукцию по территории европейской части России — два-три дня, на специальную продукцию — одна-две недели. Безусловно, каждый проект индивидуален и нужно тщательно изучать техническую сторону вопроса, но я уверен, что это одни из лучших сроков поставки сейчас.

В какой степени вы решаете вопросы импортозамещения? Какова ваша оценка?

Говорить, что мы решаем их на 100%, неправильно. Мы любим свою страну и ценим свои кадры, но пока не все выпускается на территории России. Те инструментальные решения, которые еще не освоены российскими производителями, мы стараемся максимально локализовать. То есть покупаем основу тех или иных решений, заготовки, полуфабрикаты и на базе этого разрабатываем прототипы нового инструмента непосредственно у себя на производстве, тем самым замещая импорт.

Пришлось ли отказаться от какого-либо сотрудничества в связи с внешней ситуацией? Нашлись ли альтернативы?

Многие иностранные поставщики, включая поставщиков оборудования, покинули российский рынок, закрыли представительства, уволили персонал, прекратили поставки по своим обязательствам и тендерам, в том числе на госпредприятия. Понятно, что на нашей компании, являющейся частью производства, такая ситуация сказалась напрямую: мы зависим от оборудования, на котором производят продукты, комплектующие, расходные материалы. Сейчас для себя, под свои нужды мы частично используем возможности

параллельного импорта по поставке продукции, необходимой для нашего производства. Это возможно благодаря Федеральному закону от 08.03.2022 г. № 46-ФЗ и постановлению правительства, и это хорошая поддержка бизнеса в условиях санкций.

Вы назвали приоритетную отрасль, на которую ориентирована ваша компания. О каких знаковых проектах можете рассказать?

Одним из ключевых заказчиков является ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация», здесь мы выступаем поставщиком режущего инструмента по проекту «МС-21» — это ближне-среднемагистральный пассажирский самолет с полностью композитным крылом и элементами композиционных конструкций. В целом можно сказать, что мы участвуем во всех крупных проектах, касающихся обработки композиционных материалов в производстве летательных аппаратов на многих предприятиях России.

У вас хорошая ниша, но и конкурентов достаточно. В чем вы выигрываете по сравнению с ними — по срокам поставки, ценам, наличию товара, которого нет у других, его запасам?

У нас не так много конкурентов, которые занимаются поставкой и одновременно являются производителем инструмента на территории России. Для справки: наш партнер ООО «СпецИнструмент» — лидер по выпуску инструмента для обработки композитов в стране, как, впрочем, и другого монолитного инструмента, поэтому мы с гордостью можем сказать, что благодаря совместной работе ООО «Интех» — одна из самых крупных компаний-поставщиков этого сегмента.

Что касается наших преимуществ, это, безусловно, гибкость в плане решения разного рода задач у заказчиков. Мы выпускаем достаточно большую номенклатуру, а также специальную продукцию, которая не входит в стандартный каталог: заказчику нужны больший или, наоборот, меньший диаметр, другая длина. Мы закрываем такие запросы, так как, еще раз повторюсь, производим инструмент, и для нас не представляет сложности поменять его конструкцию.

Сроки поставки у нас минимальны: на стандартную складскую продукцию по территории европейской части России — два-три дня, на специальную продукцию — одна-две недели. Безусловно, каждый проект индивидуален, и нужно тщательно изучать техническую сторону вопроса, но я уверен, что это одни из лучших сроков поставки сейчас.

И конечно, то, что нас отличает от других, это полный цикл работы с заказчиком. Мы не забываем о нем после поставки: отработали, получили деньги и забыли — это не наш подход. Мы ведем клиента от первого контакта, оказываем сервисное обслуживание, техподдержку. Кроме того, наши технические специалисты проводят технический аудит у заказчика: выявляют старые или слабые на текущий момент решения, которые сейчас можно модернизировать, используя лучшие конструкции, более работоспособные в текущих реалиях.

Также мы проводим восстановление полной режущей геометрии металлорежущего инструмента, отработавшего свой срок службы. Это возможно, если инструмент, скажем так, не сломан пополам. В том числе восстанавливаем покрытие инструмента, что немаловажно, так как мы поставляем и покрытый, и не покрытый инструмент.

Как распространяете вашу продукцию? Какие логистические решения применяете?

Мы работаем только на территории России, пользуемся услугами сторонних организаций, так как собственной транспортной компании у нас нет. Что касается иных решений, могу отметить, что мы максимально позаботились о сохранности нашего товара. Совместно с российскими производителями разработали специальную упаковку инструмента, чтобы наша продукция доходила до заказчика в первоначальном виде. На упаковке нанесены знаки, которые предупреждают о запрете механического воздействия на товар. Вся наша продукция идет с сертификатами соответствия. Если заказчику необходимо, мы можем предоставить полное техническое описание в виде чертежа, обозначить габаритные размеры, дать полную характеристику того или иного инструмента. Для каждого товара разработана своя, индивидуальная упаковка.

Расскажите о коллективе предприятия и квалификации ваших сотрудников.

Сейчас в нашей компании 13 сотрудников и достаточно широкий штат инженеров по применению инструмента. Все имеют высшее техническое образование. Всегда стараемся привлекать лучших выпускников либо МГТУ им. Баумана, либо МАИ. Наши специалисты компетентны в области обработки композиционных материалов и пакетов «композит-металл» в рамках применения в аэрокосмической промышленности. По образованию это либо технологи, либо конструкторы ракетно-космических композиционных изделий. Насколько знаю, таких специалистов готовят всего два или три вуза России.

Участвует ли ООО «Интех» в конкурсах, выставках? Важно ли это для вас и почему?

Наша компания — традиционный участник международной промышленной выставки «Металлообработка». Мы пока не прорабатывали стенд, но приезжаем ежегодно со времени основания компании. Также участвуем в выставке «Технофорум», которая проходит на территории России. Для нас это важно, так как с этими событиями связан ряд рабочих встреч, совещаний с конечными заказчиками, где можно проговорить условия и нюансы дальнейшей работы, определить векторы развития. В том числе благодаря выставкам держим руку на пульсе, смотрим, какие новинки предлагают наши конкуренты на данном этапе, и стараемся быть в тренде.

В ближайшем будущем планируем расширение производственной линейки инструментальной оснастки и инструментов для нарезания внутренних резьб, а именно метчиков, и оснастки под нарезание резьбы. В планах — освоение пластин, которые используются для резьбонарезания. В этом сегменте есть достаточно большой прогал, решений российских производителей не так много или нет совсем.

Планируете ли выпуск новой продукции, заинтересованы ли в новых заказчиках?

В ближайшем будущем планируем расширение производственной линейки инструментальной оснастки и инструментов для нарезания внутренних резьб, а именно метчиков, и оснастки под нарезание резьбы. В планах — освоение пластин, которые используются для резьбонарезания. В этом сегменте есть достаточно большой прогал, решений российских производителей не так много или нет совсем. Смотрим в эту сторону, но изучаем и другие направления.

Конечно, мы заинтересованы в увеличении числа заказов. Открыты для новых клиентов, готовы дать максимально выгодные условия по поставкам и оплате. У нас большой склад инструмента, есть фрезы, сверла и другое для обработки разного рода материалов — композитных и классических: стали, алюминия, титана. В целом могу сказать, что наш рынок большой и многогранный, все точки роста определить сложно, и они могут быть самые разные.

AMI-HAN'EI

High Precision Collets & Guide Bushes

Японские технологии

Предлагаем высокое качество продукции по приемлемым ценам.

Биение менее 0,005 мм

Является стандартом исполнения корейской станочной оснастки.

Работа по чертежам

Изготовим цанги по чертежам, даже если модели нет в нашем каталоге.

---

made in korea 한국에서 만든 2022

ООО АМИ-КОЛЛЕТ *+7 (812) 986-52-19*
Санкт-Петербург ***ami-hanei.com***

КОНСАР

РОССИЙСКИЕ АСПИРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ВЫХОДЯТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Одна из ведущих российских компаний по производству систем аспирации «Консар» выпустила на сегодняшний день более 100 тыс. единиц оборудования для очистки воздуха суммарной производительностью 250 млн м³/ч. Специалисты, разработавшие в 1993 г. первый индивидуальный стружкоотсос для деревообрабатывающих станков, проектируют и успешно внедряют новое оборудование на предприятиях различных отраслей промышленности. О том, с какими сложностями приходится сталкиваться, а главное, как удается их преодолевать, рассказал генеральный директор ЗАО «Консар» Борис Проневич.

Расскажите об истории создания и развития компании.

Инжиниринговая компания ЗАО «Консар» была основана в 1992 г. группой ведущих специалистов РФЯЦ — ВНИИЭФ. Предприятие создавалось как конверсионное (КОНСАР — сокращенное «Конверсионный Саров») для внедрения передовых технологий в народное хозяйство. Сегодня ЗАО «Консар» занимает одну из лидирующих позиций на российском рынке энергосберегающего оборудования для очистки воздуха от промышленных выбросов — металлической и неметаллической пыли, масляного тумана, аэрозолей СОЖ, сварочных газов и аэрозолей, аэрозолей свинца, олова, цинка, образующихся при пайке, лужении, отходов деревообработки. Качество продукции и соответствие действующим нормам безопасности подтверждены сертификатами Госстандарта России и Таможенного союза. В изделиях «Консар» использованы последние достижения в области науки, техники, реализованы многие инновационные решения.

Начав с небольших мобильных установок, вы перешли к более серьезным системам промышленного масштаба. Какое направление стало основным на сегодняшний день?

Практически все технологические процессы на современных предприятиях, будь то машиностроение или пищевая отрасль, сопровождаются выделением пыли и аэрозолей, которые, как правило, аллергенны и даже токсичны, опасны как для людей, так и для окружающей среды. Проблема экологии сегодня стоит очень остро, не только дети, но и взрослые все чаще стали страдать разными видами аллергии. А ее провоцируют в том числе и «грязные» предприятия. До недавнего времени эффективных систем очистки воздуха как таковых на промышленных предприятиях не существовало. А если они и были установлены, с задачей своей справлялись плохо. Все мы помним, какое отношение было к городам с крупными, например, металлургическими предприятиями, над ними висело облако смога, особенно хорошо видимое на закате. Сегодня при строительстве нового завода или реконструкции старого обязательно закладывается установка современных систем пылеулавливания и очистки. Наша продукция позволяет очистить воздух на предприятии от всех видов пылей вне зависимости от их размера (вплоть до двух микрон) на 99,9%. В каждом технологическом процессе образуются пыли, характерные именно для этого производства, поэтому требуются особые проектные решения и индивидуальный подбор фильтровального материала. Также мы разрабатываем и производим специальные зонты и укрытия, которые обеспечивают наилучшее удаление вредностей от источников выделения пыли. После удаления и очистки воздух «выбрасывают» на улицу.

Подводя итог, можно сказать, что основным направлением нашей деятельности стало проектирование высокоэффективных систем очистки воздуха. И благодаря современным системам аспирации воздух на производстве становится все чище!

Наша продукция позволяет очистить воздух на предприятии от всех видов пылей вне зависимости от их размера (вплоть до двух микрон) на 99,9%.

В чем еще преимущество производимого вами оборудования перед аналогами?

Наши установки обеспечивают требуемый результат по очистке воздуха в производственных помещениях от пыли, опилок, аэрозолей и газов и при этом позволяют существенно экономить электрическую и тепловую энергию. Воздух, очищенный в соответствии с санитарными нормами (степень очистки 99,9%), часто возвращается обратно в цех, при этом сокращение объема потребления тепловой энергии достигает 75%. Только за счет уменьшения расходов на теплооборудование установки ЗАО «Консар» окупаются в некоторых случаях за полтора-два года. Модульность фильтровальных установок позволяет наращивать их вместе с ростом всего производства за счет дополнительно добавленных секций, вентиляторов и магистралей. Выпускаемое оборудование конкурентоспособно и не уступает, а иногда и превосходит по техническим характеристикам зарубежные аналоги. За 25 лет выпущено более 100 тыс. единиц оборудования, разработано и осуществлено более 300 крупных проектов аспирационных систем на вновь создаваемых или реконструируемых предприятиях.

Но я бы сказал, что главное преимущество — это люди. На предприятии на сегодняшний день трудятся 125 человек. Производственные площади составляют более 10 тыс. м².

Команда — с 30-летним опытом, наработанными, опробованными и реализованными решениями. Именно это обеспечивает надежное исполнение новых проектов, решение поставленных задач.

В каких отраслях промышленности может быть использовано ваше оборудование?

Продукция ЗАО «Консар» находит применение в таких высокотехнологичных отраслях, как машиностроение и металлообработка, деревообрабатывающая и мебельная промышленность, при производстве пластмасс, цемента и строительных материалов, в металлургии черных и цветных металлов. В машиностроении наше оборудование незаменимо при плазменной и лазерной резке, сварке, пескоструйной и дробеструйной обработке, очистке воздуха от масляных и аэрозолей СОЖ.

Какое оборудование вы сегодня предлагаете?

В настоящее время ЗАО «Консар» оказывает полный комплекс инжиниринговых услуг — проектирует и сдает под ключ аспирационные системы, проектирует, производит и поставляет на рынок целый спектр оборудования:

- ✓ рукавные фильтры с бункерами-накопителями объемом до 200 м³, производительностью до 100 тыс. м³/ч;
- ✓ фильтры рукавные с непрерывной выгрузкой производительностью до 200 тыс. м³/ч;
- ✓ пылеуловители мокрого типа (скрубберы);
- ✓ электростатические фильтры;
- ✓ фильтры с многоступенчатой очисткой (с использованием карманных, картриджных, угольных фильтров);
- ✓ картриджные и карманные маслоуловители;
- ✓ самоочищающиеся передвижные мобильные фильтры для сварочных газов;
- ✓ прямоточные рукавные фильтры;
- ✓ циклонные пылеуловители;
- ✓ аспирационные рециркуляционные системы;
- ✓ бункеры-накопители (силосы);
- ✓ пылевые вентиляторы;
- ✓ автоматизированные комплексы с дозированной подачей топлива в котельные, работающие на древесных отходах;
- ✓ взрыворазрядные мембраны;
- ✓ автоматизированные системы управления аспирационными системами и оборудованием;
- ✓ энергосберегающие вентиляторы.

Планируете расширять линейку продукции?

Мы постоянно работаем в этом направлении. Так, на многих заводах в цехах существуют источники пылевыделения, к которым невозможно подвести отсос, — это и сварочные цеха, где идет сварка больших конструкций, обрубочные цеха в металлургии, заготовительные цеха и еще много других производств. В таких цехах пыль висит от пола до потолка. Если удалять ее стандартной промышленной вентиляцией, цех мгновенно выхолаживается, рабочие болеют, затраты на приток теплого воздуха огромны. Поэтому зачастую вентиляция отключается. Однако решение существует! Нами на основе выпускаемого оборудования разработаны стандартные технические решения с применением рециркуляционной схемы вытесняющей вентиляции, то есть чистый воздух вытесняет загрязненный, который забирается из цеха, очищается и возвращается в фильтрах обратно. Это замечательное решение! Многолетний опыт производства систем аспирации позволил нам разработать собственную серию пылевых вентиляторов ВРП с улучшенными характеристиками, с КПД 80–90%. Эти вентиляторы широко применяются в машиностроении, лесопереработке, металлургической и химической промышленности. Все необходимые комплектующие мы производить не сможем, но и не откажемся от того, что нам по силам. Освоен выпуск взрыворазрядных мембран для бункеров-накопителей, рукавных фильтров и т. д., кстати, такой тип мембран в России производит только ЗАО «Консар». Накопленный за 30 лет производственный и технологический опыт позволил освоить выпуск уникальной продукции для «Росатома»: изготовлено и отгружено оборудование для АЭС «РуППур» (Бангладеш), готовится к сдаче оборудование для АЭС «Аккую» (Турция), Курской АЭС, АЭС «Куданкулам» (Индия).

На каких предприятиях сегодня установлено ваше оборудование?

Перечислить все непросто. Заказчиков за эти годы было очень много, как крупных, так и совсем небольших, которыми мы тоже дорожим. Так, на Челябинском трубопрокатном заводе выполнены три проекта по сокращению выбросов при плазменной резке труб большого диаметра, благодаря чему уловлены десятки тонн вредных аэрозолей. Наши системы прекрасно функционируют на Выксунском металлургическом заводе («Стан-5000»), предприятиях группы «Русал», «Оренбургском пропанте», г. Новотроицк, «ММК-метиз», Ижевском механическом заводе, «Томск-кабель», Глазовской мебельной фабрике, Шекснинском комбинате ДСП, Тавдинском фанерном комбинате. Готовятся проекты на Волжском трубном заводе и в це-

Только за счет уменьшения расходов на теплооборудование установки ЗАО «Консар» окупаются в некоторых случаях за полтора-два года.

хах металлургической компании «АВИСМА», заводах группы «Северсталь» и мн. др.

Кто обеспечивает сервисное обслуживание ваших агрегатов?

С самого начала сервисное сопровождение мы выделили в одно из основных направлений. Поскольку компания «Консар» осуществляет полный цикл — от проектирования устройств, расчета всего необходимого оборудования и комплектующих до монтажа под ключ, то и техническое обслуживание тоже возложили на себя. Логично, что именно наши специалисты при возникших неполадках устранят их наиболее эффективно и в сжатые сроки. Сервисная служба часто сталкивается с тем, что поломка была вызвана недостаточно подготовленным персоналом предприятия, так что, кроме ремонта, приходится прямо на месте инструктировать рабочих. Сопровождаем наше оборудование на протяжении всего его жизненного цикла. Занимаемся не только ремонтом, но и диагностикой: у компании есть своя лаборатория, где мы проводим исследования и анализы качества воздуха и уровня загрязнений.

Возникают проблемы с комплектующими в сегодняшних реалиях?

Определенные трудности были и раньше, они никак не связаны с внешним международным фактором. Главная проблема заключается в том, что необходимые комплектующие для нашего оборудования, которые позволяют обеспечивать конкурентоспособность конечной продукции, к сожалению, в России не производят. Или же их качество оставляет желать лучшего. Основной компонент наших агрегатов — это мотор-редукторы. Мы пробовали вначале применять узлы отечественных предприятий, но вынуждены были отказаться: неоправданно завышенная цена, отсутствие сервиса и, главное, качество не сравнить с импортными аналогами. Еще одна важная составляющая наших устройств — фильтровальная ткань. Степень очистки используемых нами материалов составляет не менее 99% для частиц размером два микрона, у лучших отечественных производителей — 80 микрон. Для того чтобы шла регенерация (очистка) фильтров, нужны соленоидные клапаны, которые, к сожалению, тоже приходится закупать за рубежом. Но тем не менее изначальный проект, грамотный подбор комплектующих, изготовление качественного, надежного оборудования — это уже наши достижения. Когда мы только начинали производить аспирационные системы, отставали

от европейских лидеров на полвека, сегодня этот отрыв нам удалось практически полностью преодолеть. И на сегодняшний день с проектированием этого оборудования мало кто справится лучше нас. Мы уже давно в этом производстве, знаем, какие существуют проблемы и как их можно решить. Важно не только поставлять заказчику ту или иную установку, но и грамотно спроектировать всю систему.

Как распространяете вашу продукцию?

Мир изменился, сейчас основным источником информации стал интернет, появилось множество интернет-магазинов, которые представляют нашу продукцию и наши фильтры. Ее можно приобрести не только в любом регионе России, но и в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Туркмении. Отчасти это старые наши партнеры — дилеры, и там работают классные специалисты, а отчасти мы даже не знаем, а что это за маркетплейс и кто за ним стоит. Через дилерскую сеть мы распространяем в основном мобильное оборудование — стружкоотсосы. В процентном соотношении это выглядит так: 20% реализуем сами, остальное реализуем через дилерскую сеть. С крупными индустриальными установками дело обстоит иначе, его продаем напрямую. Это связано с тем, что большие фильтры требуют серьезной подготовки: нужно понять конечную цель потребителя, какие задачи будут решаться, вписать оборудование в действующую технологическую цепочку, тщательно изучив все нюансы, предложить несколько вариантов решения и выбрать наиболее подходящий.

Что в ваших планах на ближайшее будущее?

Планы у нас амбициозные, но вполне выполнимые. Действительно хочется поднять российское производство на уровень не ниже европейского. В идеале — превзойти его. У нас для этого есть и кадры, и ресурсы. Мы точно знаем, что и как делать, чтобы получить достойный продукт. Наше оборудование разрабатывается и изготавливается с учетом более тяжелых климатических условий, имеет при этом не меньшую, чем у европейских аналогов, надежность и срок эксплуатации, его проще ремонтировать и обслуживать. При наличии собственных конструкторских и технологических отделов, испытательной лаборатории и монтажного сервисного отдела можно с уверенностью браться за реализацию достаточно сложных проектов и обеспечивать продолжительную бесперебойную работу своего оборудования. Сегодня, когда многие агрегаты зарубежного производства покидают российский рынок, у нас и выхода другого нет.

АРЕАЛ
СТАНОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ПФ-ФОРУМ

РОМАН ФОМИН: «ХОЧУ СОЗДАТЬ УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

Компания «ПФ-ФОРУМ» в течение последних 10 лет развивает серийное производство деталей из металла и пластика различной степени сложности для разных отраслей промышленности. Все эти годы она постоянно наращивала мощности и производительность, выстраивала политику в области контроля качества на уровне мировых стандартов, занималась цифровизацией бизнес-процессов и формированием высокой культуры производства. О том, как компания стала уникальной и превратилась в лидера рынка, задающего новые стандарты работы эффективного промышленного предприятия, рассказывает основатель и генеральный директор «ПФ-ФОРУМ» Роман Фомин.

Роман, с чего начиналось предприятие «ПФ-ФОРУМ»? Как и когда вы его создавали?

Мое видение производства начало формироваться еще в 90-е гг. Не секрет, что многие предприятия тогда буквально на глазах разрушались, разваливались неэффективными собственниками. Печальная картина. В то время я пришел на завод учеником оператора станка с ЧПУ, увидел грязный полуразбитый цех и поставил себе цель создать предприятие по механической обработке деталей, но с абсолютно другим подходом ко всему. Прежде всего с высоким уровнем культуры производства. Я был и остаюсь убежденным в том, то только такие предприятия способны обеспечить бесперебойную работу важнейших промышленных отраслей нашей страны. Я продолжил свое образование в институте, стал инженером-технологом, работал на разных заводах мастером, затем руководителем производственных подразделений. У меня были идеи проектов, связанных с внедрением технологий и бизнес-процессов, которые позволили бы этим предприятиям работать по-новому и серьезно расти, но они не находили поддержки. Так продолжалось до 2012 г., после чего я принял окончательное решение об организации собственного производства с нуля. К тому времени я уже зарекомендовал себя на рынке как высокий профессионал и смог найти инвестора, который разделял мой подход к делу, идеи и ценности. Уже через месяц мы арендовали небольшое помещение и установили там три станка. Вскоре мы довели их количество до пяти, а спустя два года переехали в собственное здание. У нас темпы развития с самого начала были достаточно высокие.

В своем сегменте мы компания № 1. Можно долго сравнивать разные финансово-производственные показатели, но дело не только и не столько в этом. Настоящим лидером рынка является тот, кто способен его менять и развивать.

Они остаются такими же и сегодня? Какое место занимает «ПФ-Форум» на российском рынке механической обработки?

На мой взгляд, в своем сегменте мы компания № 1. Можно долго сравнивать разные финансово-производственные показатели, но дело не только и не столько в этом. Настоящим лидером рынка является тот, кто способен его менять и развивать.

Рыночные условия для всех предприятий нашей отрасли одинаковы — на продукцию всегда, даже в кризисное время, есть устойчивый спрос, она всегда востребована. Все, что нас окружает, сделано на каком-то предприятии, каком-то оборудовании, которое, в свою очередь, состоит из деталей, запчастей, комплектующих, выпускаемых такими компаниями, как «ПФ-ФОРУМ». Качественные детали нужны в медицине, машиностроении, энергетике, нефтяной, авиамоторной и оборонной промышленности, приборостроении, электронике, транспортном машиностроении — везде. Но одного спроса мало. Дальше начинаются нюансы, которые серьезно отличают нас от конкурентов. У нас совершенно иной подход к работе.

Прежде всего наша производственная база и оборудование позволяют изготавливать детали серийного характера любой сложности для заказчиков из всех вышеупомянутых отраслей промышленности. Предприятия, которые сидят на узкой номенклатуре деталей для какой-то одной группы заказчиков, как правило, быстро прогорают. Мы и сами пару раз ходили по тонкой грани, следуя по такому пути. Поэтому последние четыре года динамично развиваемся во всех направлениях. Сейчас у нас около 120 постоянных заказчиков, две трети из них неизменно активны. Более того, мы можем увеличивать объем производства конкретно под отрасль, которая находится на подъеме в данный момент. Это дает нам гарантии устойчивого развития и возможность привлекать инвестиции.

Далее. В 2018 г. мы разработали и внедрили собственное программное обеспечение, благодаря чему смогли значительно повысить производительность и эффективность производства. В период с 2018 по 2021 г. по этому показателю мы ежегодно прирастали на 40%, а в прошлом году рост составил 60%. Сейчас мы на уровне по годовой выручке порядка 500 млн руб., но через год должны выйти на 1 млрд. Ежеквартально выручка вырастает приблизительно на 10%. Это высокая динамика.

По сути, смена системы управления оказала прямое влияние на эффективность производства компании. Расскажите об этом подробнее.

С удовольствием. Успешное сотрудничество с заказчиком начинается с правильного, грамотно сформированного коммерческого предложения. Заказчик обычно направляет запросы сразу в несколько предприятий и ждет ответ. И вот здесь, на самом первом шаге, мы начинаем обходить конкурентов, потому что у них время обратной связи растягивается в среднем на неделю, и далеко не факт, что КП будет качественно проработано.

Если позвонить на любое аналогичное нашему предприятие и отправить туда чертеж нужной детали на рассмотрение, то дальнейший процесс будет выглядеть примерно так: человек, получивший задание, отдает чертеж в производство, начальник визуально оценивает его и, не опираясь ни на какие конкретные данные, говорит, что заказ будет выполнен за две недели. Но важно учитывать многие факторы. Например, есть ли в наличии необходимый для изготовления материал, а также режущий инструмент или все это нужно заказывать (и таким образом учитывать сроки поставки)? Применяются ли технологии, которые позволят обеспечить высокое качество изделия или их еще потребуется внедрить? Это влияет и на конечную цену. Однако предприятие без долгих раздумий подписывает с заказчиком спецификацию, и уже в процессе производства обычно начинают вылезать проблемы. Страдает и сам заказчик, и репутация производителя.

У нас принципиально иной подход. Мы внедрили собственный корпоративный софт, который позволяет сформировать коммерческое предложение, опираясь только на актуальные данные, и очень оперативно — всего за два-три дня. Если какой-то информации не хватает, например, нет понимания по сроку поставки металла конкретно под этот заказ, программа просто не даст сформировать КП. Не менее важно с точки зрения управления и то, что при включении заказа в производственный план информация по операциям распределяется по всем подразделениям предприятия, все ее видят в реальном времени. Такая системность и помогает повышать производительность. Кроме того, процесс производства для заказчика полностью открыт и прозрачен, данные о каждой выполненной операции он может в любое время посмотреть в личном кабинете. Соответственно, у нас предусмотрен строжайший контроль качества. Все это очень сильные конкурентные преимущества.

Также мы работаем весь год, кроме новогодних праздников, в режиме 24/7, что позволяет снизить себестоимость производства и быть конкурентно устойчивыми с точки зрения ценообразования. У нас дорогостоящее оборудование, которое крайне непродуктивно использовать в одну или две смены.

Мы внедрили собственный корпоративный софт, который позволяет сформировать коммерческое предложение, опираясь только на актуальные данные, и очень оперативно — всего за два-три дня.

Сколько времени у вас занимает изготовление заказа и какое оборудование вы используете?

Все зависит от сложности и объема заказа. Один вид изделий можно сделать за три дня, а есть заказы с большим количеством номенклатуры, и их нужно делать месяц или квартал. Как я уже сказал, эти сроки у нас точные и изначально закладываются в коммерческое предложение. Что касается оборудования, мы используем высокотехнологичные станки с ЧПУ — токарные, фрезерные, токарно-фрезерные и пр. Изначально мы закупали оборудование европейского, тайваньского и южнокорейского производства, затем нашли им достойную, ничуть не уступающую по характеристикам альтернативу в Китае. Благодаря этому в 2022 г. продолжали эффективно работать, производство не останавливалось.

А с поставками сырья не возникало проблем?

У нас российские поставщики, с которыми плотно сотрудничаем уже более 10 лет. С ними никаких проблем не было и нет. Это тоже большое конкурентное преимущество и возможность для развития.

Сколько у вас сотрудников?

Штат предприятия на сегодняшний день состоит из 130 человек. Многие из них прошли обучение в нашем учебном центре. У нас есть собственная программа подготовки специалистов. На первой адаптационной неделе мы знакомим их со всеми подразделениями, чтобы человек понял ценность каждого работника, будь то слесарь, контролер ОТК, заготовщик, специалист, обслуживающий оборудование, ремонтник, уборщик и т. д. К тому же будущий сотрудник может понять, его ли это среда, готов ли он остаться и расти здесь.

Второй важный момент — каждый специалист, к которому был прикреплен тот или иной сотрудник на адаптационной

неделе, оценивает своего «подопечного» по чек-листу. Смотрит, насколько человек исполнителен, внимателен, сосредоточен, трудолюбив и т. д. По этим чек-листам руководство конкретного производственного участка принимает решение о возможности найма. Другими словами, не я как генеральный директор определяю сверху, кто у нас должен работать, а кто нет. Сам коллектив выбирает себе коллег, с кем будет комфортно трудиться.

Вместе с тем на этом оценка сотрудника не заканчивается — эта работа ведется регулярно. Собственно, цифровизация нашего производства начиналась как раз со сбора данных о том, сколько человек делает в цифрах за определенный период времени, какой у него процент брака, выход годного продукта и т. п. Но данные эти доступны не только руководству, но и самому сотруднику. Он понимает, что его объективно оценивают. Это исключает склоки в коллективе, деморализацию, создает комфортную среду. Более того, сотрудник может видеть, сколько компания заработала за год или иной период, сколько потратила, в каком направлении развивается, какие у нее цели и стратегии их достижения. Важные моменты выносятся на групповые и коллективные обсуждения.

Так каждый из нас понимает, что он лично вносит свой вклад в успехи компании, что он значим. К тому же у нас предусмотрены периодические опросы сотрудников на предмет их удовлетворенности своей работой, самим предприятием, его руководством. Могу привести данные одного из последних подобных опросов: «Я горжусь компанией, на которую работаю» — 95,5%; «Рекомендую компанию друзьям» — 96,5%; «Мои достижения вознаграждаются и премируются» — 83%; «В компании созданы комфортные условия» — 95,7%; «Руководство компании считается с моим мнением» — 89,6%; «Имеется возможность реализовать себя» — 94%; «Используется прозрачная система начисления зарплаты» — 89%; «Доверяю и верю своему непосредственному руководителю» — 97,4%; «Все задачи решаются командой» — 81,7%; «Верю, что мы станем компанией № 1, двигаемся в правильном направлении» — 97,4%.

Это совершенно реальные цифры. Их нет смысла выдумывать для галочки. Делая такие срезы для себя, осознаешь, что двигаешься в правильном направлении, у тебя реально сплоченный коллектив.

В начале нашей беседы вы говорили о том, что хотели создать предприятие с высокой культурой производства. Получается, она складывается из множества аспектов — доверительных взаимоотношений с партнерами, точности и ответственности в работе с заказчиком, прозрачности и здоровых отношений в коллективе. Это так?

Верно, но список можно продолжить. Крайне важно поддерживать чистоту и порядок на производстве. У нас все это находится на таком высоком уровне, что коллеги из других предприятий, когда приходят к нам, часто думают, что мы не с металлом работаем, а фармакологические препараты выпускаем. Полы в наших цехах цвета слоновой кости, и с годами он не меняется. Оборудование благодаря правильному обслуживанию всегда как новое. Регулярно проводится инспекция рабочих мест, что необходимо и для производственной безопасности.

Создаю модель высокоэффективного производства, которую с помощью инвестиций можно полностью или частично реализовать на других отечественных предприятиях.

Уже зная ваш системный подход к управлению предприятием, могу предположить, что вы хорошо представляете себе, как развивать его в ближайшие годы.

Конечно, у нас прорисована большая и детальная дорожная карта. В краткосрочной перспективе планируем привлечь около 150–200 млн руб. для освоения новых производственных площадей и обеспечить прирост по объему производства не на 40–60%, а на 100% каждый год. По срезу последующих двух лет увидим динамику и поймем, насколько хорошо у нас это получается (хотя что-то, конечно, будет зависеть и от внешних факторов). Если говорить о внутренних процессах, мы точно сохраним культуру производства и будем внедрять новые решения, в том числе уникальные. Например, хотим полностью уйти от бумажного документооборота. Уже сейчас работаем над проектами интерактивных рабочих мест станочников — такого нет ни у кого, мы здесь будем однозначно первыми. Это ускорит все технологические процессы, и мы в моменте сможем отправлять все данные клиенту по всем измерениям. Будем привлекать на предприятие больше молодежи. В целом же наша задача — не просто отличаться от конкурентов. Я делаю то, что задумал еще на старте карьеры: создаю модель высокоэффективного производства, которую с помощью инвестиций можно полностью или частично реализовать на других отечественных предприятиях. Так мы обеспечим качественную трансформацию и серьезный рост как промышленности, так и экономики страны в целом.

Компоновка — верхний гантри

Одновременно управляемые пять осей

Линейные двигатели на осях X и Y

Токарная функция

RAZMER
smart mechanical solutions

CATO CBS 650C

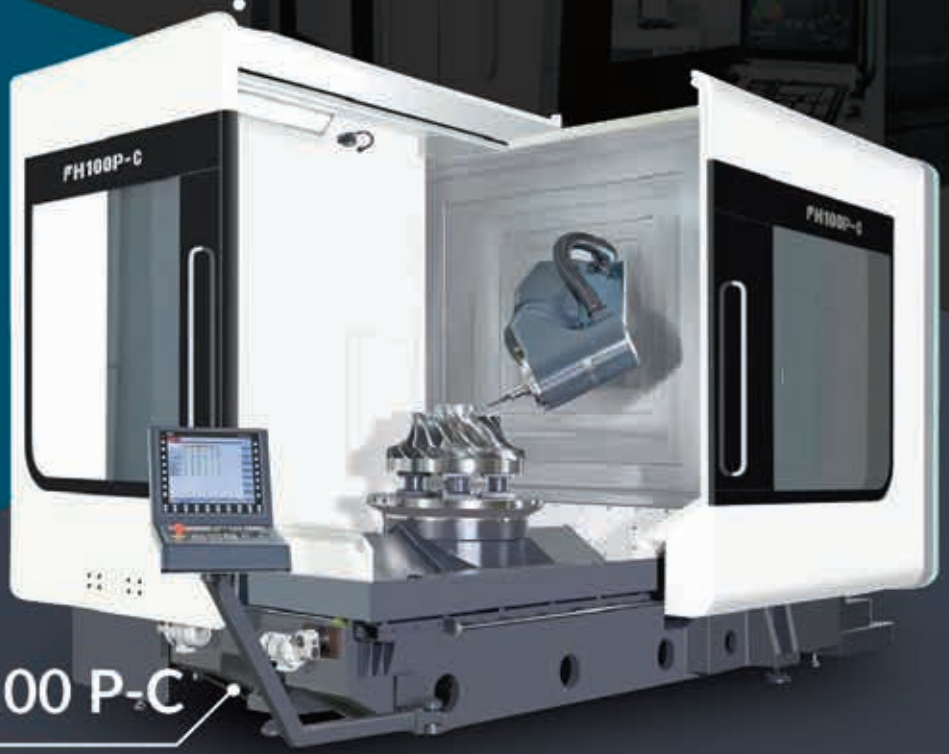
СВЯТО МЕСТО ПУСТО НЕ БЫВАЕТ

Привычная пятиосевая кинематика

Функция точения

Жесткая станина с выравниванием по трём опорам

Полый винт ШВП с охлаждением



FEIHONG FH100 P-C

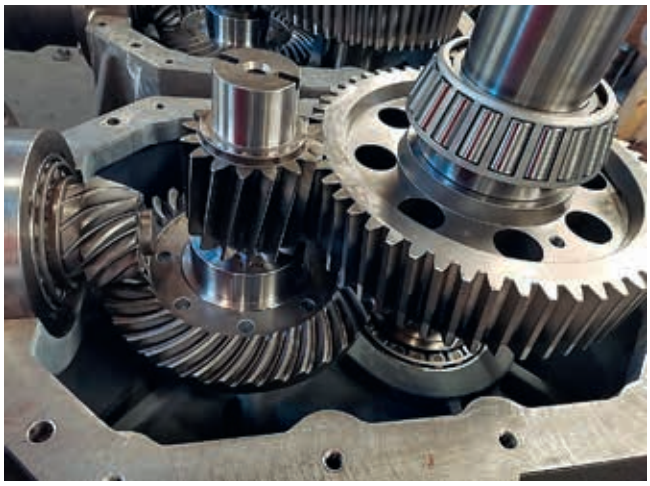
РАЗУМНЫЕ МЕХАНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ
г. Санкт-Петербург Большой Сампсониевский проспект. 68Н

Info@razmergroup.ru
www.razmergroup.ru

ИК «ПРОМПРИВОД»

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И КОМПЛЕКСНЫЕ ПОСТАВКИ ПРИВОДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Инжиниринговая компания «Промпривод» поставляет в Россию редукторы и аксессуары турецких, китайских, индийских производителей. «Однако, — говорит генеральный директор Дмитрий Пурий, — мы продаем не отдельные виды продукции. Вместе с поставщиками наши инженеры и конструкторы разрабатывают комплексные решения, учитывающие конкретные требования российских потребителей и условия эксплуатации поставляемого оборудования. За него мы отвечаем своей репутацией и гарантийными обязательствами».



Дмитрий, с какими поставщиками работаете в 2023 г.?

Основным поставщиком с 2019 г. остается турецкая компания Dissan Reduktor, имеющая более чем 50-летний опыт работы на рынке редукторов и мотор-редукторов. Ее специализация — разработка решений с адаптацией под клиента. Она — наш главный партнер в реализации специальных проектов.

Отмечу, что во многом благодаря нашим усилиям бренд Dissan Reduktor стал известен на рынке охлаждающих градирен. По просьбе одного из изготовителей данных устройств мы разработали предложение, используя индустриальный редуктор этого бренда. Решение было принято заказчиком.

В каталоге этого производителя также представлены взрывозащищенные редукторы. Сейчас осуществляем финальную стадию их сертификации по ГОСТу для продаж в России. Отмечу, что мы проводим реальные испытания, то есть на самом деле взрываем изделия в лаборатории. Если выявляются некие недостатки, устраняем их, внося изменения в конструкторскую документацию и технологические процессы.

Другой наш поставщик — индийская компания Esenpro, она также специализируется на проектировании и изготовлении редукторов под индивидуальные требования клиентов, поставляет приводные агрегаты мощностью до 12,5 МВт. На предприятии создана линейка взрывозащищенных изделий, которые тоже будут поставляться в Россию.

Поставки стандартных редукторов и мотор-редукторов осуществляет самый крупный в Турции производитель — Yilmaz Reduktor, работающий с 1958 г. У него широкая линейка стандартных изделий, применяемых различными машиностроительными предприятиями. С ним тоже работаем с 2019 г.

Есть портфолио продукции от китайских производителей. Широкую номенклатуру редукторов, мотор-редукторов, электродвигателей, преобразователей и другого оборудования предлагает китайская компания Boneng.

Ушли с российского рынка немецкий и итальянский производители, с которыми мы сотрудничали до введения масштабных антироссийских санкций. Работать с европейскими поставщиками сейчас стало некомфортно и в определенной степени опасно. Платежи могут быть заморожены в стране завода-изготовителя и не зачислены на его счет, даже если у него есть паспорт сделки и разрешение на ее проведение от Еврокомиссии.

Какие изделия входят в каталог поставляемого оборудования?

Мы предлагаем специальные и индустриальные редукторы, мотор-редукторы, устройства плавного пуска, преобразователи частоты, сервоприводы, муфты, технологическую оснастку. Но мы не специализируемся на продажах отдельных видов продукции. Суть деятельности компании — проектирование приводных узлов и поставка оборудования в рамках комплексных решений. Мы меняем не просто редуктор, а предлагаем техническое решение, разработанное нашими конструкторами. Заказчику поставляем готовый узел, адаптированный под существующее оборудование и условия эксплуатации. Он просто снимает старый агрегат и на его место ставит новый.

Готовые технические решения востребованы не только у конечных потребителей, но и у производителей промышленного оборудования, на предприятиях атомного краностроения, при изготовлении конвейеров, дробилок, флотации и пр.

Как на практике происходит создание комплексного решения?

Клиент заказывает привод. Производитель предлагает проект данного узла. Наши конструкторы, учитывая реальные

условия будущей эксплуатации устройства, корректируют его характеристики и отправляют свои предложения на завод-изготовитель. Там тоже возможно внесение неких изменений. В ходе обмена мнениями приходим к решению, устраивающему обе стороны. Согласовываем документацию с заказчиком. Финальный вариант отдаем в производство. Спустя указанное в договоре время клиент получает готовые изделия с гарантийными обязательствами и постгарантийным сервисом. В случае необходимости выполняем пусконаладочные работы, консультируем персонал по вопросам эксплуатации поставленного оборудования.

Видение производителей того, каким должен быть приводной узел, сильно отличается от представлений ваших конструкторов?

Климат и особенности эксплуатации изделия на большинстве российских территорий иные, чем в странах, где находятся заводы, с которыми мы работаем. Температура –40 °С в понимании китайских, турецких и тем более индийских разработчиков — блокирующее условие для работы приводной техники. Поэтому наши инженеры дорабатывают проекты партнеров, если изделия предназначены для эксплуатации в условиях Сибири, Крайнего Севера, Дальнего Востока.

Наиболее сильно отличается видение китайских инженеров. Мы ожидаем от них решения, соответствующие нашим ГОСТам, они же ориентируются на свои национальные нормы. При этом российские особенности, в том числе климатические, оставляют вне зоны своего внимания. Тем не менее мы с ними сотрудничаем, потому что спрос на эти изделия есть, а наши инженеры могут корректировать их эксплуатационные характеристики.

Изменившаяся экономическая ситуация повлияла на состав и количество заказчиков?

Мы предлагаем продукцию всем отраслям промышленности, где используется приводная техника. В числе наших клиентов есть, например, нефтеперерабатывающие заводы, горнодобывающие комбинаты, а также производители станков, конвейеров, дробилок, мельниц и другого оборудования.

В 2022 г. пришли новые заказчики. Среди них крупные машиностроительные предприятия, выпускающие продукцию в том числе и для внешнего рынка, производители кранов, устанавливаемых на объектах использования атомной энергии, также поставляющие свои изделия на экспорт. Они убедились, что приводное оборудование турецких, индийских, китайских производителей надежно работает в изготавливаемых ими дробилках, шагающих экскаваторах, подъемных кранах и других крупных устройствах.

В 2022 г. наши сотрудники часто ездили в командировки, так как мы исполняли заказы крупных компаний по замене европейского оборудования на продукцию других производителей, в частности, на технику Dissan Reduktor, который славится специальными решениями. Изделия этого производителя поставляли также системообразующим предприятиям топливно-энергетического комплекса. Активно работали по переводу продукции производителя нефтяных насосов на оснащение нашим приводным оборудованием. Товарооборот компании по этому направлению к концу 2022 г. вернулся на допандемийный уровень.

С клиентами работаете напрямую или через дилеров?

Если говорить о клиентах из машиностроительной отрасли, то есть о производителях тех же насосов, подъемных кранов и другой техники, в которой используются приводы, то с ними работаем напрямую. Там через дилеров действовать нельзя, так как это оборудование очень часто требует специальных решений, поэтому наши инженеры напрямую общаются с инженерами этих предприятий.

В то же время мы поставляем продукцию конечным потребителям. К примеру, плотно работаем с предприятиями Крыма, которые эксплуатируют достаточно большое количество европейского оборудования. Там поставки организуем через местных представителей. Для них такой вариант удобнее: они могут приехать к нашему дилеру, осмотреть нужные изделия, сделать необходимые замеры. Партнерские компании также присутствуют в Подмосковье, Новосибирске. Они тоже упрощают взаимоотношения с клиентами.

Если возникают сложные вопросы, на место выезжают наши инженеры. Наша компания является официальным представителем завода Dissan Reduktor в России и странах постсоветского пространства. Соответственно, мы несем все гарантийные и постгарантийные обязательства, осуществляем технический сервис, проводим консультации.

Сервисные работы выполняем и на оборудовании, которое поставлено иными производителями. Его владельцы обращаются к нам, потому что уверены в компетентности наших специалистов.

В 2021 г. вы говорили, что компания намерена заняться ремонтом и обслуживанием приводных систем ветрогенераторов. Что удалось сделать?

На этот рынок вышло подразделение нашей группы компаний, работающее в Казахстане. Его сотрудники прошли обучение, получили сертификаты и сейчас активно ремонтируют ветрогенераторы.

К сожалению, подготовка таких специалистов в России теперь невозможна, так как производителями ветрогенераторов

являются американские и европейские компании, отношения с которыми прекращены.

Мы также обслуживаем предприятия цементной отрасли. Анализируем состояние приводного оборудования мельниц, дробилок, подбираем замену изношенным узлам и агрегатам, выполняем пусконаладочные и ремонтные работы.

В планах также было расширение сотрудничества с российскими производителями аксессуаров для приводных узлов. Как здесь обстоят дела?

В этом направлении тоже работаем. Компонуем наши технические решения отечественными трансформаторами, тормозами. Правда, я считаю, что производителям есть над чем поработать в плане улучшения качества этих изделий. Оснащаем российскими датчиками давления, температуры и вибрации приводы, используемые на охлаждающих градирнях ТЭС и АЭС. Производители градирен, приобретая наши решения, получают также узлы, адаптированные под установку датчиков, изготовленных в РФ.

Анализируем возможности расширения сотрудничества с производителями муфт, уплотнительных элементов. Ищем отечественных производителей подшипников, проблемы с поставками которых испытывает промышленность многих стран мира.

Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на промышленном рынке?

Рынок очень медленно адаптируется к происходящим переменам. Мое мнение, что с помощью низких курсов валюты в 2022 г. государство давало российским компаниям возможность закупить за рубежом необходимые компоненты, чтобы не останавливать производства.

Но бизнес оказался крайне неповоротлив либо понадеялся на возобновление поставок из Европы. Предприятия не заказывали оборудование, не выполняли плановые ремонтные работы. Как следствие, в конце 2022 г. пришли к печальным результатам.

В декабре произошло ужесточение санкционной политики Запада. Купить что-то в Европе стало практически невозможно. К тому же упал курс рубля по отношению к евро и доллару.

Российский бизнес начал искать новых поставщиков. Раньше рынок был полностью ориентирован на европейских производителей. Серьезным анализом альтернативы никто не занимался. Но если количество турецких и индийских компаний на нашем рынке практически не изменилось, то число китайских брендов возросло в разы.

При этом следует иметь в виду, что один китайский завод может выпускать продукцию для нескольких десятков компаний. Своего рода контрактное производство, но с разным качеством готовой продукции. В результате заказчики ориентируются в первую очередь на цены и нередко обжигаются, потому что в нынешней ситуации деньги — не совсем верный ориентир. Тем не менее доверия альтернативным поставщикам стало больше. В то же время практически ни у кого нет понимания, как ситуация будет развиваться дальше.

А вы что по этому поводу думаете?

Рынок ищет и находит пути обхода санкций, правительство тоже помогает, вкладывая государственные инвестиции в развитие портов, например. Выполняются морские перевозки из Турции, Индии, хотя до недавнего времени организация нового водного маршрута была чем-то из разряда фантастики. Сейчас этому никто особо не препятствует.

Показательно, что в числе основных поставщиков стали и чугуна для турецких заводов-изготовителей — Новолипецкий металлургический комбинат и ПАО «Северсталь».

Исполнение поставок из-за рубежа понемногу приближается к срокам, которые существовали до начала СВО. Из Турции товары поступают в течение двух-трех недель, из Индии — восемь-десять недель. Бывают некие форс-мажорные обстоятельства, увеличивающие время доставок. Но это единичные случаи.

По всем признакам ситуация стабилизируется, поэтому в будущее смотрю с осторожным оптимизмом.

Каким был минувший год для вашей компании?

С точки зрения бизнес-показателей он был лучше, чем 2021-й. Хотя исполнение некоторых контрактов потребовало неимоверных усилий. Это сделки, по которым часть узлов поставляли мы, часть — европейские партнеры. Наша компания выполнила свои обязательства в феврале-марте, зарубежные производители аннулировали поставки. Наши клиенты обратились с просьбой заменить их.

Мы в срочном порядке договаривались с нашими поставщиками и доставляли предоставленное ими оборудование всеми возможными способами, включая авиатранспорт. Это стоило больших денег, но заказчики шли на такие расходы. Несмотря на всяческие сложности, мы закрыли все потребности заказчиков. При этом товарооборот в результате таких сделок вырос. Кроме того, стали поступать технически интересные проекты.

Каковы планы по развитию бизнеса?

Планируем открыть большой сервис-центр под Санкт-Петербургом. Через него будем оказывать услуги по гарантийному и постгарантийному обслуживанию поставленного оборудования. На данный момент подобный центр функционирует в Казахстане в городе Караганде.

Мы также намерены организовать сборочное производство мотор-редукторов. Дело в том, что редукторные заводы в Турции, Индии, Китае комплектуют свои изделия двигателями на других производствах, что увеличивает сроки поставок. Можем также оснащать редукторы тормозами. Уже заключены договоры с турецкими производителями моторов и тормозов. Мы хотим, чтобы российские предприятия оперативно получали качественную приводную технику. Это одно из необходимых условий развития отечественной промышленности.

22–26 | 05 | 2023

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

МЕТАЛЛООБРАБОТКА • METALLOOBRABOTKA

23-я международная
специализированная
выставка

МЕТАЛЛООБРАБОТКА

«Оборудование,
приборы и инструменты
для металлообрабатывающей
промышленности»

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

ТПП РФ

ufi Approved International Event

Российский союз выставок и ярмарок

www.metobr-expo.ru

12+ Реклама

ЭКСПОЦЕНТР

ATLASLASER

СТАНКИ ЛАЗЕРНОЙ РЕЗКИ ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА ПО СРЕДНЕЙ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ

Компания «Атлас» специализируется на поставках станков для лазерной резки металлов под собственным товарным знаком AtlasLaser. Оборудование производится в Китае с использованием комплектующих исключительно премиальных производителей: Yaskawa, YYC, Hiwin, Motoreducer, Schneider, SMC. При этом базовые модели станков дорабатываются в соответствии с индивидуальными пожеланиями заказчиков, с которыми инженеры «Атласа» всегда на связи. «К любому нашему коммерческому предложению обязательно прилагается референт-лист с контактными номерами клиентов, у которых можно получить отзывы», — подчеркивает основатель компании «Атлас» Владимир Федотов. Он подробно рассказал об особенностях ее текущей деятельности.

Из чего сегодня состоит модельный ряд поставляемого вами оборудования?

Мы поставляем станки для лазерной резки металлов различной модификации. Их мощность варьируется от 1500 до 20 000 Вт. Все оборудование обязательно включает в себя рабочий стол (вес только стола составляет 3000 кг), отдельную стойку оператора, чиллер, отдельный блок управления с кондиционированием, промышленный стабилизатор напряжения, лазерный источник, режущую головку, лицензионное программное обеспечение. Также поставляем сопутствующее оборудование: сопла, радиочастотные кабели, наборы линз, защитные зеркала и многое другое.

Появились ли какие-то новинки с момента вашего предыдущего интервью нашему изданию?

Самая главная новость — мы начали осуществлять поставки полного цикла под единым брендом AtlasLaser: станки вместе с винтовыми компрессорами 16 бар, 1400 л/мин. Соответственно, прокладываем трубопроводы, воздушные трассы и так далее. От заказчика требуется только вывод электричества и заземление. Решение всех остальных задач берем на себя. Никаких других поставщиков и подрядчиков нашим клиентам искать не требуется.

Что входит в ваш стандарт сервисного обслуживания?

Мы обеспечиваем доставку, монтаж, пусконаладку оборудования, а также занимаемся обучением персонала. Причем обучение по времени длится столько, сколько нужно заказчику.

Также мы даем двухгодичную гарантию на поставляемое оборудование — на все узлы и агрегаты механической, электронной и электрической частей. Более того, в настоящее время «Атлас» является единственным российским поставщиком, который предоставляет пожизненную гарантию на станины рабочих столов абсолютно всех поставляемых станков. Все станки только промышленной тяжелой серии.

Отмечу, что о высоком уровне нашего сервиса говорят все клиенты «Атласа» от Петрозаводска до Новосибирска. Это крайние точки, куда мы поставляли оборудование. Секрет в том, что мы постоянно поддерживаем связь с каждым заказчиком, в каком бы регионе он не работал. Ведь многие особенности станков выявляются в процессе эксплуатации. Осведомленность об этих нюансах позволяет нам повышать как собственный экспертный уровень, так и уровень сервисного обслуживания.

Что является вашим основным преимуществом?

Наше конкурентное преимущество в том, что качество поставляемого нами оборудования премиальное, а цены — средние. Фактически заказчики «Атласа» избегают неоправданных трат.

За счет чего это достигается?

Мы ориентированы на рублевую составляющую. Закупаем оборудование в валюте на собственные средства, а договоры с заказчиками заключаем в рублях. При этом сразу четко фиксируем цену. Поэтому наши клиенты не рискуют столкнуться с повышением стоимости станков из-за колебания курсов валют.

Что еще при выборе поставщика надо учитывать заказчикам, чтобы избежать ненужных трат?

Нужно ознакомиться с тем, из чего состоит станок и какие комплектующие и расходные материалы для него нужны. Важно понять, что все это прослужит долго только при условии премиального качества. К сожалению, многие поставщики сегодня пошли по пути удешевления станков за счет качества. У них можно купить оборудование дешевле, но в эксплуатации оно обойдется дороже. Тем более что любой гарантийный срок заканчивается. Мы принципиально используем комплектующие самого высокого качества.

Есть ли у вас текущие сложности со сроками поставок из-за нарушения логистических цепочек?

Логистических сложностей нет, поскольку мы изначально были нацелены на сотрудничество с китайским производителем. Конечно, иногда задержки случаются, но недолгие — максимум на месяц по всей цепочке поставок. Преимущественно это связано с большой загруженностью железных дорог в связи с возросшим спросом на контейнерные перевозки из Китая. Логистические риски мы минимизируем еще и тем, что используем комбинированный транспорт — до Владивостока возим оборудование по морю и только потом по железной дороге.

Что вы считаете главным достижением компании к сегодняшнему дню?

Станки лазерной резки AtlasLaser стали известны по всей России.

Компания «Атлас» дорожит своей хорошей репутацией. Она подтверждает доверие клиентов и дает основание для позитивных прогнозов на будущее.

ВЛАДТЕХРОЛ

ШЛИФОВАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЗАПЧАСТИ К НЕМУ

Производственная инжиниринговая компания «ВладТехРол» специализируется на разработке и изготовлении шлифовального оборудования, инструмента и запасных частей к шлифовальным станкам зарубежного и отечественного производства. Предприятие создано в 2020 г., но уже зарекомендовало себя как поставщик шлифовального инструмента и устройств, отвечающих современным требованиям. О продукции предприятия рассказывает его основатель и руководитель Алексей Пикунов.

Алексей, чем ваши станки отличаются от стандартных, например, от наждаков, ленточных гриндеров?

Наши универсальные шлифовальные заточные станки объединили в себе оба упомянутых вами устройства. Мы учли и устранили их недостатки. У наждака это низкая производительность, малая точность, вибрации, довольно высокая стоимость точильного камня, узкая сфера применения, так как камень имеет определенную зернистость, и, чтобы ее поменять, надо сменить точильный круг.

Многие узлы ленточного гриндера, например, ролики МПШ, натяжной ролик, требуют регулярного обслуживания и настроек. Для этих изделий также характерна высокая цена, повышенный уровень шума при работе.

Наши станки лишены вышеуказанных недостатков. Они снабжены инерционным контактным колесом — устройством, разработанным в нашей компании и запатентованным как полезная модель. Шлифовальная лента в виде кольца устанавливается на это колесо и надежно удерживается за счет расширения специальных элементов при вращении. При работе станка не возникает вибраций и повышенного шума. Замена ленты занимает меньше минуты.

Вы выпускаете три модификации таких станков. Чем они отличаются друг от друга?

Базовой является серия VM. На станках этой серии можно не только затачивать инструмент, но и выполнять полноценные шлифовальные работы на любых материалах: цветных и черных металлах, сплавах, пластике, композитах и так далее. Для шлифовки надо лишь подобрать соответствующую шлифовальную ленту.

Универсальный шлифовальный заточный станок серии VSM сконструирован на базе станка VM и обладает всеми его преимуществами. Отличительная особенность — два вала, на которые можно установить инерционные контактные колеса различных размеров, наждачный камень, диск для УШМ, насадку для муслиновых полировальных кругов.

Режим работы с двумя инерционными колесами значительно сокращает время на шлифовку изделий при поточном производстве. Кроме того, на каждое колесо можно установить шлифовальные ленты различной зернистости и выполнить две операции без переналадки оборудования.

Универсальный полировальный заточный станок позволяет не только затачивать инструмент, но и шлифовать различные материалы, а также осуществлять их полировку на муслиновых кругах с использованием паст.

Какие шлифовальные инструменты предлагаете?

В эту группу входят шлифовальные оправки, шлифовальные барабаны и уже упоминавшиеся инерционные контактные колеса. Оправки также защищены патентом, барабаны в процессе патентования.

По сути, эти изделия — разные размерные ряды шлифовального инструмента. Принцип их работы схож. На них устанавливается бесконечная шлифовальная лента, которая в процессе работы удерживается за счет центробежных сил вращения. Они нашли широкое применение на производствах различных отраслей промышленности, где есть необходимость использования заточного, шлифовального и полировального инструмента.

Третье направление деятельности компании — изготовление запчастей для шлифовальных станков. Какие изделия производите?

Наша компания одной из первых на российском рынке начала поставлять комплектующие собственного производства для шлифовальных станков таких производителей, как Fein Grit, LOESER, KNEHT, DICSVM, Kuhlmeyer, JET, De Stefani и других.

В настоящее время это направление очень актуально, так как европейские компании, производящие запчасти для шлифовальных станков, в России практически не работают.

Мы предлагаем контактные колеса и диски, приводные шкивы, подающие валы и прижимные ролики. Изготовим комплектующие и для станков российского производства.

Как можно приобрести вашу продукцию?

Юридические лица могут обращаться к нам напрямую. У нас есть свой склад, на котором в наличии большой ассортимент станков, инструмента, комплектующих. На заказ можем изготовить практически любую деталь для шлифовального оборудования. Работаем как с НДС, так и без НДС.

В создании сети региональных представителей заинтересованы?

Мы работаем с предприятиями разных регионов России. Конечно же, представители на местах упрощают логистику для потребителей, поэтому с удовольствием поработаем с торговыми компаниями, которые знают свой рынок и могут организовать продажи наших изделий. Условия сотрудничества обсудим индивидуально.

ВОЛГАШЛИФ ПЛЮС

ВЫСОКОСТРУКТУРНЫЕ ШЛИФОВАЛЬНЫЕ КРУГИ С ПОВЫШЕННОЙ ПОРИСТОСТЬЮ

ООО «Волгашлиф Плюс» производит шлифовальные круги различного технологического назначения для машиностроительной отрасли, включая предприятия ВПК. Является одной из ведущих компаний страны. «У нас адресное выполнение заказов на инструмент под конкретную операцию шлифования, короткие сроки, оптимально подобранные характеристики и составы, возможность поставок в необходимом количестве от двух-трех штук и более», — говорит директор Жанна Вараткова.

Жанна, вы по образованию инженер-программист, но вот уже более 20 лет занимаетесь абразивами. Не жалеете, что поменяли профиль?

Нет, мне нравится то, чем я занимаюсь. Базовое образование позволяет мне анализировать, мыслить системно, что очень помогает в работе. Я начинала с продажи абразивного инструмента, а потом перешла к его производству. Мне интересно, и я хочу дальше совершенствоваться в этой области и как специалист, и как руководитель предприятия.

Наше производство создано в 2007 г. на базе филиала Волжского абразивного завода. За прошедшее время проведены кардинальные перемены в организации производства, обновлена материальная база, модернизированы технологические процессы, расширен номенклатурный ряд. Процесс развития не останавливается.

Расскажите об ассортименте продукции.

Мы выпускаем абразивный инструмент на керамических связках собственного производства из электрокорунда белого, нормального и хромтитанистого, а также из карбида кремния черного и зеленого с большой линейкой по их типам, размерам и характеристикам.

Наша эксклюзивная продукция — это высокоструктурные круги на оригинальных керамических связках с высокими номерами структуры 10–18 и повышенной объемной пористостью до 70%. Они используются на традиционных операциях маятникового шлифования, но особенно эффективны для процессов высокопроизводительного профильного и глубинного шлифования сложнофасонных деталей, зубчатых колес, резьбовых и шлицевых соединений и др. Их применение гарантирует качественную бесприжоговую обработку. Оригинальность выпускаемого инструмента подтверждена пятью патентами РФ.

В чем эксклюзивность вашего инструмента?

Шлифовальные круги с повышенной структурностью и пористостью принципиально отличаются от традиционного абразивного инструмента нормальных структур 5–8. Именно оптимальное сочетание повышенных значений структурности и пористости нашего инструмента обеспечивает ему высокую эффективность и экономичность в самых разнообразных условиях эксплуатации. Но подбор его характеристики и оптимального состава для адресного изготовления под конкретный заказ — это большая и сложная работа.

Вы являетесь, если можно так сказать, пионером импортозамещения, расскажите об этом.

Мы включились в эту программу еще в 2014 г. совместно с МГТУ «Станкин» под руководством профессора, д.т.н. В.К. Старкова. Тогда был получен первый успешный опыт на одном из предприятий АО «ОДК» на операции многокоординатного шлифования блоков сопловых лопаток из жаропрочного никелевого сплава.

К настоящему времени нами уже накоплен солидный опыт в области импортозамещения инструментов различных размеров и характеристик таких ведущих зарубежных фирм, как Tyrolit, Winterthur, Norton, Burka-Kosmos, Carborundum, Molemab и др.

Отмечу, что разработанные нами оригинальные составы и технологии изготовления шлифовальных кругов с повышенными структурой и пористостью в процессе импортозамещения полностью обеспечивают эксплуатационные свойства на уровне зарубежных фирм. И эффективность нашего инструмента подтверждена его внедрением на многих предприятиях России и Республики Беларусь.

У вас большое производство?

На предприятии работают около 50 человек и еще несколько по аутсорсингу. Процессы полностью модернизированы, а участок обжига кругов оснащен импортными газовыми печами, что позволяет нам выпускать высокоструктурные круги с попаданием не в одну степень твердости, а в половину или даже в 1/3 степени твердости — это очень большая точность.

Объем выпуска сейчас около 30 т в месяц, а высокопористого эксклюзивного инструмента — примерно 2000 шт. Есть возможность увеличения производства раза в три — оборудование позволяет.

Кто ваши заказчики?

Предприятия практически всех отраслей машиностроения, где используется абразивный инструмент. Особый спрос на высококачественные шлифовальные круги у предприятий ОДК.

Как планируете развиваться?

В планах дальнейшее совершенствование составов шлифовальных кругов, увеличение вариативности характеристик с целью улучшения свойств, качества составов, лучший подбор под эксплуатационные свойства. Хотели бы расширить номенклатуру в том числе нестандартных размеров в рамках импортозамещения. И конечно, увеличение объемов выпуска продукции, которая пользуется наибольшим спросом.

ВОЛЖСКРЕЗИНОТЕХНИКА

МИЛЛИОНЫ МЕТРОВ РУКАВОВ

АО «Волжскрезинотехника» — старейшее предприятие России, производитель резинотехнических изделий. Здесь не только сохранены традиции производства, заложенные в советский период, но и внедрены последние современные технологии. На предприятии существует химико-технологическая сертифицированная лаборатория, занимающаяся разработкой и внедрением новых резиновых смесей, изделий и процессов, имеющая государственную аккредитацию. О направлениях рукавного производства рассказывает директор Дмитрий Кротов.

Дмитрий, расскажите немного об истории предприятия, чем оно живет сегодня.

История предприятия начинается в 1965 г., а в 1973-м оно уже становится одним из основных поставщиков резинотехнических деталей для сборочного конвейера автомобильного гиганта СССР АвтоВАЗа. Более пяти десятилетий наш завод находится в числе лидеров в своем сегменте производства. Сегодня АО «Волжскрезинотехника» входит в группу компаний «ТАДЕМ». Оно располагается на территории 451,8 тыс. м^2, из которых 162,1 тыс. м^2 — площадь заводских зданий. Наше ведущее направление, занимающее 60–75% всего производства, — выпуск различных рукавов.

Почему вы сконцентрировали свое внимание именно на производстве рукавов?

В соответствии с запросом рынка, который значительно вырос после 2000 г., когда усиленно начала внедряться автоматизация производственных процессов. Сегодня невозможно представить работу многих направлений промышленности без современных погрузо-разгрузочных механизмов, гидравлических систем и роботизированного оборудования, для которых мы выпускаем рукава и шланги.

Какие рукава вы производите?

Первый вид — рукава, сделанные бездорновым способом. Это современное, динамично развивающееся направление. У нас имеются две новейшие импортные производственные линии, приобретенные в 2013 и 2018 г., на которых мы можем делать каркасные многослойные армированные рукава так называемой навивочной конструкции. Внутренний диаметр выпускаемых нами рукавов — от 6 до 32 мм. Ценность линий заключается в том, что рукав выпускается непрерывно и может быть длиной до 100 м. Такие рукава подходят для использования в различных видах промышленного производства, требующих применения маслобензостойких рукавов, в строительстве и сельском хозяйстве, на газовых и бензиновых автозаправках. На потребительском рынке стабильно высоким спросом пользуются наши рукава в системах полива и частном хозяйстве. Производительность каждой из наших линий — 7,5–8 млн м в год.

Первый вид — рукава, сделанные бездорновым способом. Второй — это рукава на гибком полипропиленовом дорне. Третий вид рукавов — силиконовый.

Второй вид — это рукава на гибком полипропиленовом дорне. На этой линии производим изделия, требующие высокой точности по размерам и высоких характеристик по давлению и разрушающим способностям. Этот участок выпускает маслобензостойкие рукава с нитяным каркасом, применяемые в промышленности (по ним поставляются жидкости под высоким давлением), и одно-, двухоплеточные рукава высокого давления (РВД), где каркасом является металлическая проволока. Область применения данных рукавов огромна: высоконагруженные подъемные механизмы, сельскохозяйственная техника, специализированный автотранспорт, промышленное оборудование. В направлении РВД у нас есть особый повод для гордости. В качестве импортозамещающей продукции мы изготовили РВД для системы сцепления грузовых авто и автобусов. Нам удалось совместить, казалось, несовместимые параметры — стойкость при -50°С и сопротивление к набуханию в агрессивных средах. Таким образом, мы заменили продукцию одной из европейских компаний. Также в качестве импортозамещения нами освоено производство рукавов для штукатурных машин, применяемых в строительстве.

Третий вид рукавов — силиконовый. Линию для их производства мы закупили в 2021 г. Силиконовые рукава — перспективное направление, они по многим характеристикам превосходят резиновые, работают в различных средах, выдерживают температуру до +230°С, устойчивы к воздействию озона и долговечны. Мы выпускаем их размерами от 10 до 50 мм. Сферы применения силиконовых рукавов — компрессоры, кулеры, турбины и т. д. При этом область применения растет.

Кроме этих трех направлений, на заводе сохранены и традиционные способы производства рукавов на обычном алюминиевом дорне. По этой технологии производятся рукава особо больших внутренних диаметров свыше 50 и до 125 мм.

Также на заводе ведется производство формовых РТИ — сальников, манжет, колец и т. п. АО «ВолжскРезинотехника» сертифицировано по СМК на соответствие требованиям IATF 16949:2016, ISO 9001:2015.

Назовите ваших крупных заказчиков.

В первую очередь автогиганты России — КамАЗ, ВАЗ, УАЗ, ГАЗ, и т. д. Наши рукава применяются на производстве комбайнов «Россельмаш». Мы поставляем продукцию предприятиям ближнего зарубежья, таким как МАЗ, «Гомсельмаш». Кроме того, стараемся работать на снабжающие организации, на предприятия, обеспечивающие комплектующими различные частные и небольшие компании, занимающиеся техническим обслуживанием, строительством.

ГЕЙЗЕР

GEYSER
Integrity in details

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОМЫВОЧНЫЕ УСТАНОВКИ ДЛЯ ЛЮБОГО ПРОИЗВОДСТВА

Компания «Гейзер» одна из первых в нашей стране начала производство промышленных струйных моечных машин для очистки деталей. Ее автоматические промывочные установки с 2007 г. используются на СТО по всей России, а с 2011 г. — на различных промышленных предприятиях для очистки изделий от органических и неорганических загрязнений. Об отечественном рынке промышленного моечного оборудования и его перспективах, преимуществах индивидуального подхода в разработке моечных машин для любых производств, а также о сотрудничестве с регионами — в интервью с основателем, директором и главным конструктором компании «Гейзер» Олегом Юнкиным.

Расскажите, как создавалась ваша компания. С чего все начиналось?

Начинали мы в 2005 г. В эти годы в стране происходил бурный рост и становление авторынка — в Россию пришли практически все основные марки мирового автопрома. В городах открывались фирменные дилерские центры и СТО, которым требовалось современное производственное оборудование для мойки деталей.

На рынке в те годы в основном было представлено импортное моечное оборудование по цене 150–180 тыс. руб. Наша продукция была более чем в два раза доступнее для покупателей, при этом в конструкциях использовались привычные узлы и детали отечественного (преимущественно автомобильного) производства, что давало потребителю возможность самостоятельно его ремонтировать, а не ждать месяцами импортные запчасти. А уже с 2011 г. мы начали выпускать установки для мойки деталей для промышленного применения.

Какие машины для очистки деталей производит ваша компания? Насколько широкий модельный ряд представлен на рынке?

У нас пока одна марка на рынке — «Гейзер». Базовых моделей порядка 30 — это основная модельная линейка, постоянно пополняемая, и где-то около 25 — это разовые разработки, которые существуют в единичном исполнении. Всего у нас около 50 наименований в линейке оборудования, но из каждой базовой модели можно сделать еще порядка 20 модификаций с помощью применения различных опций.

Из моделей можно выделить наиболее популярные автоматические промывочные установки с вертикальной загрузкой: это и самая маленькая АПУ 550, и, например, такая модель, как АПУ 1600 ВР, уже с фронтальной загрузкой, которую в основном заказывают дилерские центры грузовой и спецтехники. Такие машины берут не только СТО, но и различные производственные предприятия, чтобы мыть мелкие детали.

Помогает ли ваше оборудование решению проблем, стоящих перед машиностроителями?

Довольно значимым фактором для машиностроителей является то, что мы очень гибко подходим к конструированию. Промышленные машины для очистки деталей и агрегатов собираются в основном под заказ по габаритным размерам деталей, сложности форм, требуемой производительности и по технологическим этапам очистки. «Гейзер» имеет более чем 10-летний опыт экспертного подбора производственной очистки под задачи клиента, в том числе встраивания в технологическую цепочку предприятия. При этом наши моечные машины позволяют существенно сократить производственный процесс, другими словами — высвободить руки.

В любом производстве есть необходимость очистки деталей независимо от их размера и назначения.

Какие конкурентные преимущества у вашей продукции?

Помимо цены, преимущества нашего оборудования в его ремонтопригодности. У нас есть заказчики, которым мы поставляли мойки на Сахалин, в Якутию, Магадан, на Дальний Восток. И, несмотря на сильную удаленность, проблем с запчастями и ремонтом у них не возникает. Надежность комплектующих и сборки позволяет нам предоставлять гарантию на все оборудование. Также к преимуществам можно отнести индивидуальный подход в конструировании и разработке оборудования под конкретные производственные процессы заказчика и собственную службу сервиса нашей компании.

В каких отраслях промышленности и для чего могут использоваться машины марки «Гейзер»? Где особенно велик спрос?

Это практически все сферы машиностроения, различные опытные и серийные производства, а также их ремонтные подразделения. В любом производстве есть необходимость очистки деталей независимо от их размера и назначения. Например, на Пермском моторном заводе, когда начали изготовление опытной партии новых авиационных двигателей, столкнулись с проблемой мойки крупных деталей. Мы специально для них разработали индивидуальную модель с индексом 2200.

В последнее время нам часто заказывают моечное оборудование для пищевой и фармацевтической отраслей. Наши автоматические машины для мойки тары позволяют мыть любую пластиковую и металлическую тару и инвентарь: баки, хлебные лотки, ящики на мясном производстве и тару из-под молока, мусорные контейнеры ТБО и паллеты.

Автоматическая промывочная установка с фронтальной загрузкой АПУ 1600 ВР

Какое оборудование вы используете на производстве? Где закупаете сырье и комплектующие?

На производстве у нас по большей части используются отечественные станки: токарные с ЧПУ из Иванова, лазерное оборудование из Санкт-Петербурга, гильотины производства Южно-Уральского завода и т. д. Из металла закупаем в основном китайскую нержавейку, а электрические комплектующие используем либо чисто турецкие, либо импортные, но произведенные в России. В моечных машинах мы используем насосы турецкого и российско-итальянского производства, которые собираются в Подмосковье.

Как устроена система сбыта вашей продукции? Есть ли дилерская сеть? В каких регионах?

У нас имеется собственная дилерская сеть, которую мы развиваем с 2010 г. Также мы активно сотрудничаем с мультибрендовыми продавцами оборудования в регионах, участвуем в основных отраслевых машиностроительных выставках. Но при этом более половины заявок от непосредственных заказчиков мы получаем напрямую благодаря продвижению нашего интернет-сайта. Сегодня большинство промышленных предприятий размещают заказы с помощью конкурсных процедур, поэтому многие крупные заказы мы получаем, активно участвуя в тендерах в условиях жесткой конкуренции.

Как строится сотрудничество «Гейзера» с регионами России, ближним и дальним зарубежьем? С какими странами планируете развивать сотрудничество?

В России наша продукция представлена практически в каждом регионе. В свое время мы сотрудничали с одним из основных производителей садовой техники (бензопил, газонокосилок и пр.), которому поставляли наше оборудование в дилерские и сервисные центры — всего порядка 100 машин.

За границу мы тоже поставляем свою продукцию, сотрудничаем и с ближним, и с дальним зарубежьем. Сегодня это преимущественно Армения, Казахстан, Киргизия, раньше поставляли оборудование в Прибалтику. Также сейчас поставляем продукцию в ОАЭ, начинаем работать с Монголией.

Расскажите о сервисном обслуживании вашего оборудования, насколько эти услуги доступны в других регионах? Есть ли у вас гарантийная программа?

Сегодня в нашей линейке появляется все больше высокотехнологичного оборудования: например, есть модели с ЧПУ, которые уже не так просто будет починить самостоятельно. Поэтому мы создали собственную службу сервиса, которая выполняет гарантийные работы, занимается поставкой запчастей, оказывает заказчикам консультации по ремонту и обслуживанию оборудования. При необходимости выезжаем на предприятие, чтобы на месте устранить неисправности. Что касается гарантии — на все оборудование, которое мы поставляем, дается гарантийный срок. На большие мелкосерийные машины это один год, на серийные модели — два года.

Наше основное преимущество заключается в многолетней экспертизе по проектированию различного нестандартного оборудования под нужды конкретного заказчика.

Насколько ваше предприятие зависит от внешних связей? Повлияла ли нынешняя ситуация на закупку комплектующих для вашего производства?

Как я уже отмечал, на своем производстве мы используем в основном отечественное оборудование, а с поставками ряда комплектующих из Турции и Китая каких-либо серьезных проблем сегодня у поставщиков не возникает. Основная же номенклатурная база запчастей остается от отечественных автопроизводителей.

Как сейчас развивается сегмент рынка моечных машин? Остались ли на нем зарубежные производители и есть ли у вас конкуренты среди отечественных?

Спрос в нашем сегменте по-прежнему высок. Естественно, на этом рынке есть конкуренция, наш опыт пытаются в какой-то степени повторять российские предприниматели — мы видим это на выставках, также остаются здесь и некоторые зарубежные производители, не все они попали под санкции. Но наше основное преимущество заключается в многолетней экспертизе по проектированию различного нестандартного оборудования под нужды конкретного заказчика. Могу сказать, что у нас сейчас довольно много заявок в очереди на подобное оборудование, мы загружены.

Автоматическая промывочная установка с вертикальной загрузкой АПУ 1000

Вы упомянули, что у компании есть собственное конструкторское бюро. Расскажите о вашем коллективе, как вы ищете высококвалифицированных специалистов?

Сейчас на предприятии постоянно трудятся порядка 50 человек. При этом ряд операций мы отдаем на аутсорсинг в смежные компании. Коллектив у нас достаточно молодой — средний возраст работников 35 лет. Наша гордость — это конструкторы. Кто-то из них приходит после института и сначала погружается в изучение серийных моделей, а уже потом участвует в индивидуальных разработках. А кто-то приходит с предприятий машиностроения уже с опытом разработки подобного оборудования и сразу включается в работу.

Что в планах у «Гейзера»? Какие новые точки роста вы видите?

Сегодня у нас уже развивается новое направление: помимо моечного оборудования, мы производим оборудование для опрессовки, например, испытательное оборудование для СТО для любых марок авто. В ближайших планах — расширение модельной линейки моечного оборудования на базе тех уникальных разработок, которые зарекомендовали себя в индивидуальных заказах. Уже есть отдельные разработки в опытных образцах. Для этого приобретено новое производственное помещение, которое вводится в эксплуатацию.

ГЕТ-ГИДРАВЛИК

ГИДРОСИСТЕМЫ ВЫСОКОЙ НАДЕЖНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Компания «ГЕТ-Гидравлик» является частью ГК «Техноком». Она вышла на рынок гидравлических систем России с амбициозной целью — повысить уровень качества продукции в российской гидравлической отрасли, которая долгие годы была в забытьи из-за наводнения отечественной промышленности западноевропейскими и американскими товарами. В арсенале предприятия сильный инженерный корпус и собственные производственные мощности. О продуктах компании и их конкурентных преимуществах рассказывает директор Леонид Мазанько.

Леонид, у вас очень молодая компания — она существует с 2021 г., что является ее визитной карточкой?

Глубокие знания и богатый практический опыт наших инженеров. На самом деле все сотрудники компании работают в гидравлической сфере уже очень давно. Поводом к объединению их знаний и усилий на благо общего дела стал уход крупных европейских и американских игроков, освободивших нишу гидравлических систем, которую мы с успехом и заняли. Естественно, мы пришли, что называется, не с пустыми руками, а со своими наработками и проектами, благодаря чему, практически не рекламируя себя, смогли легко занять свою нишу на российском рынке.

Мы работаем по индивидуальным заказам клиентов. В нашем ассортименте есть основные наименования, но не серийные линейки продуктов. Каждый клиент приходит, как правило, со своим техническим заданием, по которому мы и работаем.

Расскажите о предлагаемой вами продукции.

Сразу хочу отметить, что мы работаем по индивидуальным заказам клиентов. В нашем ассортименте есть основные наименования, но не серийные линейки продуктов. Каждый клиент приходит, как правило, со своим техническим заданием, по которому мы и работаем. Это относится ко всем видам выпускаемой нами продукции — гидроцилиндрам, гидростанциям, испытательным стендам, следящим приводам и автоматизированным системам управления технологическим процессом (АСУ ТП). Что касается гидроцилиндров, то мы предлагаем их как одностороннего действия — они предназначены для нагрузки в одном направлении с гравитационным или пружинным возвратом, так и двухсторонние гидроцилиндры — для перемещения нагрузок при выдвижении и втягивании штока, который возможен и в двухстороннем исполнении, а также телескопические гидроцилиндры с гравитационным или гидравлическим возвратом. Хочу подчеркнуть, что мы проектируем и производим гидроцилиндры под разные требования: различные климатические исполнения по ГОСТ 15150–69, высокоскоростные, морского, общепромышленного, специального исполнения, для специальных рабочих жидкостей, в том числе для огнеупорных и агрессивных и пр.

Гидростанции мы производим низкого и среднего давления с регулируемым диапазоном от 10 до 210 бар (1–21 МПа), высокого давления с регулируемым диапазоном давления до 350 бар (35 МПа), сверхвысокого давления с рабочим давлением от 700 до 4000 бар (70–400 МПа). Кроме того, предлагаем клиентам заправочно-фильтровальные комплексы, в том числе с автоматическим отслеживанием класса чистоты масла по ГОСТ 17216–2001 и ISO 4406, и системы подачи различных смазок с многокаскадными системами кондиционирования и очистки рабочей жидкости, в которых подача рабочей жидкости может варьироваться от 0,2 до 1500 л/мин. в зависимости от требуемого рабочего давления.

Гидравлические баки станций могут быть стальными либо из нержавеющей стали. Все гидростанции поставляются заказчику полностью готовыми к использованию.

Что наиболее востребовано среди заказчиков?

Стенды для проведения различных испытаний оборудования. Благодаря многолетнему опыту наших специалистов в разработке и изготовлении испытательных стендов (в том числе с аттестацией по ГОСТ Р 8.568–2017), мы готовы предложить точные и надежные

решения для любых типов задач: стенды прочностных и ресурсных испытаний различных изделий, испытаний гидроцилиндров, стенды растяжения-сжатия изделий или узлов техники, промывки гидросистем механизмов и изделий и др.

«ГЕТ-Гидравлик» предлагает клиентам и большой спектр услуг, среди которых разработка и наладка АСУ ТП.

Да, мы создаем техническое задание для АСУ ТП на основе предпочтений заказчика и существующих процессов, проектируем систему, проводим ее испытания и вводим в эксплуатацию. В наши услуги также входит обучение персонала в тех случаях, когда это необходимо.

Кроме того, компания осуществляет монтаж и модернизацию гидравлических систем и трубопроводов, замену компонентов и модернизацию их узлов, восстановление или замену емкостей и металлоконструкций гидросистем, систем управления, трубопроводов и гидравлических трасс.

Для всех работ мы разрабатываем рабочую конструкторскую документацию в соответствии с правилами ЕСКД и ЕСПД. В состав типового комплекта документации входят габаритные, сборочные, общего вида чертежи, чертежи деталей и прочего, технические условия,

пояснительная записка на проект, различные расчеты, спецификации, эксплуатационные документы.

В чем конкурентные преимущества ваших товаров и услуг?

Наше оборудование приспособлено под российские реалии. Оно более надежное. В комплекте с ним идет документация на русском языке, поэтому у эксплуатирующих служб не возникает лишних вопросов. Все наши средства измерения поверенные, что редко встречается на зарубежном оборудовании. Главное наше преимущество — абсолютная гибкость во взаимодействии с клиентом: всегда можем внести изменения по запросу, в любой параметр и в любом направлении. Кроме того, индивидуальный подход к любому заказу не приводит к увеличению стоимости в отличие от производителей серийного оборудования, которые берут плату за дополнительные опции. Мы предлагаем клиентам гарантированный сервис, но на данном этапе к нам за ним пока никто не обращался.

В каких отраслях используются ваши изделия?

Практически во всех: промышленный и строительный сектор, специальное и авиационное машиностроение, но на первом месте у нас стоит морская тематика — палубное оборудование, рулевые и пропульсивные комплексы, промывочно-фильтрационное и подъемно-транспортное оборудование и пр. Раньше все эти отрасли занимали европейцы, но наша компетенция позволила нам без ущерба для клиентов проработать и заместить все их проекты. В сфере гидравлики базовые элементы внедрены давно и не меняются годами, тем не менее у нас имеется и много своих непатентованных наработок.

Мы создаем техническое задание для АСУ ТП на основе предпочтений заказчика и существующих процессов, проектируем систему, проводим ее испытания и вводим в эксплуатацию.

Расскажите о производстве.

Основное расположено в Санкт-Петербурге, есть площадки в Архангельске и Вологде. Производство оснащено оборудованием с ЧПУ, сборка осуществляется высококвалифицированными специалистами. У нас задействовано примерно 12 человек, не считая выездной бригады из 10 специалистов, которые занимаются пусконаладочными работами, сервисом и монтажом гидросистемы.

Мы начинали работать на европейских компонентах и комплектующих, но после введения санкций, используя имеющийся у нас большой опыт в торговле, быстро смогли переориентироваться на азиатский рынок — Индию, Китай, Тайвань, Турцию и перекрыть все свои потребности. Если нам нужно специфическое оборудование, мы всегда знаем, где его можно приобрести.

У вас много клиентов?

Количество постоянных стабильное — пять. Каждый проект длится шесть-восемь месяцев. Мы не гонимся за ускорением сроков, в противном случае это будет низкокачественная работа. У нас в стране заказчиков высокого уровня, для которых мы можем работать, очень мало. Рынок невелик, поэтому клиентов и не может быть много. Мы никогда не гнались за количеством и всегда работаем с хорошей, комфортной скоростью, которая позволяет не допускать ошибок. Что касается географии клиентов, то это вся Россия, а также страны Евросоюза, для которых мы сегодня выполняем конструкторскую документацию. У нас есть план на поставку в Европу и готовой продукции, но с учетом их внутренних норм — мы нацелены на их рынок.

Главное наше преимущество — абсолютная гибкость во взаимодействии с клиентом: всегда можем внести изменения по запросу, в любой параметр и в любом направлении.

Как о вас узнают заказчики?

У нас есть свой сайт, но основной рекламный механизм — сарафанное радио. Если какое-либо крупное предприятие с нами работало хоть раз, после этого оно сотрудничает с нами постоянно и рекомендует другим. Главная реклама — удовлетворенность результатом клиентов. Мы являемся крупными игроками на рынке гидравлических систем страны и не боимся конкуренции, в том числе и потому, что каждый работает со своим заказчиком и никому не мешает.

В связи с уходом западных компаний могут появиться и другие игроки. Не снизится ли уровень качества продукции в вашей отрасли?

Риск, конечно, есть, но мы производим важное, значимое оборудование, и если оно будет низкого качества, то не пройдет первых этапов проверок. На нашем рынке вероятность провала может быть только из-за отсутствия большого количества предложений, но не из-за качества.

Какие планы вы определяете для себя в ближайшей перспективе?

Есть намерение продолжать работать на высоком уровне с высококлассными заказчиками. У нас в стране достаточно грамотных специалистов. Нужно немного времени, чтобы доказать, что хорошее оборудование можно не только покупать, но и делать в России, хоть и из импортных компонентов, но с пониманием местных реалий, с ответственным отношением к заказчику и к своей стране.

ГИДРОВЭЛВ

КАЧЕСТВЕННОЕ ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПО ЦЕНАМ НИЖЕ РЫНОЧНЫХ

Челябинская инжиниринговая компания «Гидровэлв» с 2015 г. специализируется на изготовлении, модернизации, поставках гидравлического оборудования и комплектующих к нему. Ее специалисты, используя современные технологии, богатый опыт и знания, с нуля реализуют сложные эксклюзивные проекты, включающие в себя в том числе создание управляемых автоматикой гидравлических блоков и узлов. О деятельности предприятия рассказывает его директор Дмитрий Драчинин.

Какую продукцию и услуги предлагает компания в настоящее время?

Мы производим гидравлические маслостанции, агрегаты, блоки управления, разрабатываем гидроприводы, проектируем и собираем системы управления, электрошкафы, пульты автоматики. Поставляем комплектующие к гидравлическим системам. Оказываем услуги по ремонту гидронасосов, гидромоторов, пропорциональных гидрораспределителей. Осуществляем промышленный аутсорсинг в области гидравлических и пневматических систем.

Компания также комплексно решает задачи по автоматизации гидравлических узлов, начиная от поставки комплектующих, модернизации оборудования и заканчивая разработкой и реализацией проектов с последующей поддержкой на протяжении всего срока эксплуатации поставленных устройств.

Компании из каких сфер промышленности являются вашими клиентами?

В основном исполняем индивидуальные заказы машиностроительных и металлургических предприятий. Среди наших заказчиков ЗАО «Челябинский завод металлоконструкций», ПАО «Курганский машиностроительный завод», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ПАО «Челябинский металлургический комбинат».

Также поставляем оборудование для предприятий Центральной части России, Дальнего Востока, работаем с машиностроителями Казахстана.

Как строится работа с заказчиками, для которых выполняете нестандартные проекты?

Работу организуем с учетом особенностей заказа. Если, например, поставлена задача автоматизировать некий сложный производственный процесс, то собираем информацию по нему, рассчитываем необходимые комплектующие, производим оборудование, доставляем его на объект заказчика, выполняем шефмонтаж, проводим пусконаладочные мероприятия.

Для изготовления гидростанции необходима гидросхема. Если ее у заказчика нет, то совместно формируем логику управления ее работой, исходя из техпроцессов, выполняемых оборудованием. Поставляем как со шкафом управления, так и без него, делаем управление на релейной схеме или на контроллере.

На место нередко выезжаем и до начала исполнения заказа. Цель — ознакомиться с имеющимся оборудованием, оценить его расположение, габариты, эксплуатационные характеристики, узнать особенности техпроцесса. На основе полученной информации выполняем расчеты, составляем коммерческое предложение, согласовываем его с клиентом.

В некоторых случаях комплектуем нужные узлы и агрегаты, отправляем заказчику, а монтируют его, используя нашу документацию, местные специализированные подрядные организации.

Вы работаете на конкурентном рынке. Что позволяет удерживать занятые позиции и развиваться?

Главное отличие компании в том, что ее производственно-технологические возможности позволяют принимать к исполнению самые разные заказы. Мы никогда не скажем клиенту, что не можем выполнить его заявку, потому что не занимаемся данным направлением. Отдаем себе отчет в том, что рынок сейчас серьезно меняется. Раньше он был более структурирован. Одни поставщики гидравлики сотрудничали с металлургическими предприятиями, другие — с горнодобывающими комбинатами, третьи — с нефтегазовыми компаниями. Сейчас ситуация такова, что нужно брать заказы из любой отрасли, чтобы удержаться на рынке.

Наше производство позволяет в короткие сроки изготавливать и поставлять без посредников гидростанции, гидроцилиндры, блоки клапанов и другое оборудование. На каждом этапе работы применяем современные технологии, что минимизирует сроки выполнения сложных заказов.

При поставках сложной продукции предлагаем клиентам полный комплекс услуг: разработку, изготовление, установку, техническое сопровождение.

В числе наших преимуществ также низкие цены и минимальные сроки выполнения заказов.

Какие мероприятия планируете по развитию компании?

Хотим начать работу по созданию дилерской сети. На первоначальном этапе будем рассматривать сотрудничество не только с организациями, но и с физическими лицами в качестве наших торговых представителей. Уже сейчас готовы вести диалог об условиях работы по обоим вариантам.

Также в планах создание производственных площадок в регионах, где продажи будут демонстрировать серьезный рост. Такие производства позволят минимизировать сроки выполнения заказов и уменьшить затраты на логистику.

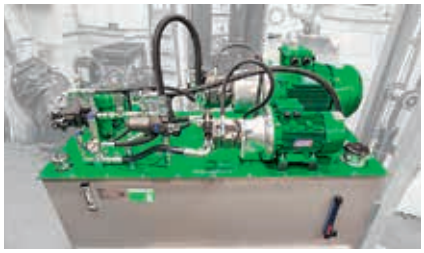
Отмечу также, что наша компания открыта для сотрудничества и кооперации с целью реализации совместных проектов.

ГС ЮНИТ

HydraulicUnit

НАДЕЖНЫЕ ГИДРОСТАНЦИИ И ГИДРОЦИЛИНДРЫ ОТ ВЕДУЩЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания HydraulicUnit проектирует и производит гидравлические системы с 2014 г., специализируясь на комплексных поставках оборудования и компонентов с учетом нужд и пожеланий заказчиков. О деятельности предприятия и его продукции рассказывает директор по производству Никита Кривошеев.



Никита, какие виды изделий представлены в каталоге компании сегодня?

Компания является ведущим производителем технологичных гидравлических компонентов и гидросистем высокого качества. Мы предлагаем маслостанции с электропитанием и дизельным или бензиновым двигателем, в том числе из нержавеющей стали для морского и речного применения, станции фильтрации, гидростанции для ножничных подъемников, гидробортов, прессов, гидроцилиндры различного назначения, гидрораспределители, насосы, клапаны, шкафы и системы управления, оснащенные регуляторами, PLC-визуализацией и архивацией данных. Гидравлические станции предназначены для применения в гидравлических системах с открытым и закрытым контуром.

Помимо стандартных версий, представленных в каталоге, изготавливаем гидросистемы по индивидуальным заказам. Такие изделия имеют технические параметры и оснащение, в полной мере отвечающие производственным задачам заказчика.

Выполним работы по шефмонтажу, интеграции гидравлического привода в технологические процессы предприятия.

Какие преимущества получают потребители вашей продукции?

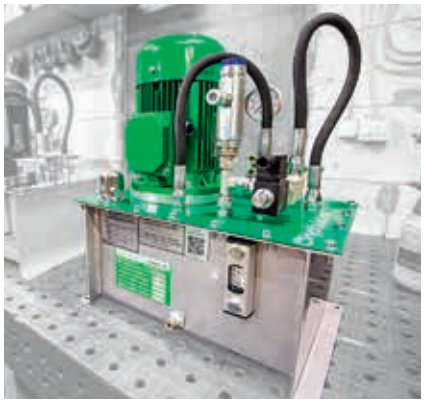
Основное преимущество — самой большой выбор стандартных гидравлических станций в России.

Для заказчиков изделий с индивидуальными характеристиками наши инженеры выполнят разработку технического задания и принципиальной схемы гидропривода, расчет исполнительных механизмов в зависимости от заданных выходных параметров, подбор компонентов и комплектации гидросистем. Процесс изготовления даже сложных гидравлических систем занимает несколько дней.

Гарантия на поставленные узлы и агрегаты составляет два года. В течение этого срока осуществляем бесплатный ремонт компонентов или обмен вышедшего из строя оборудования. Гарантируем отсутствие дефектов в приобретенном у нас изделии, а также надежную работу на протяжении всего гарантийного срока при соблюдении условий использования и технических требований к установке и эксплуатации, которые указаны в паспорте продукции. Предоставляем также услуги сервисного обслуживания и технической поддержки, что актуально для производств, не имеющих соответствующих служб.

Как обеспечиваете качество производимых изделий?

Качество гарантирует многоуровневая система контроля. Она начинается с проверки материалов и комплектующих, полученных от поставщиков, заканчивается в ходе передачи готовых изделий на склад. На этом этапе вся произведенная продукция проходит полный выходной контроль, по результатам которого составляется протокол.



Как организованы продажи — напрямую или через локальных представителей?

Используем оба варианта. Отдел продаж взаимодействует с клиентами и маркетплейсами по всей России напрямую. Есть представительства в российских регионах, Белоруссии.

В Казахстане работает дочерняя компания. Казахстанский рынок очень перспективный, поэтому мы сейчас уделяем много внимания работе с предприятиями этой страны.

Какие условия предлагаете вашим представителям, какие требования к ним предъявляете?

Условия сотрудничества обсуждаем индивидуально. Основное требование — заинтересованность в развитии продаж, а также в продвижении гидравлической техники нашего производства в региональных компаниях, занимающихся продажами промышленного оборудования.

Что в планах по развитию бизнеса?

Будем развивать производство новых видов гидравлического оборудования, расширять сети продаж, выходить на новые рынки сбыта.

Намерены более плотно и активно сотрудничать с высшими учебными заведениями Санкт-Петербурга, которые готовят специалистов в сфере гидравлики. Мы организуем стажировку для студентов этих вузов, с профессорско-преподавательским составом разрабатываем новые модели гидравлических изделий и модернизируем существующие. Изменения, происходящие на российском рынке, расцениваем как возможность для отечественных производителей проявить себя, упрочить свое положение. Постараемся эту возможность использовать по максимуму.

ЕЦМ

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УСЛУГ ПО МЕТАЛЛООБРАБОТКЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Компания «ЕЦМ» выполняет токарные, фрезерные, сварочные и другие работы. По желанию клиента на готовые изделия нанесут гальваническое покрытие, выполнят гравировку лазером, покрасят, бережно упакуют и доставят по указанному адресу. О деятельности предприятия и его услугах рассказывает генеральный директор Игорь Иванов.

Расскажите об услугах, оказываемых компанией.

Имеющееся у нас оборудование позволяет выполнять практически любые по сложности операции, создавая высокоточные детали на уровне самых высоких стандартов. Площадь производственных помещений составляет порядка 2000 м^2. В цехах установлены современные фрезерные и токарные станки с ЧПУ. Организованы заготовительный, сварочный, покрасочный участки, а также участок лазерной гравировки. Также выполняем пескоструйную обработку деталей и гибочные работы на прессе с ЧПУ, обеспечивающем точность гибки до десятых долей градуса.

Как организована работа с заказчиками?

Заявки на изготовление деталей получаем по электронной почте. После согласования вопросов о количестве, сроках и ценах приглашаем заказчиков ознакомиться с производственным процессом. Когда они видят не один-два, а несколько десятков одновременно работающих станков, задействованных в выполнении широкого спектра заказов, проникаются доверием к нашему предприятию.

Во время ознакомления с техническими возможностями компании предлагаем взять в руки только что изготовленную деталь, чтобы гости ощутили уровень шероховатости изделий, которые еще не подвергались ни шлифовке, ни полировке, но тем не менее имеют поверхность, близкую к зеркальной. Также предлагаем посмотреть в микроскоп, чтобы увидеть произведенную в ходе исполнения одного из заказов деталь диаметром 1,6 мм и длиной 2 мм, на которую нанесено семь витков резьбы.

Детали изготавливаете по чертежам, полученным от заказчика?

Да, примерно 95% изделий изготавливаем по чертежам клиентов. Но бывает, что партнер, многие годы закупавший комплектующие в Европе, может предоставить только саму деталь. Если она не очень сложная, изготавливаем эскиз с указанием размеров и марки сплава. В случае, если изделие достаточно сложное, составляем подробную конструкторскую документацию После ее утверждения заказчиком изготавливаем детали в нужном количестве.

Допускаем работу из материалов и заготовок, предоставленных заказчиком.

Если материал заказываемых деталей должен точно соответствовать сплаву, из которого изготовлен предоставленный образец, проводим его спектральный анализ.

Какие объективные методы контроля качества используются на предприятии?

На предприятии внедрена система менеджмента качества.

Она предполагает использование материалов, соответствующих требуемым стандартам. Это позволяет поддерживать необходимый уровень качества и долговечности продукции. Контрольные измерения выполняем после каждой технологической операции. В конкретных случаях компания готова предоставить партию тестовых образцов будущей продукции бесплатно.

Предприятия каких отраслей размещают у вас заказы?

Среди наших заказчиков немало предприятий радиоэлектронного комплекса, для которых производим корпуса и различные сложные приспособления. Во время пандемии COVID-19 на первое место выдвинулись компании, производящие оборудование для вентиляции легких. Основной пул наших клиентов сосредоточен в Санкт-Петербурге, далее следует Москва и в меньшей степени другие города России.

Как вы оцениваете ситуацию на рынке металлообработки, сложившуюся за последнее время?

Количество заказов стало значительно возрастать, что обусловлено активным замещением зарубежных поставок российской продукцией. Рост довольно ощутимый, поэтому сейчас рассматриваем возможность расширения наших производственных мощностей.

Как планируете развивать бизнес в столь непростых условиях?

Продолжаем оптимизировать внутренние производственные и бизнес-процессы, целенаправленно снижая издержки. Зарабатываемые свободные средства вкладываем в наращивание спектра предоставляемых услуг, в развитие видов контроля качества. Иными словами, пытаемся достичь максимальной эффективности за счет использования тех ресурсов, которыми располагаем.

Приобретение нового и модернизация существующего оборудования в планах тоже есть, но при условии увеличения количества заказов.

Намерены наращивать портфель заказов от столичных компаний, а в перспективе, возможно, организовать московский филиал.

В ближайшем будущем нацелены на обеспечение качественными изделиями предприятий, которые активно занимаются импортозамещением, так как считаем снижение зависимости российской промышленности от зарубежного оборудования актуальным направлением.

ЗАВОД СТАНКОПРОМ

СТАНКИ ЛАЗЕРНОЙ И ПЛАЗМЕННОЙ РЕЗКИ И ДРУГОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Компания «Завод Станкопром» производит станки с ЧПУ лазерной, плазменной и газоплазменной резки. Предприятие также предлагает оборудование для производства профнастила. Изделия отличаются надежностью, простотой эксплуатации, разумными ценами. О продукции завода рассказывает генеральный директор Дмитрий Заворин.

Какие виды станков для резки металла предлагает завод?

Мы производим несколько модификаций станков с ЧПУ лазерной и плазменной резки. Одни раскраивают листовой металл, другие режут круглые трубы, третьи — профильный металлопрокат. Можем сделать универсальный станок, который способен работать с трубами, листовым и профильным металлом.

Каковы особенности станков лазерной резки?

Лазерные станки с ЧПУ позволяют выполнять раскрой металла с высокой степенью точности, чистотой реза и большой производительностью. Их широко используют в отрасли обработки углеродистой стали (черного металла), нержавеющей стали, алюминия, меди, титана, латуни и т. д.

Станки оснащены эффективной автоматизированной системой дымоудаления, благодаря которой не происходит загрязнения воздуха в производственном помещении.

Цельнометаллический корпус имеет повышенную жесткость и прочность, так как сварен из профильной трубы, подвергшейся высокотемпературному отжигу.

Под рабочим столом расположены лотки для сбора шлаков и пыли.

Расскажите об основных характеристиках станков газоплазменной резки.

Плазменная резка в сравнении с лазерной является более доступной и расширяет диапазон толщин обрабатываемых металлов. Качество почти не уступает лазерному раскрою, при этом потребитель несет меньшие затраты на техническое обслуживание и эксплуатацию этого оборудования.

Станки могут быть использованы в серийном производстве, так как система ЧПУ обеспечивает абсолютную повторяемость деталей.

Мы предлагаем четыре варианта станков плазменной и газоплазменной резки.

Портальные станки (станки для работы с плоским металлом) позволяют решать самые разные задачи как по серийному, так и по эксклюзивному выпуску изделий. Они существенно повышают производительность труда за счет изготовления изделий с высокой степенью готовности.

Труборезы плазменные с ЧПУ, как уже видно из названия, работают с трубами и выполняют разнообразный фигурный раскрой. Часто применяются при изготовлении свай, дымоходов, тройников и других подобных изделий.

Станки газоплазменной резки снабжены двумя резаками: газовым и плазменным. Такая конструкция расширяет функциональные возможности. Дело в том, что плазменный источник работает с металлами толщиной 16–40 мм. Если клиенту нужно резать металл большей толщины, предлагаем оснастить плазменный станок еще и газовым резаком, который увеличивает диапазон толщины резки до 120 мм. Переключение режимов работы производится на стойке оператора. Процесс резки настраивается в автоматическом режиме.

Комбинированные станки отличаются возможностью резки и листового металла, и труб, причем как профильных, так и круглых. Также станок может быть дооснащен газовым оборудованием, после чего он становится действительно универсальным, потому как позволяет решить широкий круг задач.

Компания также выпускает станки для изготовления профнастила. Чем они отличаются от аналогов других производителей?

Отличительные особенности наших изделий состоят в том, что они надежны, стоят недорого, просты в эксплуатации. Обслуживают станок два оператора, обучить которых можно за 10 мин.

Мы учли, что для прокатки профнастила используют либо нарезанный листовой металл, либо свернутый в рулоны, причем второй вариант обходится дешевле. Поэтому предлагаем разматыватели рулонного металла двухопорного и консольного исполнения, оснащенные самоцентрирующимися валами.

Помимо использования в составе линии для производства профнастила, разматыватели можно применять в индивидуальных производственных цепочках. В таких ситуациях они становятся самодостаточным оборудованием. Делаем также ножи для поперечной резки металла в размер, позволяющие отказаться от приобретения дорогостоящих гильотин.

Каковы сроки выполнения заказов?

Большинство заказов выполняем в течение месяца, самые сложные — не более двух с половиной месяцев. Мы прилагаем все усилия для того, чтобы клиенты получали нашу продукцию без задержек, но при этом не ускоряем выполнение работ в ущерб качеству.

ЗАВОД «ГИДРОПРЕСС»

ПРОИЗВОДСТВО КУЗНЕЧНО-ПРЕССОВОГО ГИДРАВЛИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

Оренбургский завод «Гидропресс» проектирует и изготавливает широкую номенклатуру серийных и специальных прессов, систем управления прессами, гидравлических агрегатов и цилиндров, комплектующих к ним. Продукция предприятия используется практически во всех отраслях промышленности России и десятков стран мира. О деятельности компании в нынешних экономических условиях нашему изданию рассказал генеральный директор Сергей Стародубцев.

Главное направление деятельности завода — производство гидравлических прессов. Какие виды этих изделий выпускаете?

Мы проектируем и производим кузнечно-прессовое оборудование практически для всех отраслей промышленности. Наше оборудование может использоваться для обеспечения технологических процессов глубокой вытяжки, горячей и холодной штамповки, для прессования спецвеществ. Выпускается широкий модельный ряд прессов для изготовления изделий из реактопластов, резины и других неметаллических материалов. Также востребован модельный ряд прессов для запрессовки, выпрессовки, правки и калибровки изделий. Предлагаем прессы, обрабатывающие вторичное сырье, калибровочные грануляторы, прессы-вулканизаторы, прессы для пакетирования асбеста. Есть отдельные линейки гидравлических прессов, предназначенных для ремонта и обслуживания железнодорожных составов.

Любой наш пресс можно встроить в автоматизированные производственные комплексы заказчика.

Оборудование в стандартном исполнении предназначено для эксплуатации в климатических условиях средней полосы России и северных регионов, также можем изготовить прессы для тропического климата.

На предприятии реализован полный цикл производства, то есть на входе мы получаем сырье и комплектующие, а выдаем готовый продукт.

Компания также оказывает широкий спектр услуг по ремонту прессового оборудования, включая сервисное обслуживание и капитальный ремонт.

В 2023 г. завод отмечает 70-летний юбилей. С какими достижениями подходите к этой дате?

Надо отметить, что в 1953 г. наше предприятие было отраслевым по проектированию и изготовлению гидравлических прессов усилием до 630 т. Многие проекты в дальнейшем передавались на заводы в других городах для организации серийного запуска. На нашем предприятии заложен большой технический, кадровый и научный потенциал.

Сегодня завод — одно из немногих российских предприятий, имеющих возможность спроектировать и самостоятельно изготовить кузнечно-прессовое оборудование, соответствующее современным требованиям. Мы значительно расширили усилие изготавливаемых нами прессов и имеем возможность производить прессы усилием до 4 тыс. т.

Если говорить об экономических показателях, то к концу 2022 г. объемы выпускаемой продукции значительно увеличились. Это позволило нам заняться модернизацией производственных мощностей, планировать выпуск новых изделий. Количество сотрудников увеличилось в два с половиной раза, так как возрос круг решаемых задач, появилось новое оборудование.

Отмечу также, что последние два года у нас в приоритете было производство специальных прессов для сложных и отчасти уникальных технологических процессов. Причины эксклюзивности многих проектов обусловлены развитием отечественной промышленности. Предприятия осваивают новые направления деятельности, им требуется оборудование, обладающее иным спектром характеристик, нежели серийные изделия. Так, назову разработку оборудования для изотермической штамповки, в этом направлении нами освоены усилия от 250 до 1600 т. Также мы спроектировали целую линейку объемных по комплектации горячештамповочных комплексов. В ближайших планах — изготовление большого количества прессов для реактопластов, холодной штамповки и различных прессов во взрывозащищенном исполнении.

Как отмечена работа завода?

Завод «Гидропресс» является обладателем престижных национальных наград, лауреатом премий. Сред них награда «Российского Национального Олимпа», диплом «Золотой запас Отечества — 21 век», Золотая грамота мецената с занесением в «Золотую книгу нации», медаль «За заслуги в укреплении конкурентоспособности России», Национальная премия «Медаль трудовой славы им. П. А. Столыпина».

В интервью нашему журналу два года назад вы говорили о планируемых разработках нового ряда гидравлических прессов для нужд РЖД. Удалось выпустить данную продукцию на рынок?

По этой тематике выполнены НИОКР. Результаты и нас, и заказчика удовлетворили. Договоры на поставки прессов для нужд РЖД находятся на этапе согласования. Это оборудование интересно тем, что в России его больше никто не производит. Однако узкая специализация не позволяет вывести его на широкий рынок.

Вы также планировали проектирование и изготовление нового оборудования для формоизменения обсадных и компрессорных труб. Как обстоят дела на этом направлении?

Это оборудование изготовлено и отгружено заказчику — подразделению ПАО «ТМК». Потребность в нем достаточно высока. К настоящему времени разработано несколько модификаций таких прессов, в том числе и с большими усилиями, чем было предусмотрено первоначальным заказом. Сейчас мы ведем переговоры о поставке этого оборудования Таганрогскому и Выксунскому металлургическим заводам.

На заводе проводили НИОКР по разработке оборудования для высокого обезвоживания кека, а также велись дополнительные разработки по оборудованию для прессования специальных веществ. На каком этапе находятся разработки данного оборудования?

В настоящее время НИОКР по разработке оборудования для высокого обезвоживания кека еще не закрыты. Они выполняются на производственной базе нашего заказчика. Изготовлены испытательные модели прессов, сейчас производится их доработка.

Что касается оборудования для прессования специальных веществ, в настоящее время оно очень востребовано, особенно во взрывозащищенном исполнении.

Еще в советские годы нами был создан автоматизированный комплекс для этих видов работ. Сейчас мы его доработали и модернизировали, обеспечили современной компонентной базой.

Заказчикам поставлено уже пять таких комплексов. Еще три находятся в производстве.

Сейчас готовим документацию для участия в программах Фонда содействия инновациям с целью получить гранты на продвижение оборудования, по которым мы провели НИОКР, как на инновационную продукцию.

Как повлияли события 2022 г. на рынок гидравлических прессов и деятельность завода?

Они повлияли не только на наш рынок, но и на другие. Снизились объемы поставок зарубежных изделий в Россию. Оборудование, произведенное на нашем заводе, тоже не может быть поставлено за границу без специального разрешения Минпромторга. В то же время на него втрое увеличился спрос внутри России. Завод загружен работой.

Как и для многих предприятий, для нас стал недоступен большой ряд комплектующих европейского производства. Оказались в дефиците командные контроллеры, насосы пропорционального давления, некоторые виды распределительных клапанов. Эти проблемы целенаправленно решаем.

Аналоги насосов бренда Parker ищем через Агентство по технологическому развитию, оказывающее содействие в приобретении современных отечественных и иностранных технологий российскими компаниями. Активно работаем в этом направлении: составлено техническое задание, определены потребности до 2025 г. Надеемся, что поставщик насосов пропорциональной гидравлики для российского рынка будет найден.

Проблему дефицита распределительных клапанов и некоторых других комплектующих решили, организовав собственное производство этих изделий.

Расскажите о самых значимых проектах, которые были реализованы за последние два года.

Мы работаем с разными компаниями, так как нет такой отрасли промышленности, где не понадобился бы гидравлический пресс. Все проекты для нас так или иначе значимы. Многие предприятия государственных корпораций «Ростех», «Роскосмос», «Росатом» являются нашими заказчиками. Успешно выполняли заказы для нужд ОАО «РЖД», ПАО «ТМК», АО «КТРВ» и многих других.

Какие преимущества и отличия завода способствуют росту клиентского портфеля?

Мы придерживаемся выгодной для заказчика ценовой политики. Проанализировали перечень комплектующих, которые критически влияют на наше производство, исключили оттуда дорогой европейский импорт, нашли поставщиков на азиатских рынках. Там цены ниже, но по качеству их продукция не уступает европейской.

Сроки исполнения заказов у нас оптимальнее, чем у многих других производителей.

Наличие собственного конструкторского бюро помогает производить оборудование с характеристиками, наиболее полно отвечающими потребностям конкретного заказчика. Можем внести в конструкцию изменения, которые не могли быть учтены на этапе составления технического задания. В процессе проектирования плотно контактируем с клиентом, чтобы изготовить то оборудование, которое ему действительно необходимо.

Какие направления деятельности планируете развивать в приоритетном порядке?

Работаем над созданием производства кузнечно-прессового оборудования с усилием до 10 тыс. т. Сейчас наш потолок — 4 тыс. т. На российском рынке нет производителей, которые могли бы изготавливать такие прессы. До санкций их поставляли из-за рубежа. Хотим занять эту нишу. Федеральные и региональные власти оценили эти планы положительно. Уверен, что все намеченное будет реализовано.

ИКП «ГИДРОФАБ»

НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ГИДРАВЛИКИ В РОССИИ

Инженерно-конструкторское предприятие «ГИДРОФАБ» (г. Санкт-Петербург) проектирует и изготавливает гидравлическое оборудование, применяемое в различных отраслях. Главной особенностью предприятия является нестандартный подход к производству изделий и оборудования, необходимых клиенту в его сложных производственных задачах. «Наша команда ориентирована на поиск надежных, простых и выгодных клиентских решений, понимание проблем и актуальных задач на производстве», — говорит генеральный директор компании Геннадий Максимов.

Почему вы решили заниматься такой столь специфичной сферой, как гидравлика?

С самого детства я интересовался различными механизмами, любил выяснять, как они устроены и работают. На какое-то время моим хобби стали мотоциклы, это увлечение перенес во взрослую жизнь, плотно связав ее с техникой.

В 2013 г. окончил авиационный институт по специальности «гидравлические машины и гидроприводы». Это позволило получить теоретические знания, которые быстро применил на практике, поработав в гидравлической отрасли. Осознав все минусы и плюсы промышленников в России, начал задумываться о пути самостоятельного гидравлиста. В 2017 г. основал компанию «ГИДРОФАБ», определив для себя, что она будет специализироваться на решении нестандартных задач гидравлики.

Какие изделия, оборудование выпускает компания сегодня?

В наш профиль производства входят гидравлические испытательные стенды для тестирования различных изделий на герметичность, прочность, долговечность, стойкость к разрушению. Важно отметить, под каждый испытательный стенд создаем индивидуальное программное обеспечение и кастомизируем его под производственные задачи клиента. Мы производим стенды на промывку и опрессовку гидравлических приводов и аппаратов, гидравлические станции от 16 до 400 МПа, в том числе автономные мобильные станции с приводом от бензинового, дизельного двигателя, а также от вала отбора мощности (ВОМ) трактора, гидростанции с мультипликаторами высокого давления, работающие на специальной жидкости ПГВ, других водно-гликолевых растворах, гидрокомпоненты с рабочим давлением 700 бар: гидронасосы, распределители, клапаны, плиты.

Также наше предприятие предлагает гидравлическое оборудование в аренду.

По демонтажу муфт, шестерен валов методом гидрораспора мы смогли заместить ушедшую с рынка шведскую компанию SKF, которая была лидером в России по оказанию данной услуги.

На предприятиях каких отраслей или направлений деятельности востребована нестандартная продукция в гидравлике?

Выделяются две группы наших основных клиентов. Первая — предприятия, которые расширили свою производственную линейку, и им необходимо провести гидравлические испытания нового оборудования (продукции) на герметичность, плотность и разрушение.

Вторая группа — компании, уже имеющие устойчивые решения по гидравлике, но они обновили свою продукцию, вывели ее на иной уровень технологичности, автоматизировали, ввели

роботы-манипуляторы. Так как в их бизнес-систему добавились новые технологические операции, возникает потребность в нестандартных решениях для производства. Мы их анализируем, предлагаем решение и воплощаем в металле.

Работаете только под заказ?

Компания действует уже седьмой год. За это время сформировалась линейка серийной продукции, которая активно предлагается клиентам. Однако, повторюсь, наша специализация — производство нестандартного гидравлического оборудования на заказ. Поэтому наша производственная площадка разделена на два участка.

С чем связано такое разделение?

Практика показала, что производство стандартных и нестандартных изделий лучше разделить, так как есть отличия в технологических процессах. На так называемой нестандартной площадке мы делаем гидравлические стенды, которые всегда индивидуальны и изготавливаются под задачи клиента, поэтому наше производство оснащено дополнительной оснасткой, имеет испытательный участок.

На участке серийной продукции производим гидравлические насосные станции, гидравлические компоненты. С 2022 г. начали выпуск гидрокомпонентов, рассчитанных на работу при давле-

нии до 700 атм. Это наши собственные разработки.

Расскажите о наиболее значимых проектах, которые были реализованы специалистами компании.

Проектов было достаточно много, выделю наиболее интересные с точки зрения реализации.

Комплекс гидрооборудования, которое позволяет поднимать и фиксировать на высоте 500–2500 мм отдельные конструкции и даже целые здания. Оно использовалось при реконструкции объектов культурного наследия регионального значения «Комплекс построек чулочно-трикотажной фабрики В. П. Керстена» в Санкт-Петербурге.

По заказу санкт-петербургской компании «Название скрыто» изготовили маслостанцию с двигателем внутреннего сгорания, которая обеспечивает рабочей жидкостью гидрооборудование для прокладки труб методом продавливания в грунте.

Научно-производственный центр «Прогресс» в Омске заказал установку для испытаний гидронагружения изделий, в том числе корабельных. Она позволяет проверить герметичность и прочность изделий, работающих при давлении от 0,01 до 700 кг/см^2 в таких рабочих средах, как вода, масло, гидравлическая жидкость, ПГВ.

Упомяну также проект, который в итоге трансформировался в полноценный испытательный комплекс. Первоначально клиент запросил изготовить насосную станцию. Когда мы ее сделали, клиент пересмотрел свои процессы, и ему требовался испытательный стенд с барокамерой, в которой имитируется работа изделий на глубине 3,5 км. В конечном итоге получилась испытательная установка, упакованная в 20-футовый контейнер, в которой можно испытывать несколько типов изделий. Сейчас наши технические специалисты составляют программу методики испытаний для этой лаборатории с последующей ее аттестацией.

Чем ваша компания отличается от других производителей гидравлического оборудования?

Нестандартный и новаторский подход — наш стиль работы, подчеркивающий внимание к деталям. Инженерно-конструкторское предприятие «ГИДРОФАБ» — это, скорее, образ жизни, требующий постоянного вовлечения в производственные процессы наших клиентов. Для меня это важно в первую очередь.

Мы решаем сложные и нестандартные гидравлические задачи, используя зарекомендовавшие себя способы и приемы. Уделяем достаточное внимание деталям и еще раз деталям. Имеется в виду деталь как изделие с душой, а ее винтик — как значимая и важная часть реализуемого проекта. В результате наша продукция получается простой, надежной и, повторюсь, нестандартной.

При поиске инженерно-конструкторских решений всегда думаем о выгоде для клиента. Ради этого совершенствуем бизнес-процессы, управление брендом и создаем рабочую среду, в которой уважают каждого специалиста и ценят его вклад в общее дело.

На сайте компании указано, что вы сотрудничаете с именитыми зарубежными брендами. Это сотрудничество сохранилось после введения антироссийских санкций?

Сотрудничество сохранилось, но санкции, конечно же, повлияли на нашу деятельность. Из-за сложных цепочек поставок компонентов увеличились сроки реализации проектов. Если раньше в работе над проектом мы могли использовать зарубежные стандартные решения, зная, что без проблем можем найти импортные комплектующие, то сейчас сначала формируем виртуальный образ решения, а затем максимально его проверяем на реализуемость. В некоторых ситуациях приходится ограничивать функционал разрабатываемых изделий в сравнении с тем, что мы конструировали раньше. Страдают в такой ситуации в первую очередь клиенты.

Каким вы видите текущий российский рынок гидравлического оборудования для своей компании?

Компания уверенно развивается и, несомненно, будет лишь укреплять свои позиции на рынке. Несмотря на экономические сложности, в России по-прежнему немало предприятий, нуждающихся в обновлении, модернизации гидравлических систем и автоматизации производства в целом. Постоянное сотрудничество с клиентами и накопленный опыт позволили нам создать целый комплекс решений, востребованных у российских промышленников. Получается некая коллаборация решений, всегда дающая в итоге нужный результат.

Тем не менее наша компания не стоит на месте. Планомерно расширяем производственные мощности, повышаем знания и улучшаем профессиональные навыки наших специалистов.

Не так давно начали популяризировать гидравлику, открыв площадку на Youtube. Основная цель — помочь нашим клиентам понять гидравлику на простом и ясном языке.

ЙИЛМАЗ РУС

ПОСТАВКИ ПРИВОДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НАПРЯМУЮ ОТ ТУРЕЦКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Компания «Йилмаз Рус» специализируется на прямых поставках редукторов, электродвигателей и другого оборудования турецких производителей. В феврале 2023 г. предприятие отметило 10-летие своей работы на российском рынке. За эти годы оно вошло в число лидеров среди поставщиков турецкого оборудования для отечественной промышленности. Об ассортименте продукции, ее достоинствах и особенностях деятельности компании рассказывает генеральный директор Илхами Учкун.

Ваша компания 10 лет является официальным дистрибьютором турецкого производителя YILMAZ REDUKTOR. Расскажите о нем.

Завод YILMAZ REDUKTOR специализируется на производстве приводного оборудования с 1958 г. Предприятие всегда использовало передовые технологии своего времени, в цехах осуществлялся строгий контроль качества выпускаемой продукции. Эти факторы позволили заводу довольно быстро стать лидером в данной сфере промышленности. Лидерские позиции он сохраняет и сегодня. Выпускаемые им редукторы и мотор-редукторы завоевали доверие многочисленных клиентов из разных отраслей промышленности. За 65 лет фирма стала одним из ведущих производителей приводного оборудования не только на Балканском полуострове, но и в мире. Она успешно конкурирует с аналогичными предприятиями Европы. При этом во многих случаях конструкторские решения, качество продукции, сроки исполнения заказов оказываются лучше, чем у европейских производителей.

Отмечу, что YILMAZ REDUKTOR — группа компаний. У нее три направления деятельности: завод по производству редукторов, производство электродвигателей и литейный цех. Предприятие по изготовлению электродвигателей ELK Motor было основано в 2010 г. Литейный цех использует свои мощности на 80% для изготовления редукторов, мотор-редукторов, электродвигателей и на 20% — для производства изделий сторонних производителей. Таким образом, на предприятии реализован полный цикл производства: на завод поступает руда, а оттуда выходят готовые изделия.

За 65 лет фирма стала одним из ведущих производителей приводного оборудования не только на Балканском полуострове, но и в мире.

Кроме того, в цехах работают автоматизированные и роботизированные производственные линии, полностью исключающие влияние человеческого фактора и позволяющие получать изделия стабильно высокого качества. Примечательно, что на заводе установлено оборудование, которое может себе позволить не каждый европейский производитель. Оно им просто не по карману.

Какой ассортимент редукторов и мотор-редукторов предлагаете российским предприятиям?

Поставки редукторов и мотор-редукторов являются основным направлением нашей деятельности и составляют около 90% объема предлагаемой продукции. Около 10% приходится на поставки комплектующих и прочего дополнительного оборудования тоже турецкого производства.

Мы предлагаем общепромышленные, индустриальные и специальные редукторы. В первую группу входят изделия, которые могут работать как на крупных, так и на малых предприятиях. Здесь представлены соосные, цилиндрические, коническо-цилиндрические, червячные редукторы в различных монтажных исполнениях, а также с электродвигателем и без него.

В группу индустриальных входят планетарные редукторы, цилиндрические, коническо-цилиндрические в различных монтажных исполнениях, а также с электродвигателем и без него.

Группа специальных редукторов представлена изделиями для кранов (привод подъемных барабанов), смесителей, ленточнопильных станков, экструзионных установок, конвейеров, бетономешалок, подъемников и другого оборудования.

Чем производитель подтверждает качество выпускаемой продукции?

Что касается производства, то обработка металла для изготавливаемых изделий производится на станках ЧПУ, что гарантирует ее высокую точность. Контроль качества на каждом этапе осуществляется на современном компьютерном оборудовании. Сборку агрегатов выполняют квалифицированные специалисты с большим опытом работы. Готовые изделия проверяются с помощью тестовых запусков. Клиент получает технику, которую не нужно настраивать. По желанию заказчика изделия могут быть окрашены в любой цвет из каталога RAL.

Ну и, конечно же, завод YILMAZ REDUKTOR имеет все необходимые сертификаты качества на свою продукцию.

Поставщики минимизируют сроки выполнения заявок за счет объемных складских запасов. Что у вас на складе?

У нас нет склада. Особенность предприятия YILMAZ REDUKTOR в том, что оно выполняет индивидуальные заказы кли-

ентов. Вероятность того, что новый клиент закажет точно такой же редуктор, какой мы изготовили для предыдущего покупателя, неимоверно мала. Поэтому нет смысла строить или арендовать складские помещения.

Каким образом выдерживаются краткие сроки поставок?

Сроки поставок в сравнении со сроками, которые сейчас установились для поставок продукции по схемам параллельного импорта европейских производителей, действительно короче в два-три раза. Связано это с тем, что у нас до мелочей отработана логистика, а производство не завязано на сторонних поставщиков литья, доля которого высока в любом редукторе или электродвигателе.

Отмечу также, что до февраля 2022 г. цены на нашу продукцию были на 20–40% ниже, чем у европейских производителей. Сейчас разница стала еще больше. Без ложной скромности скажу, что наши цены — самые низкие в сравнении с конкурентами, работающими в странах СНГ.

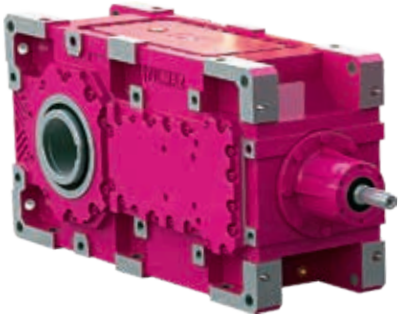
Компании каких отраслей промышленности приобретают ваши изделия?

Если перечислять все организации, которым мы поставляем продукцию, не хватит журнальной площади, на которой размещена эта публикация. Нашу продукцию потребляют как малые производства, так и крупные компании, которые принято называть системообразующими.

Среди наших заказчиков гигант алюминиевой отрасли «Русал», крупнейшая металлургическая и горнодобывающая компания «Евраз», ведем переговоры с «Газпромом» и «Норильским никелем».

Как работаете с клиентами — напрямую или через дилеров?

Мы являемся единственным официальным авторизованным дистрибьютором завода YILMAZ REDUKTOR в России. Но у нас есть своя сеть субдилеров. Наши представители работают в центральных и южных регионах России, а также на Кузбассе. Места их дислокации определяются наличием потенциальных потребителей приводного оборудования. Например, на Кузбассе много горнодобывающих и горно-обогатительных комбинатов, у которых потребность в предлагаемой нами продукции очень высока.



Мы поддерживаем дружеские отношения со всеми клиентами, поставщиками и партнерами. Но прежде, чем заключить договор с заказчиком, собираем о нем информацию. Если узнаем, что он не всегда своевременно оплачивает поставки, то на первых порах будем работать с ним только по предоплате. Если «биография» клиента не имеет подобных темных пятен, предложим разбивку оплаты, если он в ней нуждается.

В качестве еще одной особенности работы нашей компании с клиентами назову гарантийное и постгарантийное обслуживание, включающее в себя поставку любых запчастей и комплектующих.

В расширении дилерской сети заинтересованы?

Мы работаем над расширением дилерской сети, но партнеров подбираем осторожно. Предложений о сотрудничестве поступает немало, однако не все кандидаты готовы выполнить наши требования. Главное из них — торговать только нашей продукцией. Мы открыты к диалогу с компаниями, которые желают работать вместе с нами. Если обратятся, обсудим все условия и нюансы, в кратчайшие сроки дадим ответ.

В чем главные отличия вашей компании?

Наша компания тоже является семейным бизнесом. Старший сын Денис исполняет обязанности заместителя генерального директора, с ним можно обсудить любые операционные, финансовые и срочные вопросы, младший Даниил — исполнительный директор, к нему можно обращаться по всем вопросам, которые связаны с коммерческим предложением. Между нами нет никаких тайн, относящихся к коммерческой деятельности. Я полностью доверяю сыновьям, они мне тоже.

Сыновья — профессионалы своего дела, и даже крупнейшие контрагенты редко обращаются ко мне, решая абсолютное большинство вопросов через них.

Формат семейного бизнеса позволяет исключить проволочки и бюрократию в работе компании. Если появляются некие вызовы, мы честно и открыто обсуждаем их и оперативно принимаем решение. В результате бизнес устойчиво развивается, несмотря на разного рода сложности.

Каких показателей планируете достичь в нынешнем году?

В прошлом году товарооборот компании составил около 1,8 млн евро. За январь и неполный февраль нынешнего года мы уже вышли на отметку в 1,3 млн евро. Поэтому планы на конец года — дойти до показателей 5–7 млн евро.

Конечно, мы отдаем себе отчет в том, что такой результат в определенной степени обусловливается уходом с российского рынка европейских брендов, клиенты были вынуждены искать новых поставщиков. Но мы тоже не сидим без дела, ожидая, когда покупатели к нам придут, а активно позиционируем себя на рынке.

Например, приглашали на завод представителей крупных компаний, с которыми сейчас сотрудничаем. Все они выражали свое восхищение уровнем организации производства. Звучали даже такие комментарии: «Это космос!»

Мы двигаемся вперед медленными шагами, но уверенно. В облаках не витаем. Выйти на уровень 5 млн евро в нынешнем году — вполне реальная задача. Если же осилим уровень в 7 млн евро, будем считать это бонусом за нашу активную работу.

КОМПАНИЯ PLOT

ПЛОТ
СТАНКОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

ТОКАРНЫЕ И ФРЕЗЕРНЫЕ СТАНКИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

После ухода многих зарубежных производителей станков с российского рынка цены на импортное оборудование, включая китайскую продукцию, значительно выросли. В этой ситуации перед отечественным станкостроением открылись большие перспективы. В этом убежден соучредитель компании PLOT Семен Романов. Он рассказал, что всего за год это предприятие, специализирующееся на производстве фрезерных и токарных станков с ЧПУ, увеличило производственные площади в два раза. В январе 2023 г. компания заключила крупные контракты с производителями, выполняющими работы в рамках гособоронзаказа. Кроме того, в настоящее время предприятие находится на финальной стадии включения своих станков в формируемый Минпромторгом Реестр промышленной продукции, произведенной на территории РФ. Семен Романов подробно рассказал о текущей деятельности компании PLOT.

В нынешних экономических условиях некоторые предприятия сворачивают мощности, а вы, напротив, расширяетесь. С чем это связано?

За последний год количество заказов значительно выросло. В настоящее время наш станкостроительный завод, который располагается в Одинцовском районе Подмосковья, обеспечен контрактами на восемь месяцев вперед. Для того чтобы как можно быстрее их исполнить и заключить новые, необходимо увеличение производственных цехов. Поясню: фактически половина времени, которое уходит на создание станка, тратится на производство станины и других узлов. Но если изготавливать узлы и основания заранее, срок производства сократится вдвое.

Повышенный спрос в целом связан с тем, что на фоне удорожания и европейской, и азиатской продукции мы становимся все более конкурентоспособными. Качество наших станков не хуже, а во многих случаях и лучше импортных, а затраты на производство и логистику гораздо ниже. Это сказывается на ценах для конечного потребителя.

Мы сравнили стоимость станков компании PLOT с китайскими аналогами и выяснили, что наше оборудование в среднем обходится на 50–60% дешевле.

Насколько дешевле ваши станки?

Мы сравнили стоимость станков компании PLOT с китайскими аналогами и выяснили, что наше оборудование в среднем обходится на 50–60% дешевле. При этом мы делаем все возможное для того, чтобы не повышать цены. Когда клиенты узнают, что мы производим то же самое, что они хотели купить за рубежом, но только за гораздо меньшие деньги, они обращаются именно к нам. Тем более что мы обеспечиваем полное сервисное обслуживание.

Какие компании составляют круг ваших новых заказчиков?

Появляется все больше крупных заказчиков из числа акционерных обществ, а также предприятий ОПК, исполняющих контракты по гособоронзаказу. Они не хотят зависеть от импортных станков и комплектующих, и, если находят среди российских компаний тех, кто готов произвести соответствующую их требованиям продукцию, с радостью сотрудничают с ними.

Востребована наша продукция и у производителей сегмента малого и среднего бизнеса. Число новых заказчиков из МСБ постоянно растет, поскольку наши станки оптимально подходят им по соотношению цены и качества.

Расскажите о станках, которые вы в настоящее время производите.

Долгое время мы были сосредоточены на создании фрезерных станков. В настоящее время предлагаем три основные модели — VGI-322, VGI-462 и VGI-1056. Самым востребованным фрезерным обрабатывающим центром является VGI-462. Он универсален, поскольку позволяет обрабатывать мелкие детали серийно, а также детали средних размеров мелкосерийно. Для серийной обработки небольших деталей подходит VGI-322, а для крупногабаритных — VGI-1056. Прекрасные технические возможности наших фрезерных станков уже хорошо известны постоянным заказчикам и многим участникам рынка.

С 2022 г. ассортиментный ряд нашей продукции пополнился тремя моделями токарных станков. Они были представлены на выставке «Металлообработка 2022» и получили хорошие отзывы. Все они могут широко использоваться в инструментальном производстве, а также в производстве деталей, штампов и пресс-форм. Такие станки подходят для обработки закаленных, высоколеги-

рованных жаропрочных сталей и чугуна, а также сплавов титана и нержавеющих сталей в различных отраслях промышленности, включая авиационную и автомобильную.

Какие технические особенности ваших токарных станков хотели бы отметить?

Токарно-фрезерные обрабатывающие центры LVGI-200, LVGI-250 и LVGI-160 предназначены для силовой обработки металлов с повышенной точностью деталей типа тел вращений: валов, осей, фланцев, колец и т.д. Их особенность — сочетание высокой жесткости наклонной конструкции станины, мощного привода шпинделя и роликовых направляющих качения. Станки успешно осуществляют силовое резание с чистовой обработкой стальных деталей в закаленном состоянии с твердостью до 58 HRC. При этом обеспечивается высокая точность по квалитету 7 и шероховатость по классу 8–9.

Все наши токарные станки оснащены системой ЧПУ, которая включает в себя в базовой комплектации ЧПУ CNC-11 Titanium и сенсорный LCD-монитор. Система полностью российского производства и совместима с постпроцессорами FANUC, благодаря чему никаких проблем с ее вводом в эксплуатацию или переобучением сотрудников не возникает. Кроме того, станки имеют кабинетную защиту. Она представляет собой полностью закрытую зону обработки, в том числе верхнюю защиту корпуса, которая предотвращает разбрызгивание охлаждающей жидкости в зоне резания.

Конструктивные особенности станков гарантируют их стабильность и жесткость, что делает возможным проведение тяжелой обработки всех видов металлов. Компоненты станины производятся нами из полимербетона по собственной технологии и чертежам.

Почему вы используете именно полимербетонные станины?

Полимербетон обеспечивает высокие виброгасящие свойства станины, которые превышают аналогичные показатели чугуна в шесть-восемь раз. Этот фактор позволяет значительно уменьшить шероховатость поверхности на обрабатываемых деталях. Кроме того, режущие кромки инструментов изнашиваются медленнее, что сказывается на себестоимости. Низкий коэффициент температурного расширения полимербетона позволяет сохранять точность станка в гораздо более широком, чем у чугуна, температурном диапазоне. К тому же себестоимость полимербетона ниже, чем чугуна, что удешевляет процесс производства станка.

По данным экспертов, в настоящее время спрос на российские станки значительно превышает предложение.

Какие планы в вопросе совершенствования технологий и создания новинок вы строите?

В будущем нам бы хотелось вывести на рынок несколько моделей пятиосевых фрезерных станков. Наше конструкторское бюро давно ведет их разработку. Более того, опытно-конструкторские испытания уже завершены, получены положительные результаты.

Считаете ли вы, что санкции придали станкостроительной отрасли импульс для развития?

Безусловно, это так. Я принимал участие в рабочей группе Минпромторга в рамках разработки федеральной программы поддержки станкоинструментальной отрасли. По данным экспертов, в настоящее время спрос на российские станки значительно превышает предложение. Обеспеченность рынка находится на минимальном уровне, и фактически пока отечественные производители не покрывают даже 10% спроса. Поэтому сейчас правительство начало уделять большое внимание развитию отрасли,

что не может не радовать. Я был приятно удивлен, когда увидел в списке участников рабочей группы представителей многих производственных предприятий. Действительно, ситуация в стране требует для принятия правильных решений привлечения не теоретиков, которые никогда не видели реального производства, а практиков с большим опытом работы. Со своей стороны компания PLOT, как, я уверен, и многие другие производители, готова содействовать государству в вопросе выработки эффективных решений и полностью поддерживает тренд на развитие российского станкостроения.

В чем еще вы видите позитивную динамику в отрасли?

Позитивная динамика в плане импортозамещения в станкостроении видна и по тому, что в формируемый сейчас Минпромторгом Реестр промышленной продукции, произведенной на территории РФ, вошли многие станкостроительные предприятия. Наша компания находится на завершающей стадии оформления сертификатов для включения в реестр. Этому предшествовала работа на протяжении года с Торгово-промышленной палатой РФ. Критерии отбора очень жесткие: для получения сертификатов необходимо, чтобы все используемые материалы и комплектующие, включая металлы, были произведены на территории России. Наши станки и фрезерной, и токарной группы этому требованию полностью соответствуют. Практически никакой зависимости от импортных материалов и технологий мы не имеем и считаем это своим большим достижением.

КОСТРОМА-МОНОЛИТ

Компания «КОСТРОМА-МОНОЛИТ» занимается производством мобильных расточно-наплавочных станков, а также проектированием и созданием уникального промышленного оборудования по техническому заданию заказчика. Благодаря команде высококвалифицированных инженеров предприятие способно решать сложные технические задачи. О деятельности компании мы беседуем с генеральным директором Вячеславом Буровым и инженером Алексеем Сергеевым.

Расскажите об истории создания вашего предприятия.

История нашего предприятия началась в 2013 г. с производства оборудования для изготовления пенопласта. Это были автоматизированные линии, которые включали в себя весь спектр устройств, необходимых для превращения гранулированного сырья в конечный продукт. Позже мы разработали автоматические формы для производства несъемной опалубки, применяющейся при строительстве частных домов. Параллельно развивалось строительное направление, были разработаны проекты домов с применением несъемной опалубки. Ввиду особенностей рынка недвижимости в нашем регионе данная технология строительства оставалась не востребованной. Объекты были, но их количество не соответствовало нашим амбициям, поэтому в стратегии развития предприятия основной упор мы сделали на производство оборудования.

Мы начали разрабатывать и изготавливать уникальное оборудование по техническому заданию заказчиков. Со временем опыт в его проектировании и изготовлении накапливался, увеличился не только штат инженеров и рабочих, но и станочный парк. Мы смогли создать замкнутый цикл производства от лазерного раскроя листового металла до полимерной окраски готовых деталей. В данный момент основным направлением нашей деятельности является производство мобильных расточных станков. Это направление выбрано случайно, возникла необходимость решения своих задач. Мы провели анализ рынка, проделали конструкторскую работу, получили первые образцы, запустили оборудование в серийное производство.

Какие станки на сегодняшний день выпускает «КОСТРОМА-МОНОЛИТ»?

Мы производим мобильные расточно-наплавочные станки под торговой маркой «СМР-400». Изготавливаем несколько моделей станков от базового до профессионального уровня — «СМР-400 Стандарт», «СМР-400 Механик», «СМР-400 Мастер». Станки обладают разными возможностями, производительностью и комплектацией.

В чем преимущество вашего оборудования перед аналогами?

Наши станки хорошего качества изготовления, имеют высокую производительность, просты в освоении. Многие детали мы производим сами, у нас большой объем комплектующих на складе, благодаря этому мы можем оказать быстрое и качественное сервисное обслуживание. Наши станки самые доступные на рынке.

В каких отраслях промышленности может использоваться ваше оборудование?

Мобильные расточно-наплавочные комплексы используются для восстановления изношенных отверстий при ремонте дорожно-строительной, карьерной и сельскохозяйственной техники любых типов. Данные расточно-наплавочные станки совмещают в себе функции расточки и наплавки, что позволяет восстанавливать изношенные отверстия в номинальный размер без использования ремонтных втулок. Основными преимуществами такого станка являются его универсальность, мобильность и простота использования, что позволяет производить ремонт в полевых условиях.

Есть ли у вашей компании какие-либо ноу-хау, патенты?

У нас имеется патент на изобретение автоматического мобильного ротационного наплавочного устройства.

В его основу положена техническая задача, заключающаяся в необходимости восстановления изношенных цилиндрических поверхностей на деталях экскаваторов, погрузчиков и любой другой строительной техники путем ротационной автоматической наплавки слоя металла в любых полевых условиях. Например, восстановление поверхности изношенных отверстий в стрелах экскаваторов, погрузчиков.

Расскажите о вашем производстве, используемых технологиях и оборудовании.

В нашем распоряжении станки лазерной резки листового металла, станок для гибки листового металла, токарные и фрезерные обрабатывающие центры с ЧПУ, универсальные токарные и фрезерные станки. Также много дополнительного оборудования.

Работает ли ваша компания с регионами России, ближним и дальним зарубежьем? Назовите наиболее значимых для вашей компании клиентов.

Мы продаем станки на всей территории РФ, также в страны СНГ. Были поставки в Индию. Выбор в пользу нашего оборудования сделала компания «АЛРОСА».

Какое сервисное обслуживание оказывает «КОСТРОМА-МОНОЛИТ»?

Гарантия на наше оборудование составляет два года. Сервисное обслуживание и ремонт мы проводим у себя на производстве в Костроме. Транспортные издержки в гарантийный период берем на себя.

Повлияла ли внешняя ситуация на вашу деятельность, в частности, на приобретение комплектующих для вашего оборудования?

Ситуация для нас изменилась в положительную сторону. Импортные станки стали недоступны по цене. Нам приходится покупать некоторые комплектующие в Китае, но с этим у нас нет проблем.

КРАСТЕХМАШ

ПОВОРОТНЫЕ СТОЛЫ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ СТАНКОВ

В конструкции поворотно-делительных столов Atlas производства красноярской компании «КрасТехМаш» применено множество инновационных решений, благодаря которым эти устройства способны выполнять широчайший спектр задач в металлообработке. О возможностях данных изделий рассказывает генеральный директор предприятия Антон Секерин.

Как возникла идея создать многофункциональный поворотный стол?

Компания начинала свою деятельность в 2016 г. с производства оборудования собственных разработок для различных отраслей промышленности. Когда поняли, что операционных возможностей станочного парка не хватает, взялись за создание «под себя» новых моделей оборудования.

Идея конструирования автоматического поворотного стола пришла в ходе поиска ответа на вопрос, как превратить универсальный фрезерный станок в зуборезный, не прибегая к его оснащению сложными управляющими устройствами и без упрощения процесса обработки?

После нескольких лет напряженной работы получили результат — универсальный автоматический поворотно-делительный стол с уникальной запатентованной системой управления.

Каковы главные характеристики стола Atlas?

Автоматический поворотно-делительный стол Atlas SST-320 предназначен для управляемого вращения обрабатываемой детали. Управление осуществляется с планшета или смартфона с помощью канала беспроводной связи, что экономит рабочее пространство и материалы, так как не требует подведения к столу коммуникаций. Стол снабжен предустановленным ПО с интерфейсом на русском языке, сервоприводами, пневмотормозом.

Массивное основание из чугуна высокой прочности успешно гасит вибрации инструмента, возникающие при силовом резании и нарезании червячными фрезами. Вибрации уменьшает также увеличенный опорный подшипник, расположенный непосредственно на планшайбе, а не на шпинделе, как у аналогичных моделей.

Подключение стола к инженерным сетям предприятия не вызывает затруднений, так как в него встроен пневмотормоз и быстроразъемный пневмоштуцер.

Стол взаимодействует с любыми станками: универсальными и оснащенными ЧПУ, расточными, фрезерными, сверлильными, долбежными и другими. Возможности интеграции с системами ЧПУ уже заложены в конструкцию и выполняются по техзаданию оператора.

Стол может быть укомплектован синхронизатором — устройством для преобразования вращения инструмента в электронный сигнал. При помощи него контроллер стола с точностью до 0,001 ° в единицу времени анализирует положение и скорость инструмента. Синхронизатор необходим для работы червячными фрезами и нарезания шлицевых, эвольвентных и прочих соединений и зацеплений.

Предлагаем и другие сопутствующие товары: заднюю бабку, переходную планшайбу, патрон. Задняя бабка служит вспомогательной точкой опоры для габаритных и длинных деталей, одновременно выполняет роль гасителя вибраций.

Переходная планшайба упрощает процесс монтажа патрона на поворотном столе.

Патрон — фиксирующее устройство для деталей на столе, способствует быстрой смене заготовки.

Какие работы можно выполнять, используя поворотный стол?

Стол можно использовать для силового резания и для скоростной обработки металла. Он также значительно упрощает и ускоряет процессы механической обработки. Универсальность данного оборудования позволяет применять его в установках лазерной и плазменной резки.

Запатентованная технология Synchromatic®, являющаяся гордостью нашей компании, позволяет выполнять нарезание венцов, шестерен, шлицев, звездочек без применения зубофрезерных станков. Благодаря ей самый сложный прецизионный заказ можно выполнить на любом станке: универсальном, расточном, сверлильном.

Наши столы используют предприятия машиностроения и металлообработки, они работают на производствах комплектующих для нефтегазового сектора и в других отраслях промышленности.

В чем выгоды потребителя от приобретения стола Atlas?

Наши изделия надежны, точны в работе и стоят дешевле зарубежных аналогов.

Сроки исполнения заказа с момента получения заявки составляют четыре-пять недель.

Изделия отгружаем транспортными компаниями в любой регион России.

Оказываем техническую поддержку по запуску и эксплуатации стола, его интеграции с универсальными стойками управления ЧПУ и с закрытыми системами управления ЧПУ.

При разработке стола мы стремились создать максимально простой и в то же время функциональный инструмент, учитывающий опыт и предпочтения мастеров токарной и фрезерной обработки, которые работают на фрезерных станках, делительных головках, ручных поворотных столах.

Как можно приобрести стол Atlas?

Стол можно купить, обратившись непосредственно на завод по телефону, указанному на сайте, либо заполнив простую заявку, форма которой также размещена на сайте.

Другой вариант — связаться с нашим представителем в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Рязани, Ростове-на-Дону, Челябинске.

КУРС ПЕСКОСТРУЙ

РОССИЙСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АБРАЗИВОСТРУЙНОЙ ОБРАБОТКИ МЕТАЛЛА

Известный на рынке поставщик промышленного оборудования с более чем 30-летней историей ООО «Курс» предлагает качественное оборудование для пескоструйной обработки российского производства. Его портфолио насчитывает сотни проектов по снабжению объектов пескоструйными установками в сборе и в комплектах с сопутствующим оборудованием и расходниками. Компанию выгодно отличает от других действительно индивидуальный подход, а именно возможность изготавливать оборудование по техническим параметрам, заданным клиентом, в максимально сжатые сроки. Об этом и других преимуществах, актуальных предложениях рассказали генеральный директор «Курса» Светлана Ковенькова и начальник отдела продаж пескоструйного оборудования Андрей Зуев.

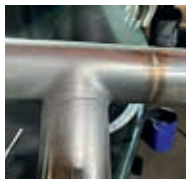
Ваша компания на рынке уже более 30 лет. Расскажите, с чего вы начинали.

С. К.: В начале 90-х предпринимательство только зарождалось. Хотелось попробовать свои силы в этой сфере, создать рабочие места, тогда «Курс» был задуман как вектор движения вперед. Многие замыслы нам удалось воплотить. Сначала мы сосредоточили свою деятельность на продаже высоковольтного оборудования для подстанций и до сих пор активно развиваем это направление.

В 2010 г. ассортимент пополнили промышленные аккумуляторные батареи и зарядные устройства для них от крупнейших российских заводов.

С 2016 г. открыли новое направление — поставку пескоструйного оборудования. С его помощью очищают от лакокрасочного покрытия, коррозии, шлифуют и обновляют изделия из металла, камня, стекла, дерева. В зависимости от выбранного вида абразива, настроек установки можно получить качественно другую текстуру изделия: сделать его шероховатым, матовым или получить идеально ровную поверхность с мягким блеском.

С 2016 г. открыли новое направление — поставку пескоструйного оборудования. С его помощью очищают от лакокрасочного покрытия, коррозии, шлифуют и обновляют изделия из металла, камня, стекла, дерева.



Какое оборудование вы предлагаете для решения этих задач?

А. З.: В каталоге представлены устройства пескоструйной обработки двух типов — аппараты и камеры. Они различаются габаритами, производительностью и другими техническими характеристиками. Аппараты используют преимущественно на улице или в обитаемых камерах дробеструйной обработки, они мобильны и транспортируются к любому объекту. Камеры стационарны и предназначены для цехов. Обработка изделий происходит непосредственно внутри кабины, где рабочая зона ограничена габаритами камеры.

Также у нас в ассортименте есть обитаемые камеры дробеструйной очистки. Камера представляет собой отдельно стоящий в цехе бокс, в котором оператор в полной защитной экипировке проводит очистку крупногабаритных изделий.

Помимо оборудования абразивоструйной обработки, мы предлагаем системы для сбора и рекуперации абразива, фильтры для очистки воздуха, средства индивидуальной защиты операторов (комбинезон, шлем, кислородный рукав, перчатки и т. д.), дизельные и электрические винтовые компрессоры, ресиверы, осушители сжатого воздуха и, конечно, комплектующие. Есть в ассортименте и линейка строительного оборудования — растворосмесители, бетонные тары, выносные площадки, инструмент для гибки арматуры и труб.

В прошлом году мы открыли свой интернет-магазин «Курс пескоструй» (kurs-peskostrui.ru), где все это оборудование представлено, где много технической информации о нем, фотографий, видеообзоров. Покупателям, как физическим, так и юридическим лицам, стало удобнее ориентироваться в наших предложениях, оформлять заказы, делать заявки.

Вернемся к оборудованию для пескоструйной обработки. Получается, что вы собираете полный пескоструйный комплект?

А. З.: Безусловно, с одним дробеструйным аппаратом или с одной камерой не получится организовать процесс пескоструйной обработки поверхности. Чтобы они работали, необходимо смонтировать пневматическую линию, включающую в себя, кроме собственно пескоструйного аппарата или камеры, сопутствующее оборудование и комплектующие. И таким образом, мы предлагаем клиенту готовый бизнес-проект.

Специалисты отдела продаж прекрасно знают функциональные особенности оборудования и подбирают готовые решения под технические задачи заказчика таким образом, чтобы все составляющие пескоструйного комплекта были технически совместимы, а производительность работы была максимально высокая. В общем, мы постарались сделать так, чтобы процесс выбора оборудования в нашей компании для заказчика был удобным, целесообразным, а результат — выгодным.

С какими производителями сотрудничаете?

А. З.: Мы работаем в тесном партнерстве с производственной компанией «Пневмостройтехника» и являемся ее официальным отделом продаж. Предприятие под своим брендом PST выпускает пескоструйные камеры и аппараты, системы для сбора и рекуперации абразивного материала, самоочищающиеся фильтры, а также строительное оборудование. Вся продукция PST сертифицирована. Пескоструйные установки изготавливаются по ГОСТу, проходят заводские испытания, каждая из них сопровождается соответствующей документацией.

Сотрудничаем с отечественными поставщиками комплектующих. Практически все товары из нашего ассортимента производятся в России, мы не зависим от импортных поставок, соответственно, нет и перебоев с комплектующими.

Стандартная продукция постоянно поддерживается в наличии на наших складах. Отгружаем без задержек в течение одного-двух дней. Работаем со всеми регионами России от Калининграда до Владивостока, а также со странами постсоветского пространства.

А если вам поступает нестандартный заказ, беретесь за исполнение?

А. З.: Возможность изготовить оборудование индивидуально по техническим параметрам, заданным клиентом, — это наша фишка. Завод проектирует и производит камеры любой сложности. Мы консультируем заказчика по всем вопросам и при необходимости можем обеспечить пусконаладку.

Это не уникальное предложение на рынке, однако по цене и срокам изготовления мы занимаем лидирующие позиции. Если у конкурентов только разработка чертежей занимает два-три

месяца, то мы в эти сроки осуществляем поставку.

Какие еще могут быть нестандартные проекты? Например, мы предлагаем собрать и полностью укомплектовать под производственные задачи клиента обитаемую камеру дробеструйной обработки.

В прошлом году мы получили декларацию Евразийского экономического союза на обитаемые камеры. Документ свидетельствует о соответствии оборудования техническим регламентам Таможенного союза, поэтому мы можем их поставлять не только по России, но и в страны-участницы ТС.

Работаем с лизинговыми компаниями, сотрудничество с ними делает наше оборудование более доступным для заказчиков из разных сфер бизнеса.

А в каких сферах экономики востребовано ваше оборудование?

А. З.: Сложно назвать отрасль, в которой не требуется пескоструйное оборудование. Ежедневно в сезон мы отгружаем до шести комплектов. Рост продаж из года в год составляет от 20 до 30%. В 2022 г. мы отметили рекордный рост — 80%.

Среди наших клиентов и представители малого бизнеса, и структурные подразделения таких компаний, как «Росатом», ОАО «РЖД», ПАО «Газпром нефть», ПАО «Транснефть» и других.

Что вы предлагаете в рамках сервисного обслуживания?

А. З.: Бизнес часто сталкивается с недоверием потенциальных клиентов. Мы завоевали хорошую репутацию на рынке благодаря тому, что строим работу максимально прозрачно и не на словах, а на деле демонстрируем комфортные, честные партнерские отношения.

Мы дорожим статусом надежного поставщика, наравне с производителем берем на себя все гарантийные обязательства.

Если заказчику необходимо, можем помочь с монтажом, пусконаладкой, обучением персонала. Мы много делаем,

для того чтобы популяризировать нашу нишу, чтобы с нашим оборудованием было проще и удобнее работать, для чего мы разрабатываем качественный контент и размещаем его в открытом доступе на YouTube канале «Курс».

Сложные ситуации, связанные с настройкой оборудования, решаем с клиентом оперативно по видеосвязи или выезжаем к нему на объект.

Работаем с региональными дилерами. Дилерская сеть позволяет активно расширять регионы продаж и сервисного обслуживания, поэтому мы всегда готовы к сотрудничеству с новыми представителями.

Расскажите о вашем коллективе.

С. К.: Самый ценный капитал — это наши сотрудники. Поскольку мы торговая организация, кадры у нас решают все. Мы начинали с двух человек в коллективе, а сейчас нас больше 20, и мы планируем расширяться. Тщательно отбираем специалистов, достойно оплачиваем их труд. Поддерживаем обучение консультантов отделов продаж: регулярно организуем тренинги, затраты на повышение квалификации компенсируем за счет предприятия. Таким образом, у коллег есть интерес и мотивация работать качественно и продуктивно.

Какие планы по развитию компании строите?

С. К.: Планируем увеличить номенклатуру продукции и штат сотрудников, расширить складские возможности и географию партнеров. В данный момент работаем над включением в ассортимент дробеметных установок, окрасочного оборудования, чтобы замкнуть цикл обработки, подготовки и защитно-декоративного покрытия металла.

МЕТАЛЛОГРАФИЯ

ПЕЧАТЬ НА МЕТАЛЛЕ И НЕ ТОЛЬКО

Компания «Металлография» вышла на производственный рынок России более 20 лет назад с новыми, можно сказать, до тех пор почти неизвестными услугами — а именно: маркировка и печать на различных поверхностях, изготовление металлических табличек, шильд, эмблем, вывесок, наружной рекламы. Чтобы изготовить первые таблички, основатель компании отправился в США для знакомства с технологией металлофото и сумел так организовать дело, что на сегодняшний день «Металлография» является одной из ведущих компаний в своем секторе производства. Она значительно расширила ассортимент и производственную базу. И ее нынешний директор Сергей Шмаргун считает, что нельзя останавливаться на достигнутом — всегда есть новые пути развития, которые подсказывают как клиенты, так и меняющийся под действием жестких санкций рынок.

У истоков создания «Металлографии» в 2000 г. стоял ваш отец. Что лично вас подталкивает продолжать и развивать начатое им предприятие?

Мне всегда нравилось заниматься технической стороной работы «Металлографии», еще когда компанией руководил отец. Я люблю вникать в особенности и механообрабатывающих работ, и широкоформатной печати, хотя по своей основной специальности я менеджер. Профильное образование помогает мне в организации бизнеса, налаживании деловых контактов, переговорах. Когда мы начали осваивать новые направления, появилось желание развивать и их тоже, подогреваемое вызовом самому себе: сумею ли я грамотно выстроить систему, организовать производство?

Расскажите о направлениях деятельности «Металлографии».

Мы осуществляем печать и маркировку на различного рода поверхностях: алюминии, пластике, ПВХ-пленке, нержавеющей стали, занимаемся обработкой пластиков, электроизоляционных материалов и цветных металлов, из которых делаются шильды, эмблемы, таблички, шкалы приборов, печатаем баннеры для наружной рекламы на широкоформатном принтере, на самоклеящихся материалах, изготавливаем световые короба и вывески, делаем детали для электрооборудования из изоляционных материалов.

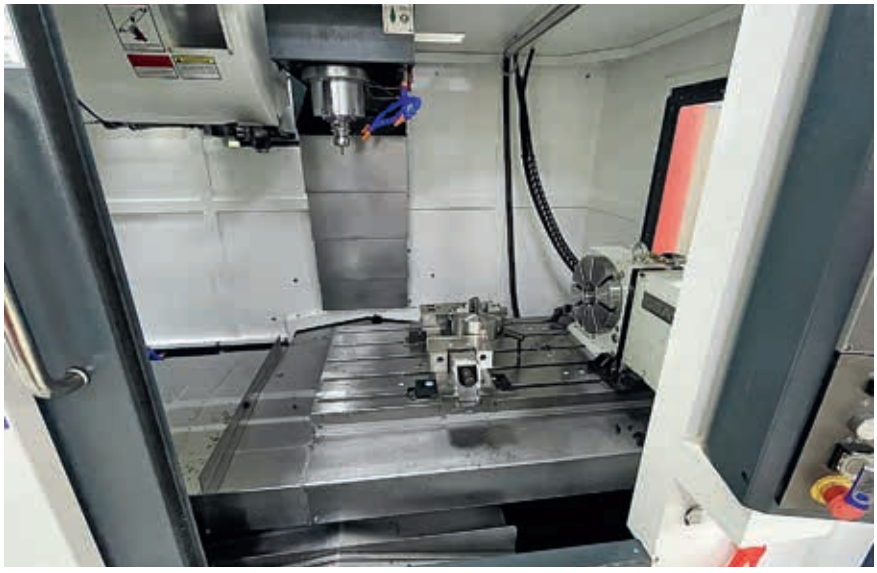
Для чего предназначена ваша продукция?

Информационные таблички нужны везде: на улицах, внутри зданий и пр. Материалы для их изготовления подбираем в зависимости от того, где они используются. Если на улице, то тогда это металлы и сплавы, крепкий пластик, то есть материалы повышенной прочности, чтобы минимизировать воздействие внешней среды. Если нет высоких требований к прочности и износу и мы знаем, что информационные таблички будут установлены внутри помещений, тогда подходит легкий эластичный пластик. Стоимость таких изделий значительно ниже, и сроки изготовления короче.

Очень важны в производственной и промышленной сфере такие наши изделия, как шильды и эмблемы, алюминиевые маркировочные бирки и мнемосхемы — они используются для крепления на приборах и станках и служат для информирования. К примеру, алюминиевые таблички на оборудовании дают понимание о его характеристиках, мнемосхемы могут визуально отразить технологический процесс, систему энергоснабжения, план объектов разного назначения и т. п.

Также мы производим рекламную продукцию для компаний различных сфер деятельности.

Очень важны в производственной и промышленной сфере такие наши изделия, как шильды и эмблемы, алюминиевые маркировочные бирки и мнемосхемы.



Какие новые технологии вы освоили в последнее время?

В нашем производстве нововведения возникают всегда, исходя из запросов рынка. Когда два-три клиента приходят к нам с новым заказом и мы понимаем, что можем за него взяться, но не хватает возможностей, то начинаем думать, как исправить ситуацию. Именно так в наш ассортимент в прошлом году добавились таблички на лавсане, когда в рамках программы «Импортозамещение» двум нашим постоянным заказчикам, занимающимся производством станков, понадобились панельки для пленочной клавиатуры. Оборудование у нас для этого было, мы лишь закупили материалы и освоили технологию. Лавсан, он же закаленный ПЭТ тонкой текстуры, — материал, устойчивый к ца-

рапинам и реагентам, спрос на изделия из него есть всегда.

Расскажите о вашем производстве.

У нас два производственных участка в Твери, на которых установлены 11 печатных машин разного формата, среди которых широкоформатные принтеры, планшетные принтеры для наружной и интерьерной печати.

Для механической обработки пластиков и цветных металлов имеется 10 фрезерно-раскроечных станков, один фрезерный обрабатывающий центр и токарный обрабатывающий центр, а также три лазерных станка для резки пластиков. На нашем предприятии большое разнообразие сварочного, ручного инструмента, есть покрасочное оборудование. За последний год мы для механической обработки неметаллов приобрели дополнительно четыре новых станка: токарно-фрезерный обрабатывающий центр, фрезерный обрабатывающий центр, токарный станок и термопласт-автомат.

На предприятии работают 70 человек. Среди них есть опытные специалисты, которые трудятся у нас не первый год и обладают современными навыками и знаниями.

Мы стараемся принимать в компанию людей, горящих желанием работать и учиться. Для этого у нас существует система наставничества — апробированный временем способ передачи навыков от более опытных работников к новым сотрудникам. При таком подходе неважно, имеет человек профильное или высшее образование или нет. Главное, чтобы он был заинтересован в результате своего труда.

Как вы выстраиваете работу с заказчиками?

Кроме периодически появляющихся новых клиентов, у нас есть своя постоянная клиентская база, в ней около ста компаний — от Хабаровска до Калининграда. Среди крупных заказчиков выделю «Трансмашхолдинг», который производит магистральные и промышленные электровозы. Также мы активно сотрудничаем с предприятиями сектора энергетики — изготавливаем для оборудования таблички и детали.

Рабочей механизм отлажен годами. Клиенты присылают чертежи, мы их изучаем, договариваемся и, в зависимости от объема и количества аналогичных заказов, планируем производство.

Если получаем предложение, для которого требуются дополнительные ресурсы, всегда стараемся их изыскивать, как было в случае с освоением технологии печати на лавсане. Наличие собственного токарно-фрезерного центра позволяет нам изготавливать изделия быстро.

Насколько актуально сегодня направление механической обработки пластиков?

Обработкой электроизоляционных материалов и пластиков мы занимаемся с 2009 г. На сегодня у нас достаточно конкурентоспособное производство, оснащенное современным оборудованием. Это достаточно грязное производство, и поэтому не все хотят заниматься обработкой текстолита и стеклотекстолита.

Мы на производстве установили мощную систем аспирации для вытягивания пыльного воздуха и подачи чистого воздуха в производственное помещение. Есть и другие особенности обработки таких материалов, о которых начинаешь узнавать только с опытом.

Через сайт мы часто получаем запросы на изготовление различных втулок. Для развития этого направления мы купили термопласт-автомат. Планируем сами делать штампы, так как у нас есть все необходимое оборудование и специалисты.

Расскажите об одном из ваших особенных заказов.

Не сказал бы, что таких у нас бывает много. Наша сфера не предполагает больших особенностей, тем не менее иногда заказчики диктуют их нам. Так, недавно мы выполняли печать на алюминиевой панели шириной больше метра. Нарезали сами металл, отправили его на анодирование, после этого отпечатали на принтере, уплотнили и отфрезеровали. Казалось бы, простые операции, однако не каждое предприятие готово выполнить такой заказ.

Как удается справляться с неизбежными проблемами, вызванными экономической ситуацией?

Преодолеваем постепенно. Как и у многих, у нас возникли сложности с материалами, удорожанием сырья. Мы все время ищем новых поставщиков, новые цепочки поставок товаров. Спасает наличие нескольких направлений деятельности — если одно проседает, другое вытягивает. Что касается каких-то новинок в нашей сфере или в сфере производственного оборудования, сейчас смотрим исключительно в сторону Китая, а не западноевропейских стран. У китайских производств функционал тот же, что и, например, у немецких, но цены значительно ниже.

В чем видите ваши конкурентные преимущества?

В наличии большой технической базы, опытных сотрудников и широком ассортименте продукции. И думаю, что в нем мы не поставили точку, он будет и дальше расти в зависимости от запросов рынка. Кроме того, мы можем гордиться нашей способностью выполнять работу в срок и в точном соответствии с проектной документацией заказчика.

Каковы ваши дальнейшие планы?

Хотим построить новую линию — по анодированию алюминия. Это сейчас очень востребовано. Многие новые качественные изделия требуют анодирования и окрашивания. Реализация этого проекта не требует больших материальных затрат, но необходима обязательная отработка всех технологических процессов.

И еще планируем внедрить на предприятии систему менеджмента качества ИСО-9001. Это позволит нам вести управление производством по международным стандартам, что, в свою очередь, несет уменьшение потерь и увеличение качества выпускаемой продукции.

ЛАПИК

ВЫСОКОТОЧНЫЕ КИМ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Разработка шестиосевых КИМ впервые в мире началась в СССР в 1978 г., с 2000 г. машины серийно выпускает компания «Лапик», которую основал ее нынешний главный конструктор Александр Лаптев. О том, как живет предприятие сегодня, он рассказал нашему изданию.

Координатно-измерительные машины «Лапик» известны не только в России, но и в других странах.

Сегодня КИМ «Лапик» работают более чем в 40 городах России и Китайской Народной Республики. Наши машины давно привлекли внимание иностранных специалистов, получили известность на международном уровне.

Зарубежные разработчики знакомились с нашими работами. Однако это не привело их к успеху в деле создания машин с такими же характеристиками. В начале 2000-х гг. американское специализированное издание Machinery разместило статью с красноречивым заголовком The Russlans are coming. В ней говорилось, что русские машины превосходят аналоги, разработанные американской компанией Gidding & Lewis и другими производителями.

Точность КИМ «Лапик» определяется измерительной системой в составе шести лазерных интерферометров. При пяти последовательных измерениях отклонения составляют около 0,08 мкм! В аналогах отклонения больше в 20 раз.

Директор ВНИИМС Сергей Кононогов, отмечая значение наших изделий, утверждал, что применение уникальных КИМ отечественного производства на предприятиях РФ позволит повысить технологический уровень производств, их независимость от западных производителей и экономическую безопасность.

О возможностях ваших машин российские специалисты, конечно же, тоже осведомлены. Но массовым спросом КИМ «Лапик» не пользуются. В чем причина, по вашему мнению?

В начале 90-х гг. в России решили, что нет смысла делать сложные вещи самим, проще покупать их за границей. Поэтому предприятия либо обходились без КИМ, пока наша машина набирала силы, либо отдавали предпочтение импортным моделям.

Оснащение такими машинами на зарубежных предприятиях, производящих высокотехнологичное оборудование, в десятки раз выше. Между тем сегодня актуальность развития высоких технологий в нашей стране велика как никогда.

В чем главные отличия ваших КИМ от зарубежных и иных аналогов?

По сути КИМ «Лапик» — прецизионный механический процессор, который может делать все, чему его обучат.

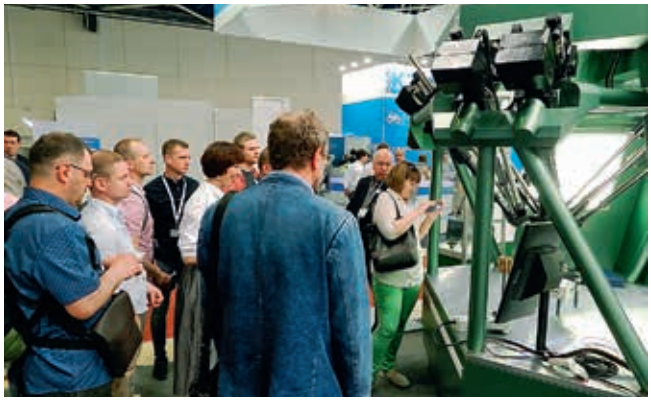
Это единственная в мире координатно-измерительная машина, имеющая возможность перемещать щуп в шестимерном пространстве, сохраняя прецизионность каждой из шести независимых осей. Наглядно ее работу можно представить как кисть художника, кончик которой движется благодаря наклонам самой кисти.

Таким образом, наша КИМ способна ощупывать (сканировать) закрытые поверхности, которые ранее были недоступны. Выполняет эти операции специальное ПО.

Шестиосевая КИМ заменяет многие дорогостоящие специализированные устройства и инструменты: зубоизмерительный станок, резьбоизмерительную машину, кругломер, микроскоп и так далее. В наших планах создание КИМ иных размеров, способных решать новые задачи.

Я уверен, что в конце концов существующие проблемы развития отечественной промышленности будут решены. Наши машины станут не только элитными, но и доступными. Они, как и за рубежом, будут одним из двигателей технического прогресса в России.

Это единственная в мире координатно-измерительная машина, имеющая возможность перемещать щуп в шестимерном пространстве, сохраняя прецизионность каждой из шести независимых осей.



НПФ КАВИАНТ

ПРОИЗВОДСТВО СОЖ И ОБОРУДОВАНИЯ

Производство смазочных материалов — одно из главных направлений деятельности научно-производственной фирмы «Кавиант». Второе направление — разработка и проектирование оборудования для обслуживания СОЖ. Об ассортименте продукции рассказывает руководитель отдела продаж Сергей Трошков.

Как давно компания производит СОЖ?

В середине нулевых годов, когда на российском рынке массово появились европейские СОЖ, группа единомышленников, обладающих большим опытом работы с зарубежными и отечественными производителями смазочных материалов, пришла к мысли о разработке и создании отечественных технологических составов и СОЖ, которые отвечали бы высоким требованиям качества и были доступнее импортных аналогов.

В 2010 г. начал работу лабораторный комплекс, и вскоре была выпущена первая партия водорастворимой СОЖ «Экомилл» с высоким содержанием качественного минерального масла и добавлением антифрикционных, противозадирных присадок. Постепенно линейка СОЖ увеличивалась.

В 2022 г. «НПФ Кавиант» запустила несколько новых линеек смазочных материалов: масляные СОЖ «Мультикат», клеи и герметики «Локстронг», смазки и пасты «Кавиплекс» и «Кавитерм».

Какие СОЖ представлены в нынешнем каталоге продукции?

Водорастворимые СОЖ с добавлением масла выпускаем под маркой «Экомилл». Синтетические и полусинтетические водорастворимые СОЖ производим под брендом «Синтемилл». Масляные СОЖ представлены продуктами группы «Мультикат». Они применяются при тяжелых режимах работы на металлорежущих станках.

Предлагаем также водосмешиваемые СОЖ «Экогринд», не содержащие минеральных масел и предназначенные для обработки чугуна и стали, водоэмульсионную СОЖ «Экоброк Cu» с низким содержанием минерального масла для обработки черных металлов, меди и медных сплавов. Концентрат «Гидротест С1» для гидравлических испытаний трубопроводов, «Экоклин» — очистители любых систем подачи смазочно-охлаждающих жидкостей.

Все виды СОЖ — наша собственная разработка. На предприятии создана аккредитованная и аттестованная лаборатория, где ведутся работы по их созданию.

Почему решили производить не только СОЖ, но и оборудование по их обслуживанию?

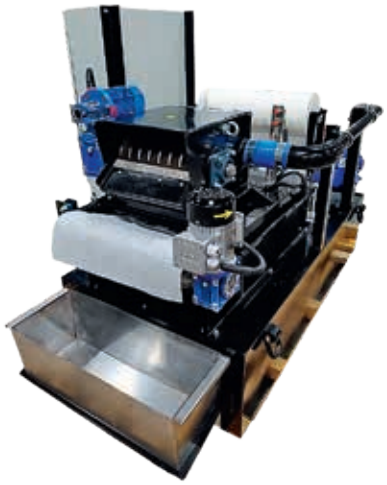
В 2013 г. у наших партнеров возникла необходимость в таком оборудовании. Реагируя на эту потребность, мы разработали и запустили в производство мобильную установку для очистки СОЖ СК-700. Затем начали выпускать дозаторы и смесители, которые готовят из концентратов суспензию. В июне 2022 г. приступили к производству нового смесителя М-500.

Выпускаем гравитационные ленточные фильтры ФГК для очистки СОЖ от взвешенных частиц, ленточные маслоотделители СЛ-60 для удаления постороннего масла с поверхности СОЖ, магнитные сепараторы МС-150, отделяющие магнитные примеси из потока СОЖ, пневматические клапаны КДД-8000.

В нашем каталоге также представлены рефрактометры, позволяющие определять концентрацию растворов по шкале Brix и измерители уровня pH. В ассортименте — пеногасители, биоциды, антикоррозийные присадки.

Предлагаем широкий ассортимент звеньев, форсунок, соединений, разветвлений и зажимных вентилей, с помощью которых можно решить любую задачу, связанную с подведением СОЖ.

Наличие конструкторского отдела позволяет изготавливать оборудование с учетом конкретных потребностей заказчика. Наши конструкторы занимаются разработкой сложного оборудования, такого как, например, фильтровальные станции. Эти изделия изготавливаем по техническому заданию.



В чем преимущества и отличия вашей компании?

«НПФ Кавиант» — российский производитель с высоким уровнем импортозамещения. Наша компания — действующий член Торгово-промышленной палаты РФ. СОЖ нашего производства — высокотехнологичный продукт. Мы не зависим от зарубежных поставок комплектующих и материалов. Цены на наши изделия ниже, чем на импортные, при этом мы производим продукцию в кратчайшие сроки.

Поставляем СОЖ с учетом индивидуальных условий работы оборудования клиента.

Учитываем не только особенности эксплуатации оборудования в той или иной отрасли промышленности, но и климатические параметры региона. Наша продукция способна выдерживать резкие перепады температур. При необходимости доработаем продукт после его испытаний на производстве заказчика. Формируем товарные запасы под конкретного клиента, что минимизирует сроки поставок.

Вся наша продукция сертифицирована, мы гарантируем ее безопасность. На предприятии осуществляется контроль качества на этапе лабораторных исследований, в процессе производства, при долговременном хранении образцов каждой партии, выпущенной в продажу. Это позволяет анализировать весь жизненный цикл СОЖ.

Предоставляем заказчикам возможность посетить наше производство, где они могут убедиться, что мы предлагаем высококачественную продукцию. Мы ценим доверие клиентов и открыты для сотрудничества.

НПФ ТЕХНОЛОГИЯ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ СЛОЖНЫХ ДЕТАЛЕЙ ДЛЯ СБОРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Компания «НПФ Технология» специализируется на исполнении серийных заказов крупных сборочных производств. В перечне оказываемых услуг — литье, механическая обработка, поставка металлопроката. Об особенностях деятельности предприятия нашему изданию рассказал генеральный директор Евгений Лужинский.

Компания выполняет разные виды работ. Какие из них можно назвать основными?

Мы изготавливаем изделия по заявкам клиентов. Главное направление нашей деятельности — литье. Отливаем детали из стали, чугуна, цветных металлов и сплавов. Освоили современные технологии литья в холоднотвердеющие смеси, точное литье в керамические формы по выплавляемым и газифицируемым моделям, центробежное литье. Большим спросом пользуется литье деталей с последующей обработкой по чертежам — многие заказчики сталкиваются с тем, что износостойкие изделия могут отлить, но не могут обработать. Мы успешно решаем подобные задачи, обрабатывая и чугун, и сталь Гадфильда.

Ассортимент литых изделий достаточно широк. Из бронзы и латуни отливаем втулки, вкладыши, кольца, из алюминиевых сплавов — корпуса, крышки, патрубки.

Из чугуна производим колеса, корпуса, крыльчатки, противовесы. Из стали — задвижки, лопасти, лопатки, лопаточные отводы, колеса, шнеки, гусеничные траки, жаропрочные сопла.

В процесс производства выполняем контроль твердости по Бринеллю и по Роквеллу, ударной вязкости, осуществляем контроль временного сопротивления разрыву, относительного сужения и удлинения, предела текучести металла. Если необходимо, проконтролируем стойкость к межкристаллитной коррозии, жаростойкость и другие свойства.

Вы также предлагаете услуги по механообработке металла. Какие здесь выполняете работы?

Механическая обработка необходима, когда заказчику нужно готовое изделие, а не заготовка. Предприятие располагает оборудованием для производства широкого спектра токарных, карусельно-фрезерных, зубофрезерных, сварочных работ, лазерной резки, гибки металла.

Нередко выполняем операции, которых наши коллеги стараются избегать. Допустим, лазерная резка металла — довольно распространенная услуга. Но непросто найти резку материалов с высокой отражающей способностью, например, бронзы или бериллиевой бронзы, изделия из которых применяются в приборостроении.

Также часто работаем со сплавами, позволяющими изготавливать изделия с особенно высокими характеристиками по прочности. Например, работаем со сталью ВНЛ-3 (08Х14Н5М2ДЛ), которая в советское время разрабатывалась для авиастроения. Производим из этой стали различные узлы ответственного назначения, чаще всего — высоконагруженные детали автомобильного транспорта и спецтехники.

То же самое можно сказать в отношении предлагаемого нами металлопроката. Мы поставляем дефицитные изделия из жаропрочной стали, титана, редких марок бронзы, латуни.

Вы выполняете серийные заказы. Кто ваши клиенты?

Нашими заказчиками являются промышленные предприятия, занимающиеся конвейерным сборочным производством. Им требуется постоянный поток комплектующих. Мы выполняем именно такие заказы. Производим около 1000–1500 деталей в месяц на одного заказчика.

Выполняем и штучные заказы. Как правило, это производство изделий, требующее конструкторских разработок и принятия решений в области технологии литья или механообработки. К примеру, подбор материалов для работы в среде химических реагентов, выбор сплава для износостойких узлов автотехники, разработка дробилки с увеличенным сроком службы узлов. Зачастую изготавливаемые нами узлы и механизмы рассчитаны на долгий срок эксплуатации. Заказывая детали у нас, клиенты продлевают время бесперебойной работы и срок службы своих машин и оборудования.

Чем ваша компания отличается от конкурентов?

Наши главные качества — гибкость, компетентность, ответственность. Мы слышим потребности клиентов. Если необходимо, предложим редкую марку металла, с которой работают единицы металлообрабатывающих предприятий.

Сделаем деталь из сплава именно того состава, который запрашивает заказчик, а не из чего-то похожего.

Работаем с заказчиками из разных отраслей промышленности, хорошо знаем требования к прочности, износостойкости используемых там материалов, поэтому к нам нередко обращаются за консультацией, чтобы узнать, какой металл лучше всего подойдет для того или иного изделия.

Каковы планы по развитию компании?

Компания планомерно развивается. Мы открыли подразделения на Урале, в Москве, Поволжье. В 2022 г. приобрели новую индукционную литейную печь.

Сейчас готовим к запуску производственную площадку в Йошкар-Оле, где разместятся участки литья и механообработки. В столице Марий Эл много хороших инженерных кадров, которые растит местный технический университет. Предложим им поработать у нас. А предприятиям из регионов России наши услуги станут доступнее.

НТК НОРДОИЛ

ИГОРЬ ЛОБАНОВ: «МЫ МОЖЕМ ЗАМЕНИТЬ ВСЕ МАСЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ»

Компания «НТК Нордоил» была создана в феврале 2016 г. Занимаясь реализацией смазочных материалов и сотрудничая с крупнейшими производителями не только в России, но и за рубежом, она приобрела необходимый капитал, опыт и знания технологических процессов, что позволило ей начать свою производственную деятельность. Компания быстро достигла поставленных экономических целей, уже более двух лет является производителем импортозамещающей продукции и специализируется на изготовлении высококачественных смазочных материалов и технических жидкостей для различных сегментов промышленности. О продукции и миссии «НТК Нордоил» рассказывает генеральный директор Игорь Лобанов.

Игорь, где применяются ваши масла?

Линейка производимой нами продукции превышает 900 наименований и включает в себя смазочные материалы для всех типов транспортных средств, сельскохозяйственной и индустриальной техники, речных и морских судов, технические жидкости и многое другое. Мы можем предоставить масла для любого сегмента промышленности. Вся наша продукция сертифицирована в соответствии с нормами российского законодательства.

Как организовано производство?

У нас свои производственные площади, оснащенные современным оборудованием, фасовочными линиями, линиями по производству тары и упаковки, кроме того, имеются складские ангары, лаборатория и автопарк.

На нашем производстве используются не только технологии мирового уровня, но и высококачественное сырье для производства конечного продукта.

Мы распространяем нашу продукцию в регионах России через разветвленную дилерскую сеть, осуществляем поставки в страны ближнего и дальнего зарубежья. Недавно заключили договор об экспорте наших материалов в Египет.

В штате компании — более 100 человек, это высококлассные технологи, техники-лаборанты, специалисты по сертификации и стандартизации, переводчики, логисты и инженеры.

В чем конкурентные преимущества вашей продукции?

Мы производим масла любых категорий и используем только высококачественные ингредиенты. Наша продукция доступна любому кругу потребителей — от категории люкс до бюджетных линеек.

Как отразился на вашей деятельности уход европейских сырьевых компаний?

В начале прошлого года, когда западные поставщики покинули российский рынок, мы быстро наладили прямые поставки присадок и базовых масел с заводов-изготовителей из Китая и сейчас получаем их бесперебойно. Почти 80% любого масла составляет основа, которая может быть минеральной, полусинтетической или синтетической, к ней добавляются присадки и иные ингредиенты. Сегодня мы используем в основном китайские присадки. После проведенных в нашей лаборатории исследований могу сказать, что они ничуть не хуже, а в некоторых случаях даже лучше европейских.

Линейка производимой нами продукции превышает 900 наименований.

На ваш взгляд, ситуация на рынке масел и смазочных материалов в России не критическая?

Нет, хотя в целом на российском рынке присутствует ограниченное количество производителей смазочных материалов и технических жидкостей. «НТК Нордоил» занимает одно из значимых мест на рынке данной продукции, именно этим обусловлено увеличение нашей выручки за последний год более чем в семь раз. Сегодня тяжелее приходится конечному потребителю, привыкшему покупать импортные аналоги. Поэтому сейчас мы выпустили серию автомасел, предназначенную для определенных марок машин, как импортных, так и отечественных.

В чем вы видите миссию компании?

В силу сложившейся обстановки мы считаем себя компанией, которая обязана заместить ушедшие с российского рынка продукты. Мы должны предоставлять потребителю высококачественный товар по адекватным ценам, чтобы люди не переплачивали за логистические издержки и не сомневались в качестве продукции. В связи с этим в следующем году планируем построить в Подмосковье новый производственный комплекс площадью 13,5 тыс. м^2, оснащенный новейшим оборудованием, и открыть новую линейку продукции. Мы поставили задачу в течение трех лет увеличить производственные мощности в три-четыре раза.

ОСКАС

«OSKAS»

ОКРАСОЧНО-СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ИЗ НАУКОГРАДА

ООО «ОСКАС» из подмосковного города Королева — одно из ведущих российских предприятий по производству, обслуживанию и ремонту окрасочно-сушильных камер. Благодаря программе импортозамещения оно совершило серьезный прорыв и увеличило объемы продаж. О секретах успеха, продукции и ближайших перспективах компании мы побеседовали с генеральным директором Александром Суслиным.

Александр, расскажите, как начинался и развивался ваш бизнес.

Компания «ОСКАС» образовалась в 2007 г. Начинали мы с сервисного обслуживания окрасочно-сушильных камер отечественных и иностранных производителей. В процессе деятельности становилось понятно, какие преимущества и недостатки есть у продукции различных фирм. Вскоре на основе полученного опыта мы создали собственное производство камер, постов подготовки и приточно-вытяжных агрегатов под торговой маркой «ОСКАС». Благодаря нашему расположению в столице космической индустрии России городе Королеве к работе были привлечены лучшие инженерные и рабочие кадры этой отрасли. Все они — профессионалы высокого уровня и, главное, с большим практическим опытом решения сложных технологических задач.

Какую продукцию производит и поставляет ваша компания?

Это окрасочно-сушильные камеры, в которых проходят подготовка деталей и покраска изделий аэрозольными составами. Наше предприятие оснащено оборудованием, отвечающим самым последним современным стандартам. Используем только проверенные и качественные отечественные материалы. Вся продукция и ее отдельные элементы имеют необходимые сертификаты.

Камеры «ОСКАС» просты в эксплуатации и удобны в обслуживании. Чтобы работать на нашем оборудовании, достаточно квалификации маляра. Остальное сделают электроника и автоматика.

Расскажите о преимуществах вашего оборудования перед аналогами.

Главное преимущество в том, что мы — производители, а не посредники. Большинство камер на российском рынке имеют стандартные габариты. Наше производство позволяет делать камеры любого размера и оснащать их любыми дополнительными приспособлениями. Это оборудование может автоматизировать процесс покраски, создать любые дополнительные параметры (объем воздуха, температура, экономный режим теплоносителя). Еще одно преимущество камер «ОСКАС» — универсальность. Наши изделия работают на газу, дизельном топливе, электроэнергии и горячей воде.

Немаловажным плюсом нашей компании является и то, что мы — российское предприятие, поэтому значительно сокращаются сроки поставки оборудования клиентам и есть возможность осуществлять монтаж в более короткие сроки. Серьезные отличия от зарубежных конкурентов — стабильное наличие запчастей и оперативное сервисное обслуживание. Иностранные производители могут отказать, а наши оперативные службы готовы решать проблемы клиентов 24 часа в сутки.

Кто ваши основные заказчики?

Примерно 98% наших камер идут на крупные предприятия. Компании таких отраслей, как машиностроение, атомная энергетика, нефтедобыча, вагоностроение и авиация, — наши постоянные партнеры, с которыми работаем на долгосрочной основе.

Традиционно не оставляем без внимания автопроизводителей и автосервисы. Не один год сотрудничаем с АвтоВАЗом, КамАЗом, БелАЗом. Большинство российских реставраторов автомобильной техники тоже покупают камеры нашего производства. Они — одни из самых требовательных клиентов, потому что работают с эксклюзивными заказами. Этот факт подчеркивает высокую технологичность и качество наших камер. С помощью оборудования «ОСКАС» красят корабли, самолеты, автомобили и сложную технику на промышленных предприятиях.

Камеры «ОСКАС» обеспечивают одинаково высокое качество покраски в любых климатических условиях.

Какова география поставок вашего оборудования?

Камеры «ОСКАС» обеспечивают одинаково высокое качество покраски в любых климатических условиях: и за Полярным кругом, и в южных широтах. Мы поставляли свою продукцию в Калининград, Петропавловск-Камчатский, Мурманск, Дагестан, Ямало-Ненецкий округ и т.д. Можно с уверенностью сказать, что нашим оборудованием пользуются не просто в каждом субъекте РФ, но и в большинстве российских городов. Также работаем и с партнерами из ближнего зарубежья — Казахстана и Белоруссии.

Какие изменения в работе вашей компании произошли за последний год?

Год прошел для компании удачно. Поскольку мы выпускаем качественную продукцию, которая пользуется стабильным спросом, в этом периоде произошел существенный рост продаж. Увеличение числа поставок повлекло за собой изменения в производстве. Было дополнительно закуплено новое высокотехнологичное оборудование, которое

позволило обеспечить своевременное выполнение договоров. Компания также приобрела складское оборудование, давшее возможность автоматизировать процессы хранения и логистики. Рост количества заказов стал катализатором для улучшения производственной базы и складского комплекса.

Начали предоставлять более гибкие условия для приобретения нашего оборудования и оплаты продукции. Для того чтобы смягчить финансовые издержки клиентов, работаем с несколькими лизинговыми компаниями.

Мы перед собой ставили две задачи. Первая — постоянное совершенствование нашей продукции. Вторая — решение вопросов импортозамещения. Обе задачи успешно выполняются.

Можно об этом подробнее…

Совершенствование нашей продукции идет по нескольким направлениям. Первое и главное: мы постоянно работаем над снижением затрат клиентов по эксплуатации окрасочно-сушильных камер. Обслуживание такого оборудования очень затратно вне зависимости от того, какой теплоноситель используется — дизельное топливо, газ, электричество или горячая вода. При этом надо учитывать постоянный рост цен на энергоносители. Поэтому мы решали задачу, как снизить издержки по эксплуатации камер. И такие решения мы предлагаем клиентам. Например, применение рекуператоров для возврата тепловой энергии. Также мы изменили программное обеспечение, которое позволяет более экономно расходовать электричество и воздух. Используем системы автоматизации управления воздушными потоками в камере.

Другая постоянная задача — делать камеры технологически более совершенными. Например, сейчас в связи с изменениями в законодательстве такие изделия должны быть оборудованы системами пожаротушения. И мы устанавливаем в них самые современные системы тушения и пожарной сигнализации. Также информационные системы в наших камерах позволяют отслеживать уровень загрязнения фильтров и качество подаваемого воздуха.

А как решаете проблемы, связанные с импортными комплектующими?

Задачу импортозамещения мы решили тем, что существенную часть закупаемых ранее за рубежом комплектующих стали производить сами. Например, колеса для вентиляторов. Или высокотехнологичные теплообменники с более высоким КПД. То, что импортозамещение прошло успешно, подтверждается сертификацией как наших камер, так и их отдельных элементов. Поэтому покупатели могут быть уверены, что оборудование «ОСКАС» полностью соответствует отечественным стандартам.

Продукция выпуска 2022 г. отличается тем, что она стала более технологичной и экономной в эксплуатации. У нас тесные связи с предприятиями космического комплекса, поэтому при производстве камер применяем самые современные технологии.

Какие ближайшие планы у вашей компании?

Сейчас у нас появляются задачи по созданию универсальных покрасочных камер, которые сочетают в себе функции диагональных камер и камер с металлическим основанием. Мы начали поставлять целые покрасочные комплексы. Они объединяют оборудование различных размеров, производительности, мощности и прочих технических характеристик.

У нас есть камеры, которые полностью отвечают самым высоким требованиям клиентов. Они ставят перед нами очень сложные задачи, и мы их выполняем. Обращаясь к нам, заказчик всегда найдет решение своей проблемы, какой бы сложной она ни была.

ПАНДА ВОРКС

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К СТАНКАМ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Нижегородская компания «Панда Воркс» гарантирует своим заказчикам поставку запчастей к станкам любого производителя, будь то американский гигант HAAS Automation или владеющий старейшими мировыми брендами швейцарский концерн GF. Предприятие также снабжает российских промышленников зарубежным металлообрабатывающим оборудованием. О деятельности организации рассказывает директор Евгений Медянцев.

Чтобы в нынешней ситуации организовать поставки запчастей к станкам европейского производства, нужны опыт и хорошее знание рынка. Как давно работает компания?

Компания была зарегистрирована летом 2021 г. Ее деятельность мы изначально ориентировали на продукцию стран Восточной Азии. Основательно изучили рынок региона, установили конструктивные отношения с ведущими игроками.

Серьезный импульс к развитию этого направления дали масштабные антироссийские санкции 2022 г. Предприятия, получавшие оборудование и комплектующие от западных производителей, были вынуждены искать либо новых поставщиков, либо новые каналы их доставки. Мы поняли, что наши компетенции в этих вопросах помогут отечественным предпринимателям сохранить и модернизировать свои производства.

Станки каких производителей поставляете российскому бизнесу сегодня?

Мы можем привезти китайские, тайваньские, южнокорейские станки. Доставим также европейское металлообрабатывающее оборудование. Среди брендов, продукцию которых поставляем, назову самые известные.

Это японо-германский концерн DMR Mori Seiki, закрывший завод в Ульяновске и ушедший с российского рынка летом 2022 г., японские компании Mitsubishi Electric, Tochiba, Mazak. Поставляем станки производства южнокорейской компании Doosan, швейцарских Schaublin и GF, последняя из которых владеет известными всему миру старейшими брендами.

Какие производители представлены в каталоге запчастей и комплектующих к металлообрабатывающим станкам?

Нам хорошо известны проблемы отечественных предприятий по поиску комплектующих иностранных брендов. В первую очередь это касается оборудования, произведенного в Европе и США.

Мы сохранили конструктивные отношения с немалым числом зарубежных производителей. Можем поставить запчасти к станкам немецкого конгломерата Siemens, японского лидера в сфере автоматизации Fanus, немецких производителей Heidenhain, Rexroth, Hydac, Festo, японской корпорации Yaskawa, транснациональной корпорации ABB, французской фирмы Schneider Electric, американских станкостроителей Bently Nevada и Allen-Bradley, Emerson и других производителей.

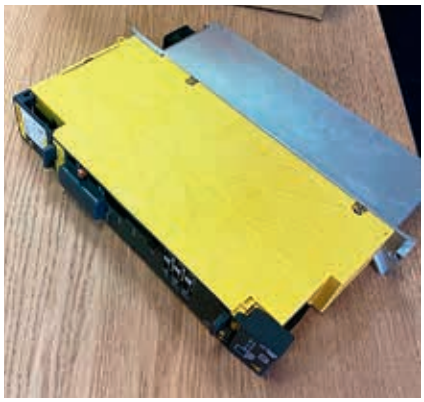
Поставляемые комплектующие зарекомендовали себя как надежные в эксплуатации изделия. По желанию клиента поможем подобрать детали, наиболее оптимально подходящие к используемому оборудованию.

Выгоднее работать с крупными заказчиками. Какие заказы вы принимаете?

Мы не делим клиентов на крупных и мелких. Ассортимент подобран с учетом требований производств разного уровня. В 2022 г. поставляли комплектующие для подразделений «Роснефти», «Ростеха», «Лукойла». Работали также с колледжами, готовящими специалистов по металлообработке. Сейчас в числе прочих исполняем заказ крупного предприятия из сферы ВПК.

В чем ваши отличия от других поставщиков импортного оборудования?

Мы хорошо знакомы с рынком металлообрабатывающего оборудования, понимаем текущие сложности его функционирования, представляем, как на них правильно реагировать. Установили прочные контакты с его участниками,



знаем, к кому и с какими вопросами следует обращаться, чтобы оперативно исполнить поступивший заказ.

Поставляем только оригинальные детали, в нашем ассортименте нет так называемых аналогов. Гарантируем, что привезем комплектующие, характеристики которых полностью соответствуют параметрам заказа.

За счет отработанной логистики в разумные сроки доставим заказанную продукцию в любую точку России и стран СНГ.

Оказываем техническую поддержку. Если у заказчика возникнет необходимость отремонтировать станок, который мы поставили, оснастить его ЧПУ или как-то по-иному усовершенствовать, мы сделаем это. Наши цены доступны для большинства клиентов.

Что в планах по развитию компании?

Приоритет в развитии в ближайшее время будем отдавать направлению поставок запчастей, потому что в этом сегменте существует достаточно серьезный спрос. Он вполне логичен и был прогнозируем. Импортные станки, работающие на российских предприятиях, будут изнашиваться, все чаще станет требоваться замена деталей и узлов.

Мы готовы поставлять комплектующие практически любого производителя, чтобы помочь отечественным предпринимателям максимально продлить срок службы дорогостоящего оборудования.

ПЕТРОРЕМСТРОЙ

УЗЛЫ И ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Санкт-петербургская компания «ПетроРемСтрой» — единственный в России разработчик и производитель торсионных стабилизаторов для скоростных пассажирских поездов. Здесь также конструируют, модернизируют, изготавливают узлы и механизмы по заказам предприятий железнодорожного машиностроения. О деятельности компании и ее технологических возможностях рассказывает технический директор Владимир Волосатов.

Разработка и производство торсионных стабилизаторов является основным направлением деятельности вашей компании. Каково назначение этих изделий? Как давно вы их выпускаете?

Торсионный стабилизатор — составная часть тележки вагона. Он отвечает за поперечную устойчивость кузова вагона, позволяя составу плавно проходить кривые участки пути.

Первый тендер на разработку и поставку торсионных стабилизаторов был объявлен крупнейшим российским производителем подвижного состава для железнодорожного и городского рельсового транспорта «Трансмашхолдингом» в 2019 г. Мы его выиграли. Изделия предназначались для нового двухэтажного пассажирского вагона, выпускаемого Тверским вагоностроительным заводом, входящим в этот холдинг. В конструкцию вагона наш торсионный стабилизатор был заложен еще на этапе проектирования. Следующей разработкой для «Трансмашхолдинга» стал торсионный стабилизатор для пассажирского электропоезда «Иволга-3.0».

В 2022 г., когда против России ввели очередную порцию санкций, мы в рамках программы импортозамещения совместно с компанией «Уральские локомотивы» разработали торсионный стабилизатор для пассажирского электропоезда «Ласточка», который также выпускаем в настоящее время.

Стабилизаторы сложны в изготовлении?

Они обеспечивают безопасность движения поезда, поэтому к качеству используемых материалов, изготовлению, сборке узлов и изделий предъявляются высокие требования. Все разработанные и выпускаемые у нас изделия проходят процедуру соответствия требованиям ГОСТ 15.902.

Предприятие располагает современным производством, позволяющим выполнять все необходимые виды операций, включая токарно-фрезерную обработку металла. В 2020 г. мы провели его плановую модернизацию, в результате чего производительность увеличилась в два раза. Уровень организации производства и его оснащенность всегда отмечают представители заказчиков, посещающие наше предприятие.

Какую еще продукцию производит компания?

В составе компании работает конструкторско-технологический центр, занимающийся разработкой новых и модернизацией эксплуатируемых изделий и их составных частей по заказам отечественных предприятий железнодорожного машиностроения. Это одно из важных направлений нашей работы. Номенклатура достаточно широкая.

С заказчиками работаем конструктивно и продуктивно. Всегда стараемся удовлетворять их пожелания и выполнять требования. Если при изготовлении некоторого конструктивного элемента возникают объективные ограничения, предлагаем альтернативные решения, обсуждаем их с заказчиком и согласовываем.

Антироссийские санкции 2022 г. сильно повлияли на деятельность предприятия?

Особого влияния на нашу работу они не оказали. Объем заказов в начале 2023 г. в сравнении с аналогичным периодом 2022 г. увеличился в два с половиной раза.

Главным драйвером стало расширение линейки скоростных поездов отечественного производства в рамках реализации государственной программы организации высокоскоростного железнодорожного сообщения в России. Эта программа предусматривает создание к 2030 г. свыше 50 скоростных маршрутов общей протяженностью линий более 11 тыс. км. Изначально предполагалось, что обслуживать их будут поезда, построенные из отечественных комплектующих. Потребности российских производителей в торсионных стабилизаторах, являющихся одним из гарантов безопасности скоростных железнодорожных перевозок, обеспечивает наша компания.

Объем заказов в начале 2023 г. в сравнении с аналогичным периодом 2022 г. увеличился в два с половиной раза.

Что в планах по развитию компании?

Свою деятельность мы строим с учетом потребностей наших заказчиков. Именно они во многом определяют наши планы. Например, изменение экономической ситуации обусловило ускоренную реализацию проектов отечественных производителей, поэтому мы сейчас сосредоточены на том, чтобы качественно и в срок исполнять имеющиеся заказы.

Одновременно работаем над созданием новых модификаций торсионных стабилизаторов, в которых нуждаются наши заказчики. Они уже загрузили нас новыми заявками, и мы сейчас выполняем необходимые НИОКР.

В любом случае будем все делать для того, чтобы разрабатывать и выпускать изделия, которые востребованы у российских производителей машиностроительной отрасли.

ПРОМУНИВЕРСАЛ

ФИЛЬТРОЭЛЕМЕНТЫ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ХИМИЯ ДЛЯ ГИДРАВЛИЧЕСКИХ СИСТЕМ И АГРЕГАТОВ

Ярославская компания «ПромУниверсал» специализируется на изготовлении фильтроэлементов под брендом FILKMK и поставках клеевых составов Loctite для гидравлических систем и агрегатов, эксплуатируемых в том числе в машиностроительной и металлообрабатывающей отраслях. Об особенностях деятельности предприятия и его продукции рассказывают генеральный директор Роман Мельников и его заместитель по развитию Александр Корнеев.

Как давно компания работает на рынке? С чего начиналась ее деятельность?

Роман Мельников: Компания основана в 2004 г. Главное направление нашей деятельности — внедрение и поставка промышленной химии, в том числе клеевых технологий, герметиков, компаундов и т.д. Они востребованы как малым бизнесом, так и крупными предприятиями сферы машиностроения, металлообработки, судостроения, полиграфической, химической и других отраслей промышленности.

Например, Ярославский моторный завод использует поставляемые нами клеевые составы при сборке двигателей, а «Северсталь» применяет их при выполнении работ по ремонту своего оборудования.

Когда немецкий производитель клеевых составов ушел с российского рынка, была сформирована задача найти продукты, обладающие всеми показателями премиальных решений, но с выгодной стоимостью среднего ценового сегмента. В настоящее время мы являемся представителем российской компании Fortonit. Наши потребители остаются довольны качеством ее продукции.

Почему было принято решение создать производство фильтроэлементов?

Александр Корнеев: Работая с предприятиями различных отраслей промышленности, мы выяснили, что многие из них испытывают потребности в фильтрующих элементах. На большинстве производств установлено импортное оборудование, фильтры, соответственно, тоже, а объемы импортных поставок сокращаются.

Усилиями наших инженеров был создан бренд FILKMK, под которым компания освоила выпуск фильтроэлементов для очистки гидравлических жидкостей на промышленном оборудовании, а также стала оказывать услуги по восстановлению этих изделий, находящихся в эксплуатации.

Услуга по восстановлению пользуется спросом? Не проще ли заменить фильтр целиком?

А. К. На некоторых видах гидравлического оборудования установлены специфичные фильтры. Их, как правило, изготавливают под заказ, а на это надо время. Если фильтр нужен срочно, восстанавливаем имеющийся. Его привозят нам, мы меняем фильтровальный материал и возвращаем заказчику. Срок выполнения работ — один-два дня.

Качество ваших изделий сравнимо с импортными аналогами?

А. К. Предприятие располагает всем необходимым оборудованием и материалами, позволяющими выпускать фильтроэлементы, не уступающие по своим свойствам зарубежным образцам.

На нашем производстве внедрена методика APQP, обеспечивающая качество производимых изделий, соответствующее требованиям и ожиданиям потребителей.

Какова ситуация на рынке? Конкурентов у вас много?

Р. М. Импортную продукцию привозить в Россию стало сложно. Российские компании занимаются в основном изготовлением фильтров для очистки автомобильного топлива, масла и воздуха в помещениях. Производителей фильтроэлементов для гидравлики — считанные единицы. Поэтому наше производство стабильно загружено, заказы сформированы на несколько месяцев вперед. Конкуренты, полагаю, тоже не сидят без работы.

Какие выгоды получают потребители вашей продукции?

Р. М. Мы — небольшое предприятие, поэтому мобильны во всех отношениях: и в вопросах ценообразования, и в плане исполнения срочных заказов. Кроме того, предлагаем клиентам долгосрочные контракты, которые позволяют им получать продукцию по фиксированным ценам. Это особенно выгодно крупным компаниям с государственным участием, так как они вынуждены много времени тратить на организацию тендеров и долго согласовывать поставки.

Новые направления деятельности не планируете осваивать?

Р. М. В общих планах — расширение производственных площадей, приобретение нового оборудования. Четыре новых станка уже в дороге. В стадии освоения — выпуск порядка 40 наименований фильтроэлементов.

В ближайшей перспективе — запуск производства фильтроэлементов для электроэрозионных станков. В России их не делают, а везти из-за границы сложно и дорого.

Есть спрос на фильтроэлементы для очистки воздуха. Не исключено, что этим направлением тоже займемся.

Уверен, что планы реализуем. Компания располагает всеми необходимыми ресурсами для этого, специалисты имеют нужную квалификацию и опыт работы. Мы выпускаем качественную продукцию и соблюдаем сроки выполнения заказов даже в нынешних непростых экономических условиях.

РЕМСТАНМАШ

АЛЕКСАНДР КОРОБКОВ: «У ЗАКАЗЧИКОВ НЕТ ВРЕМЕНИ НА ПРОСТОИ, ДОРОГА КАЖДАЯ МИНУТА»

Тенденция на импортозамещение в российском машиностроении распахнула окно возможностей для многих предприятий отрасли. Среди них не только крупные заводы, но и компании малого и среднего бизнеса. Мы поговорили с директором компании «Ремстанмаш» Александром Коробковым о развитии его предприятия в новых условиях.

Расскажите об истории вашей компании. С каких направлений деятельности начинали и чем занимаетесь сегодня?

Компания «Ремстанмаш» официально существует с 2018 г. До этого мы работали в рамках ИП и занимались срочным ремонтом станков и промышленного оборудования, а также их модернизацией. В 2018 г. решили создать компанию и расширить профиль деятельности. Помимо модернизации и ремонта станков, начали поставлять комплектующие, установив партнерские отношения с брендами Siemens, Fanuc, Heidenhain, Renishaw.

В середине 2019 г. в кооперации со смоленским заводом мы начали производить вакуумную оснастку для закрепления заготовок на станке, а также изготавливать индивидуальную вакуумную оснастку по чертежам заказчика.

В 2020 г. стали предоставлять услуги по ремонту шпиндельного узла станков, а также выполнять работы по проверке геометрии станочного оборудования, для чего приобрели серьезное оборудование марки Renishaw.

В чем преимущество работы с вами как с поставщиком запчастей? Чем вы заинтересовываете партнеров?

Мы работаем с конечным потребителем напрямую, без посредников. Наши клиенты — это как крупные предприятия, так и небольшие, с парком станочного оборудования до пяти единиц. Находясь в Смоленской области, мы стараемся в первую очередь работать в своем регионе и в близлежащих областях, но наше географическое положение не создает преград в работе, например, с Амурской областью, где в конце 2022 г. мы реализовали интересный проект в Благовещенске. Гибкость и быстрота нашей работы позволяют оперативно реагировать на ситуации отказа оборудования в ходе его эксплуатации нашими клиентами и оперативно закрывать все проекты, связанные как с поставкой комплектующих, так и с модернизацией.

По комплектующим мы работаем по всей России. За счет параллельного импорта доставляем запчасти даже быстрее, чем раньше, когда мы работали с их официальными представительствами.

Мы минимизируем время простоя оборудования и, как следствие, финансовые потери заказчиков. Станки наших клиентов должны бесперебойно работать с учетом нынешнего времени, когда дорога каждая минута.

Значительная часть вашего оборудования и расходников — импортная. Как санкции повлияли на их доступность и стоимость?

Когда возникли проблемы с поставкой комплектующих и текущими заказами, мы тут же согласовали с заказчиками новые сроки отгрузки. По некоторым позициям мы, как и другие поставщики, получили отказы в поставке, но сделали все, чтобы закрыть позиции по проблемным заказам. Это укрепило нашу репутацию.

Поставщики, которые пришли в Россию в 1990-х, активно замещаются новыми компаниями. Системы Renishaw (Великобритания) мы заменяем на аналогичные решения от Pioneer (Китай). В связи с уходом иностранных компаний «Ремстанмаш» переключился на отечественных производителей систем УЧПУ. Наша работа по большей части — восстановление старых станков российского производства. На тех станках, где нет системы управления, мы ставим оборудование санкт-петербургской компании «Балт-Систем» или системы тайваньской компании Delta Electronics. На станках, где необходима установка УЦИ, мы применяем решения от компании «СКБ ИС» (Санкт-Петербург) и от китайского SINO Lokshun. Кроме того, их оборудование более привлекательно по цене по сравнению с тем, что мы предлагали раньше.

Системы дешевле, а можно ли то же самое сказать о технических параметрах и соответствии требованиям?

Безусловно. Показатели точности высокие. А если говорить про Pioneer и Delta Electronics, то это еще и быстрые сроки поставки. Российские разработчики, такие как «Балт-Систем», с которым мы очень плотно сотрудничаем, постоянно развивают свою продуктовую линейку. Также мы работаем с компанией «Мехатроника» — российским производителем ЧПУ и систем управления движением.

Какие дополнительные услуги оказываете?

Мы возрождаем станки с новыми характеристиками: они становятся более точными за счет применения современных систем управления ЧПУ, новейших систем управления движением и шарико-винтовых пар.

Мы внедряем российскую систему мониторинга станков и промоборудования компании CNC–Vision. Она позволяет понять, как оборудование загружено, какие были аварийные ситуации, и тем самым увидеть узкие места собственнику предприятия, директору завода.

Что в планах?

Мы планируем на текущий и следующий годы увеличение штата, рост нашего присутствия в других регионах и повышение качества сервиса как в плане реагирования на отказы оборудования, так и в части увеличения ассортимента складских позиций.

РВД ПЛЮС

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ РУКАВОВ ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ И ФИТИНГОВ ДЛЯ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Компания «РВД плюс» производит нестандартную продукцию — это ее главная особенность. «Как эксклюзивную одежду шьют на заказ, так и свой продукт мы способны изготовить с нуля, полностью выполнив все требования заказчика», — рассказал основатель и директор предприятия Станислав Прядильщиков. Фирма устойчиво работает на рынке рукавов высокого давления, вместе с тем, имея уникальные токарные автоматы, заинтересована в увеличении числа заказов на крупносерийное производство и обработку металлоизделий.

Станислав, расскажите, как создавали предприятие. Почему решили производить рукава высокого давления?

Компания «РВД плюс» была создана 16 июня 1999 г. К тому времени я окончил Северо-Кавказский технический университет по специальности «технология машиностроения» и работал в организации, которая занималась торговлей запчастями к сельскохозяйственной и дорожно-строительной технике. В числе прочего были рукава высокого давления. Ставрополье — аграрный край, здесь много уборочной техники, и РВД, конечно, востребованы. В связи с этим возникла мысль: почему бы не заняться их производством самим. Я обладал некоторыми знаниями и навыками в этом вопросе, предложил другу и однокурснику, теперь уже партнеру, создать фирму по производству рукавов высокого давления. Изначально мы планировали выпускать рукава для сельскохозяйственных и дорожно-строительных машин. Но время показало, что потребности рынка значительно больше. Мы постепенно расширили количество производимой продукции и ее ассортимент.

Какие РВД производит ваша компания?

Везде, где необходимы гибкие трубопроводы, или рукава, это поле нашей деятельности. Назову небольшую часть того, что производит «РВД плюс»: рукава для гидросистем сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники, систем пожаротушения, рукава, применяемые в технологических процессах металлургических комбинатов, буровые рукава, РВД с фитингами из нержавеющей стали для предприятий пищевой и химической промышленности. Рукава для перекачки сжиженных углеводородных газов, в том числе для автомобильных заправочных колонок АГЗС (пропан-бутан) и АГНКС (метан) — это очень перспективное направление. Причем нам удалось наладить производство РВД в широком диапазоне типоразмеров. Сейчас мы выпускаем рукава с внутренними диаметрами от 3 до 200 мм.

Ваши технологии, оборудование позволяют производить такой ассортимент?

Производство РВД без высокотехнологичного оборудования — нерешаемая задача. Наше предприятие оснащено парком металлообрабатывающих станков и технологического оборудования, насчитывающим более 70 единиц. Это обрабатывающие центры с числовым программным управлением, которые позволяют изготавливать фитинги высокого квалитета точности в соответствии с требованиями заказчиков. Это и шестишпиндельные токарные автоматы, о которых хочется сказать отдельно. Их у нас 23, и они по-своему уникальны. Эти станки высокоэффективны при крупносерийном, серийном производстве тел вращения. Выполненные на них детали могут быть как готовыми к использованию изделиями, так и заготовками для дальнейшей обработки на более высокоточном оборудовании. Мы готовы, кстати, предложить заинтересованным предприятиям услуги по изготовлению металлоизделий на нашем оборудовании. И я уверен, что мы своих заказчиков не разочаруем. Для контроля за качеством выпускаемой продукции наша компания проводит периодические испытания как на собственном оборудовании, так и в лабораторных условиях предприятий-партнеров.

И конечно, невозможно было достичь высоких результатов без наших профессионалов. Многие из них трудятся с первых дней работы фирмы. Специалисты, способные работать на токарных автоматах, есть только на нескольких предприятиях в стране, и «РВД плюс» — одно из них. Благодаря высокой квалификации специалистов ремонтно-слесарного участка монтаж, обслуживание и ремонт всего оборудования на предприятии осуществляется собственными силами. Кроме этого, мы оказываем помощь в наладке и ремонте оборудования сторонним организациям.

В чем еще преимущество вашей продукции перед аналогами?

Большинство компаний занимаются сборкой РВД из готовых комплектующих,

и только порядка четырех — производством деталей для рукавов, в том числе «РВД плюс». Мы имеем полный парк металлообрабатывающего оборудования и способны изготовить самые разнообразные фитинги для РВД.

Есть ли у вашей компании ноу-хау, патенты, собственные разработки?

Мы по-своему работаем с клиентами. Понимая, что некоторые рукава, особенно для техники иностранного производства, приобрести очень сложно и затратно, мы предлагаем клиентам внести конструктивные изменения в сопрягаемые детали с рукавом, чтобы перейти на типы РВД, широкодоступные у нас в стране. То есть наше ноу-хау — адаптация иностранной техники к российскому рынку. Мы стараемся идти навстречу нашим главным потребителям — сельхозпроизводителям и помогаем решать вопросы с дефицитом импортных комплектующих.

Каким образом происходит распространение вашей продукции?

Мы не ориентированы на какой-то определенный регион страны. География наших заказчиков — от Калининграда до Владивостока, а также ближнее зарубежье. Основное подразделение компании находится в Ставрополе. Есть обособленное подразделение со своим складом в городе Волжском Волгоградской области. Оно нацелено на работу с клиентами из близлежащих регионов.

Назовите несколько наиболее значимых для вашей компании клиентов.

Это крупные оптовые склады запчастей, торговые центры, которые круглогодично обеспечивают потребителей запчастями. Среди наших клиентов — агрохолдинги юга России, заводы по производству дорожной техники. Нашими РВД оснащены автозаправочные станции «Газпром», «Лукойл», «Роснефть». Для металлургических предприятий страны мы изготавливаем специальные рукава, которые эксплуатируются в агрессивных условиях и при высокой температуре.

Повлияла ли внешняя ситуация на вашу деятельность, в частности, на приобретение комплектующих для продукции?

В большей степени она повлияла положительно. У нас значительно увеличилось число заказов на производство РВД для импортной техники и оборудования, так как ввоз оригинальных запчастей в настоящее время стал весьма затруднительным, а оснащение нашего производства позволяет выпускать фитинги в соответствии с национальными стандартами европейских стран и не только. Сырьем для их изготовления является продукция черной и цветной металлургии, следовательно, у нас с этим проблем нет. Также мы обладаем достаточными запасами рукавов в бухтах европейских производителей и параллельно добавили новых поставщиков из Индии и стран Юго-Восточной Азии. В целом можно сказать, что наше предприятие нашло замену комплектующим, которые мы импортировали из Европы. За продолжительное время в Россию было ввезено много техники иностранного производства. Немецкие, японские фирмы требуют тщательного подхода к обслуживанию своего оборудования и своевременной замены комплектующих. В том числе рукавов. Найти им оригинальную замену стало практически невозможно, но мы можем предложить продукт, который делаем сами по образцам или каталожным номерам, воспроизводим необходимые компоненты из металла и поставляем рукав заказчику. Многие хозяйства, имея зарубежную технику, привозят к нам для ремонта не только вышедшие из строя рукава, но и само оборудование. Мы снимаем размеры, разрабатываем технологический процесс, адаптируя к российским стандартам и реалиям, и изготавливаем фактически новое изделие. Оно подходит к технике, хотя и имеет определенные отличия.

Какими наградами, благодарностями отмечена ваша работа? Участвует ли «РВД плюс» в выставках, конкурсах?

Наша компания участвует в промышленных выставках, но больше для того, чтобы обновить уже имеющиеся связи с поставщиками и потребителями, засвидетельствовать свое почтение, показать, что мы продолжаем работать и развиваться. «РВД плюс» на рынке 23 года. Компания имеет большой опыт в производстве рукавов высокого давления, достойную репутацию в тех кругах, которые заинтересованы в наших продуктах. Это специфический рынок, с узкими требованиями к продукции, и те, кому она нужна, знают о нас. Но создаются новые предприятия, и мы заинтересованы в том, чтобы они узнавали о нашем производстве на выставках и из информации в прессе.

cutting excellence

RinG

abrasive technology

www.ringabrasive.pro

Ассортимент абразивного инструмента ТМ RinG ориентирован на удовлетворение запросов высокоинтенсивного промышленного применения.

» Предназначены для резки, зачистки, шлифовки и полирования

Линейка абразивных кругов RinG Industrial® предназначена для работ с максимальной нагрузкой и готова к применению самыми требовательными потребителями.

Основная сфера применения:

- сталелитейные,
- судостроительные,
- машиностроительные заводы,
- заводы металлоконструкций.

Отличается высокой прочностью и стойкостью инструмента.

РИНГ АБРАЗИВ РУС

НАДЕЖНЫЙ АБРАЗИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Белгородская компания «РИНГ АБРАЗИВ РУС» специализируется на поставках абразивного инструмента под собственной торговой маркой RinG. Ассортимент продукции включает широкий спектр абразивных изделий, рассчитанных на удовлетворение запросов широкого круга потребителей из различных сфер деятельности — от крупного литейного завода до ремонтной мастерской. О деятельности предприятия рассказывает директор Хилал Микаилов.

Какие виды абразивного инструмента вы предлагаете сегодня?

Основной нашей продукцией являются шлифовальные и отрезные круги на бакелитовой связке. Кроме этого, предлагаем лепестковые круги, алмазные круги, шлифовальные головки, ленты, щетки из стальной проволоки.

У нас две основные линейки абразивного инструмента.

Клиентам, которые ищут инструменты для оптимального решения своих задач по принципу «золотой середины», подойдут универсальные круги линейки RinG®, обладающие наилучшим соотношением цены и качества.

Линейка RinG Industrial® предназначена для работ с максимальной нагрузкой. Эти изделия отличаются высокой прочностью и стойкостью.

Кроме того, мы сейчас имеем возможность поставлять пневмошлифмашинки, которые используются на предприятиях для работы нашими дисками.

Вы поставляете продукцию под собственной торговой маркой. Почему был выбран этот вариант деятельности?

Идея зарегистрировать свой товарный знак появилась в 2008 г. В то время мы являлись дилерами ряда европейских поставщиков профессионального абразивного инструмента. Прилагали серьезные усилия для того, чтобы внедрять получаемую продукцию на российских предприятиях. Следили за уровнем удовлетворенности конечного потребителя, получали обратную связь по качеству продукции и услуг.

Мы решили поставлять продукцию под своим товарным знаком для того, чтобы иметь возможность контролировать все — от производства до конечного потребителя. Запатентовали торговую марку RinG, организовали контрактные производства, что позволило иметь широкий ассортимент качественной продукции.

Сейчас инструмент под нашим брендом производится в Китае, Турции. Польского производителя, который лишился возможности поставлять свои товары на российский рынок, заменили на южнокорейского.

Прорабатываем возможности локализовать производство некоторых позиций абразивного инструмента в Белгороде. На 2023 г. планировали здесь запуск небольшого производства с последующим его расширением, но реалии нынешнего времени заставили нас поставить этот проект на паузу.

Каковы главные отличия изделий бренда RinG?

Технологии изготовления абразивного инструмента не стоят на месте. Ведущие мировые производители вкладывают значительные средства в разработку новых смол, абразивных материалов, наполнителей. Мы совместно со своими поставщиками постоянно изучаем новые достижения науки в сфере абразивных решений, внимательно выбираем сырье и компоненты, которые будут использованы в изготовлении наших дисков. Активно внедряем систему производства отрезных кругов 3S, где Speed — быстрый и эффективный рез, Smooth — ровный и плавный рез, Safe — надежность кругов. Благодаря данным технологиям пользователь получает уверенность и гарантии в том, что круг не рассыпется, не перегреется, не порвется в процессе его использования.

Отмечу, что мы всегда ориентируемся на запросы клиентов, подбираем инструмент под их задачи. Нашу продукцию используют предприятия разных отраслей промышленности практически во всех регионах России, а также в Беларуси, Азербайджане, Казахстане. В планах этого года — выход на рынок Узбекистана.

Вы работаете в том числе и через торговых представителей. Расширять дилерскую сеть не планируете?

Мы заинтересованы в увеличении числа наших представителей в регионах. У нас есть партнеры в Москве, Минске, Махачкале, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Казани, Челябинске, Уфе, Омске. Однако считаем, что, например, в столичном регионе необходимо иметь как минимум двух-трех дилеров. Также нужен дилер в Санкт-Петербурге.

На какие условия сотрудничества могут рассчитывать потенциальные партнеры?

Для нас крайне важным является поддержка открытых и честных отношений с клиентом. Чтобы обеспечить комфортную работу дилерам, внедрена система поддержки и защиты их интересов. Большой запас продукции на складах позволяет обеспечить ее оперативную поставку в течение трех-пяти дней. Возможна отсрочка платежа до 30 дней. Снабжаем рекламной продукцией: каталогами, стендами, различными аксессуарами с нашим логотипом. Начинающие дилеры получают первые партии товара бесплатно в рамках сэмплинга. Приглашаем к сотрудничеству торговые компании и предпринимателей.

РУКС

ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА РЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА

Компания «РУКС» занимается поставками режущего инструмента. Сотрудничая с передовыми заводами Китая, выпускает инструмент под собственной торговой маркой RUKS. Продукцию изготавливают из качественного сырья по инновационным технологиям на европейском и японском оборудовании. Высокое качество инструмента и стабильность поставок проверены крупнейшими заводами металлургической и машиностроительной отраслей. Директор «РУКС» Руслан Абдрахимов рассказал о преимуществах работы с компанией и планах по ее развитию.

Когда была создана ваша организация? Что подтолкнуло к ее основанию?

До момента создания компании в 2020 г. я в качестве наемного работника трудился в организации, которая занималась схожим видом деятельности. В «РУКС» я применил все идеи и наработки, накопленные ранее. За время существования предприятия мы зарегистрировали торговый знак RUKS, обзавелись складскими помещениями и теперь продаем режущий инструмент, который производим на заводах в Китае.

С каких направлений деятельности начинали и к чему пришли?

Сначала сфокусировали внимание на металлообработке — начали производить твердосплавный инструмент, инструмент из кубического нитрида бора (CBN) и поликристаллического алмаза (PCD). Сейчас работаем над расширением товарной номенклатуры — собираемся охватить строительную отрасль. Будем производить все необходимое для резки бетона — дисковые пилы и алмазные коронки. Еще одно направление — деревообработка, займемся выпуском дисковых и ленточных пил.

Расскажите об ассортименте. Какие позиции самые интересные и востребованные?

Предлагаем более 3 тыс. наименований продукции. Можем закрыть до 80% потребности металлообрабатывающих предприятий в сверлильном, фрезерном и токарном инструменте.

У нас очень сильные позиции для обработки вязких материалов, таких как нержавеющие, закаленные и жаропрочные стали, в том числе титан. Компания находится в Перми, где расположен кластер двигателе- и ракетостроения. Здесь большая потребность в обработке жаропрочных материалов, и наш инструмент прошел проверку на крупнейших предприятиях отрасли. Твердосплавные фрезы можем производить на заказ, по чертежам или техническому заданию заказчика, применяя различные покрытия в зависимости от требуемых характеристик.

Основной и самый востребованный продукт — кубический нитрид бора, материал для обработки чугуна и закаленных сталей твердостью до 90 единиц HRC. Его стоимость наиболее выгодная для российского клиента. Предлагаемые цены на CBN сопоставимы с керамикой и позволяют применять его в обработке металла, повышая скорость обработки и снижая затраты на СОЖ. Также реализуем твердосплавные монолитные резцы для микрорастачивания и алмазный инструмент (PCD) для обработки композитов и материалов высокой твердости.

За счет чего формируется экономия для клиента?

Нам удалось добиться оптимального соотношения цены и качества инструмента. Работаем с клиентами без посредников, и поэтому стоимость очень конкурентная. При этом качество продукции проверено многократно и подтверждается актами испытаний и договорами, заключенными с крупнейшими предприятиями страны.

Какие еще преимущества работы с вами?

Практикуем клиентоориентированный подход — заказчик формулирует задачу, мы прорабатываем ее, а затем или предлагаем готовые решения, или находим новые, которые будут работать на экономику производства и снижение издержек. С нашей помощью можно удешевить производство изделия в два-три раза, иногда до пяти раз.

Также помогаем с подбором подходящих позиций, зачастую наш инструмент можно использовать вместо инструмента ушедших с рынка европейских брендов. Бесплатно предоставляем тестовые образцы, чтобы клиент мог проверить качество продукции на своем производстве. Бесплатно осуществляем доставку, причем в самые короткие сроки.

Расскажите о географии своего присутствия.

Сотрудничаем с клиентами по всей территории РФ. В настоящее время прорабатываем возможность поставок в Белоруссию, а потенциально можем охватить все страны Таможенного союза.

С какими компаниями уже удалось поработать?

Инструмент RUKS эффективно обрабатывает все виды материалов на таких предприятиях, как Абинский электрометаллургический завод, Кушвинский завод прокатных валков, «Тулачермет-сталь», Первоуральский новотрубный завод, Ульяновский моторный завод. Сотрудничаем с холдингами «ММК» и «ОДК». Со всеми клиентами взаимодействуем давно и плодотворно.

В каком направлении планируете развиваться?

В перспективе собираемся освоить выпуск фрезерных корпусов и ленточных пил, наладив собственное производство в России.

РУССКАЯ БИЗНЕС КОМПАНИЯ

«АЕВИТ»: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СОЖ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

«Русская Бизнес Компания», известная в машиностроительной отрасли как надежный поставщик и производитель, выпустила линейку собственных СОЖ под маркой «АЕВИТ». О новой продукции и деятельности предприятия в целом нашему изданию рассказал учредитель и управляющий Андрей Рубаненко.

Какие продукты входят в линейку «Аевит»?

«Аевит» — инновационная технология, включающая в себя выпуск широкого ассортимента продуктов, одним из которых является СОЖ. Мы предлагаем СОЖ нескольких видов: синтетические, полусинтетические и масляные, по качеству не уступающие образцам мировых брендов. Продукция «Аевит» внесена в реестр инновационных продуктов Московской области.

«Аевит Синтетик» — синтетическая СОЖ, используется при операциях абразивной, легкой лезвийной обработки сталей с разным содержанием углерода, средне- и высоколегированных сталей, чугуна, цветных металлов в условиях, когда требуются максимальное охлаждение, высокая чистота обрабатываемой поверхности, размерная точность.

«Аевит Универсал» — полусинтетическая водосмешиваемая СОЖ, разработана для выполнения большинства операций металлообработки, обеспечивает стабильность эмульсии даже при экстремальных режимах.

«Аевит Экстра» — полусинтетическая водосмешиваемая СОЖ, рекомендуется для высоких нагрузок обработки, а также для труднообрабатываемых металлов.

«Аевит Cut 20» — масляная СОЖ, полный аналог таких зарубежных СОЖ, как Mobilmet 423/446, Fuchs Ecocut 10/16LE, Aimol X–Cut 19U, Motorex ORTHO HF-x15, Zet-Cut 628. Надежно работает на операциях по обработке титана и других металлов на предприятиях по производству медицинских изделий.

Также предлагаем высокоэффективный системный очиститель «Аевит» и пеногаситель «Аевит Агент № 1», добавляемый в эмульсию СОЖ с любым содержанием масла.

СОЖ «Аевит» широко применяются на предприятиях металлообработки, что подтверждается заключенными контрактами, как прямыми, так и в рамках гособоронзаказа.

Каковы другие достоинства продуктов «Аевит», помимо европейского качества?

Во-первых, оптимальное соотношение цены и качества. Спрос на смазочно-охлаждающие жидкости не падает, но из-за ухода ряда зарубежных поставщиков с российского рынка требования к их качеству снизились. Мы не стали использовать сложившуюся ситуацию в своих интересах и по-прежнему уделяем качеству большое внимание.

Другое важное отличие нашей компании — гибкость, отсутствие бюрократических проволочек при оформлении заказов и поставках продукции. Мы всегда подстраиваемся под потребителя, выступаем в роли консультантов, рекомендуем оптимальные решения, но ничего не навязываем.

Третий момент связан с тем, что мы не только поставляем СОЖ, но и оказываем сервисную поддержку нашим постоянным клиентам. Наши специалисты, оснащенные оборудованием, оперативно выезжают к заказчику и оказывают комплекс услуг по мониторингу, зачистке и заполнению систем СОЖ готовой эмульсией. Выезжаем в любой регион России.

Как часто нужно менять СОЖ?

Это зависит в первую очередь от качества СОЖ и от культуры производства. Наши СОЖ при соблюдении данных условий не требуют замены в течение года. Эти сроки справедливы и в отношении продуктов, произведенных компанией «Газпромнефть СМ», официальным дистрибьютором которой мы являемся. Продукцию некоторых других производителей приходится сливать через пару месяцев, потому что она уже поражена бактериями, грибковыми отложениями и приобрела неприятный запах.

Почему ваши СОЖ служат дольше?

В наших СОЖ используются качественные привозные биоциды. Применять такие продукты приходится потому, что отечественных соответствующего качества на рынке нет.

Очень жаль, что зачастую вместо налаживания собственного производства высококачественной нефтехимии мы переходим на продукцию других зарубежных производителей. Европейскую продукцию замещаем китайской, индийской, иранской. Я видел даже станки и комплектующие к ним, произведенные в КНДР. Там их делают на мощностях, которые были построены при содействии Советского Союза. Северокорейцы не забросили эти производства, они их развивают и совершенствуют.

Какими вы видите перспективы развития вашей компании?

Спрос на СОЖ и масла растет, поэтому перспективы видятся вполне оптимистичными. Конечно, при условии, что будем работать грамотно и учитывать текущие реалии.

Сейчас в планах расширение клиентской базы. Нам интересен любой потребитель. Если требуется 20 т продукции — поставим в оговоренные сроки. Если нужна одна канистра — не откажем.

Мы также намерены работать над развитием дилерских связей в первую очередь в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Уральском федеральном округе, где сосредоточены крупные предприятия машиностроительной и металлообрабатывающей отраслей.

Будем прилагать все усилия для того, чтобы при любых условиях своевременно удовлетворять потребности российских потребителей в маслах и смазочных материалах.

РУССКИЙ САМОРЕЗ

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ВСЕХ ВИДОВ САМОРЕЗОВ

Завод «Русский саморез» — единственный в России, освоивший полный цикл производства этого вида крепежных изделий. На предприятии даже проволоку делают сами, чтобы быть уверенными в качестве сырья. О деятельности компании в условиях жесткой рыночной конкуренции нашему изданию рассказал генеральный директор Владимир Раздобреев.

Какие саморезы выпускает компания?

Установленное на предприятии оборудование позволяет производить все виды саморезов по металлу, дереву, бетону и другим материалам, с разными шлицами и наконечниками. Сейчас выпускаем около 500 т продукции в месяц, к июлю планируем увеличить этот объем вдвое.

На российском рынке саморезов много игроков?

Около 95% рынка занято китайской продукцией. Оставшиеся 5–6% делят между собой «Северсталь-Метиз», белорусские производители и отечественный малый бизнес. Однако ни у кого из российских компаний нет полного цикла производства. Он организован только у нас. Мы имеем все необходимые условия для изготовления качественных изделий, поэтому чувствуем себя на рынке уверенно.

Китайских производителей конкурентами не считаете?

Продукция из Китая имеет неплохое качество, но наши изделия ей не уступают. Слабое звено у этих товаров — логистика. Доставка в Россию занимает от четырех до шести месяцев, иногда больше. Столь долгие сроки объясняются большой нагрузкой на логистические маршруты. Крупные производства саморезов есть только в Китае, а оттуда везут много и другой продукции. В результате не хватает контейнеров, перегружена таможня.

Российские предприниматели, занимающиеся поставками китайских метизов, работают в очень сложных условиях. Перед заказом они мониторят рынок, выясняют, какие виды и размерные ряды саморезов востребованы, размещают заказ, оплачивают его и ждут полгода.

Когда товар прибывает, выясняется, что все поставщики заказали примерно одни и те же позиции. Рынок оказывается перенасыщен однотипными изделиями, продажи идут плохо. В это время возникает дефицит по другим видам товаров, которых полгода назад на рынке было достаточно, а сейчас их запасы исчерпались. Следует новый заказ, история повторяется.

Чем отличаетесь вы?

Мы оперативно реагируем на рыночную конъюнктуру. За несколько дней можем перенастроить станки на выпуск метизов, которые в данный момент имеют повышенный спрос, и в течение месяца закроем все потребности клиентов.

Чтобы сделать доставку максимально оперативной, создаем склады по периметру внешней границы Москвы на севере, юге, западе, востоке Подмосковья.

Цены на нашу продукцию ниже среднерыночных.

Вы упоминали, что чувствуете себя на рынке уверенно во многом благодаря реализации полного цикла производства саморезов. Что он включает?

Мы все делаем сами. На производственной площадке установлено новейшее импортное оборудование: волочильные станки для изготовления проволоки, оборудование для формирования шляпок со шлицами, станки нарезания резьбы, печи закалки заготовок и готовых изделий, установки химической обработки, камеры сушки, упаковочный аппарат.

Производственный процесс полностью автоматизирован. Компьютеризация минимизирует влияние человеческого фактора и позволяет выдавать продукцию стабильно высокого качества.

Кроме того, на предприятии организован жесткий контроль на каждом этапе производства. Сырье, заготовки и готовые изделия, не отвечающие принятым стандартам, безжалостно выбраковываются. Мы гарантируем, что в продажу они не поступят.

Чтобы иметь представление о масштабах нашего производства, отмечу, что оно занимает площадь 10 тыс. м^2. Длина одной печи для закалки готовых изделий составляет 47 м, компьютерный блок ее управления по размерам сравним с небольшой фурой, а упаковочный станок имеет высоту трехэтажного дома.

Сложностей с обслуживанием и возможным ремонтом импортного оборудования не возникнет из-за антироссийских санкций?

В обозримом будущем сложностей не будет. Производитель данного оборудования сменил бренд и по-прежнему работает в России. Были определенные проблемы с поставками компьютеров, управляющих технологическими процессами, но они успешно решены. Поэтому мы уверены, что не подведем наших клиентов.

Как организованы продажи?

При заводе работает торговый дом «Русский саморез» с полным штатом профильных специалистов. Создание сети дилеров и представителей в регионах пока не планируем. В ситуации, когда на рынке периодически возникает дефицит тех или иных видов крепежа, выгоднее торговать напрямую.

В ближайшей перспективе собираемся выйти на рынки юга России, Урала, Сибири и других регионов.

Гарантируем, что все наши потребители будут получать продукцию своевременно и в необходимых для бесперебойной работы объемах.

23–26.10.2023

ТЕХНОФОРУМ

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

ТПП РФ

www.technoforum-expo.ru

«Оборудование и технологии обработки конструкционных материалов»

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

ЭКСПОЦЕНТР

Реклама

12+

СВАРОГ

РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

«Сварог» является единственным в России производителем рукавов высокого давления, использующим уникальную передовую технологию и современное оборудование. Об ассортименте продукции и ее качественных характеристиках рассказывает директор завода Владимир Амельченко.

Когда был создан завод «Сварог»?

Торговая марка «Сварог» была зарегистрирована в 2004 г., в 2006 г. завершено строительство завода в г. Новокузнецке Кемеровской области. В 2007 г. состоялось его официальное открытие, и уже 23 мая была выпущена первая партия рукавов высокого давления.

Таким образом, предприятие работает более 15 лет. За минувшие годы накоплены бесценный опыт и знания.

Регулярно осуществляется обновление и модернизация производственных мощностей. Так, в апреле 2018 г. произвели модернизацию и запустили в работу оплеточную машину для производства РВД больших диаметров, что позволило расширить ассортимент выпускаемой продукции. В июле 2021 г. начала функционировать установка контроля концентричности рукавов в режиме реального времени, в результате чего заметно повысилось качество выпускаемой продукции. Через год, в июне 2022 г., заработал новый перемоточный станок, увеличивший производительность и, как следствие, объем выпускаемой продукции.

Какие виды рукавов производит предприятие в настоящее время?

Мы выпускаем более 70 типоразмеров рукавов оплеточной и навивочной конструкций. Диапазон условных диаметров — от 6 до 38 мм. Под условным диаметром понимается внутренний диаметр рукава.

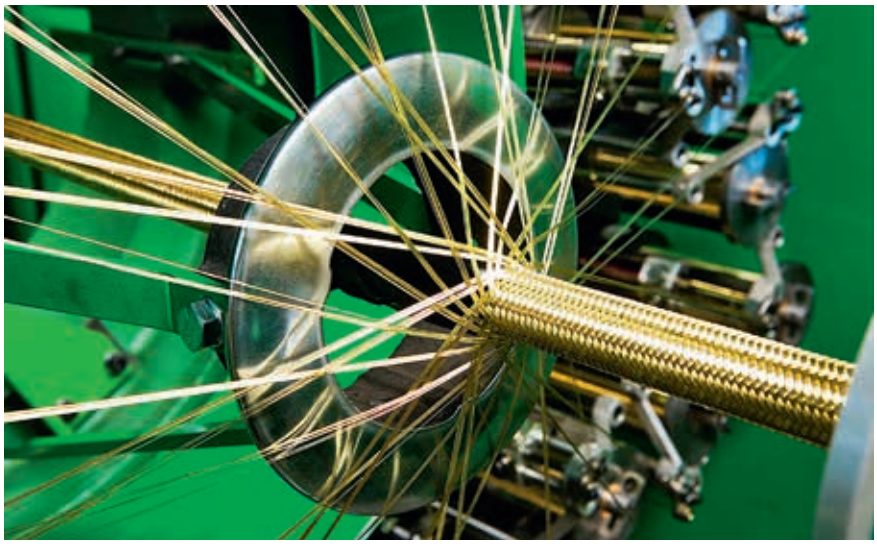
Рукава производим в соответствии с европейскими стандартами DIN EN 856, DIN EN 857, DIN EN 853.

Оплеточные рукава 1SN и 2SN стандарта DIN EN 853 — самые распространенные в машиностроительной отрасли. Используются в качестве гибких трубопроводов в гидросистемах сельхозмашин, дорожно-строительной, горнодобывающей, сельскохозяйственной, лесозаготовительной и другой техники для подачи под высоким давлением воды, гидравлических жидкостей, масляных и водных эмульсий, эмульсионных, растворимых и минеральных масел, жидкостей, содержащих воду.

Рукава 1SC, 2SC аналогичны изделиям типов 1SN, 2SN, но имеют уменьшенные наружные диаметры и меньшие радиусы изгиба, за счет чего являются более гибкими. Данная характеристика рукава позволяет использовать его при сборке кранов-манипуляторов, промышленных роботов. Выполняются по стандарту DIN EN 857.

Навивочные рукава соответствуют европейскому стандарту DIN EN 856. Мы выпускаем два вида этих изделий — 4SP и 4SH. Оба с четырьмя армирующими слоями. Основная функция навивочного РВД заключается в подаче рабочих жидкостей (эмульсий или масел) туда, где их подача сопровождается импульсами, то есть в напорные линии от насосов высокого давления к гидрораспределителям, но они могут устанавливаться также на исполнительные устройства с большой нагрузкой.

Кроме того, мы выпускаем изделия типа MOROZ, которые работают при температуре до –50 °С, и рукава BULAT, выдерживающие увеличенное рабочее давление.



Как организован процесс производства?

Производство рукавов базируется на автоматизированной поточной линии с использованием современного передового оборудования.

Входной контроль сырья и готовой продукции выполняет лаборатория, укомплектованная соответствующими стендами и оборудованием, которое позволяет быстро и точно оценить качество сырья до передачи его в производство, а также испытывать произведенный рукав по всем требуемым показателям.

Контроль качества выполняемых работ осуществляется на каждом этапе, что позволяет сотрудникам своевременно получать информацию о ходе производственного процесса, при необходимости корректировать его параметры, чтобы предотвратить выпуск продукции, не соответствующей требованиям стандартов.

По окончании производственного цикла рукава подвергаются испытаниям двух- и четырехкратным рабочим давлением, пониженной температурой, динамическими нагрузками согласно требованиям международных стандартов DIN EN. Готовую продукцию также испытываем по показателю стойкости к озону в камере озонового старения.

Вы используете импортное оборудование? Санкции не повлияли на его обслуживание?

Технологическое оборудование, представленное на «Свароге», изготовлено иностранными компаниями.

Еще до начала введения масштабных санкций в 2016 г. мы поставили перед собой задачу импортозамещения. На данный момент сотрудничаем с российскими производителями изнашиваемых частей оборудования, поэтому сбоев в работе из-за простоя оборудования не будет, клиентов не подведем.

Как документально подтверждается качество продукции?

На всю продукцию, выпускаемую под торговой маркой «Сварог», мы получаем сертификаты соответствия в системе обязательной сертификации на соответствие ГОСТ 6286–2017 для РВД оплеточной конструкции и в системе добровольной сертификации на соответствие ГОСТ 25452–2017 для РВД навивочной конструкции.

В октябре 2022 г. предприятие успешно прошло ресертификацию системы менеджмента качества по версии стандарта ISO 9001:2015.

Не раз завод награждался дипломами различных конкурсов «100 лучших товаров России 2017», становился лауреатом конкурсов «100 лучших товаров и услуг Кузбасса 2017» и «100 лучших товаров России 2018».

О качестве изделий говорит и тот факт, что ни один производитель в России и Европе не выпускает 38-й диаметр рукавов 1SN, 2SN, 4SH 100-метровыми бухтами. Мы выпускаем, потому что уверены в надежности своей продукции.

Гарантия на наши изделия составляет четыре года хранения и два года эксплуатации.

Как оцениваете ситуацию на рынке рукавов высокого давления?

На российском рынке практически отсутствуют реальные производители РВД. В основном представлены китайские рукава под торговыми марками отечественных компаний, поэтому российский рынок серьезно зависит от импортных поставок.

Китайской продукции на нем много?

Доля китайских рукавов довольно высока. Но качество этих изделий сильно разнится. Некоторые китайские производители заявляют характеристики, которым их изделия не соответствуют, например, по показателям разрывного давления, морозостойкости.

Изделия европейских производителей в России присутствуют?

Да, продолжается насыщение рынка итальянскими и турецкими рукавами. Мы их регулярно анализируем и нередко отмечаем, что их качество стало ниже, чем было год-два назад. Возможно, привозят не оригинальные изделия, а некие аналоги.

Какую нишу занимает на рынке ваша компания?

Основополагающий принцип деятельности нашего предприятия — качество и стабильность.

С момента выпуска первой партии продукции мы последовательно стремимся стать надежным партнером и поставщиком для наших потребителей, стараемся учитывать все их запросы и применять гибкий подход в отношении ценообразования, форм и условий сотрудничества.

Ответственно подходим к исполнению каждого заказа. Стандартную продукцию отгружаем за неделю, продукцию по индивидуальному заданию производим в течение месяца.

Кстати, мы работаем практически со всеми регионами России, поставляем продукцию также в Беларусь и Казахстан.

Расскажите о ваших партнерах. Что компании дает сотрудничество с ними?

Среди наиболее значимых наших партнеров и официальных дистрибьюторов следует выделить ООО «Химуглемет» (г. Новокузнецк), АО «НПФ Ювэнк» (г. Екатеринбург), ООО «ГидроСнаб-Юг» (г. Шахты). За годы сотрудничества у нас сложились не только долгосрочные деловые, но и дружеские отношения, было привлечено много покупателей и расширен портфель заказов.

Также среди крупных конечных потребителей нашей продукции такие предприятия, как Копейский машиностроительный завод, Брянский автомобильный завод, «Подъемные машины», «Инман», «Уфагидромаш».

Каковы планы по развитию бизнеса?

В двух словах — постоянное улучшение. Завоевание новых ниш на рынке РВД путем расширения ассортимента выпускаемой продукции. Оптимизация бизнес-процессов за счет разработок новых технологических решений и снижения издержек.

Для этого необходимо иметь современное оборудование, снижать себестоимость и увеличивать производительность. Этими направлениями и будем заниматься. Планов много, и мы уверены, что их выполним.

СЛТ

СЛТ
СОВРЕМЕННЫЕ ЛИТЕЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

SLT
Российский бренд металлообрабатывающего оборудования

СОЗДАВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧНОЕ БУДУЩЕЕ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЛЮДЕЙ

Специалисты компании «Современные литейные технологии» более 10 лет помогают интегрировать металлообрабатывающие и литейные технологии на промышленные предприятия России и ближнего зарубежья. О том, как развивается рынок инжиниринговых услуг, какие изменения происходят в связи с уходом западных поставщиков оборудования и в чем компании видят новые точки роста, мы поговорили с генеральным директором ООО «СЛТ» Константином Стригиным.

С чего начиналась компания «СЛТ»? Расскажите об истории ее создания.

Компания родилась из проектной группы, в составе которой собрались вместе несколько ее основателей. На тот момент мы все работали в одном железнодорожном холдинге и готовили крупный инфраструктурный проект в Узбекистане, итогом которого стало создание эталонного производственного предприятия в сфере железнодорожного литья. По завершении проекта в 2012 г. наша команда решила продолжить работать вместе.

Что входит в комплекс инжиниринговых услуг, которые оказывает ваша компания в сфере металлообрабатывающего и литейного производства?

В первую очередь это проектирование производств с проведением глубокого аудита – выявляем узкие места и проблемные зоны. Как правило, все начинается с предпроектных разработок. Затем готовим проектную документацию в требуемом объеме. Но в основном как инжиниринговая компания мы специализируемся на технологических решениях. В комплекс услуг предприятия входят также поставка оборудования, ПНР, внедрение технологических процессов, а также помощь сотрудникам заказчика в освоении нового оборудования.

Какое оборудование поставляет ваша компания? С какими брендами вы работаете?

Наша компания осуществляет поставки литейного и металлообрабатывающего оборудования, а также дополнительного оснащения и программного обеспечения, в том числе под собственным брендом. Поскольку мы в первую очередь занимаемся комплексными проектами, стараемся подбирать оборудование под задачи клиента, при необходимости предлагая продукцию различных производителей, — сотрудничество здесь для нас выше конкуренции.

Повлияла ли внешняя ситуация на выбор партнеров? Как изменился ассортимент?

В настоящее время европейские производители практически полностью покинули российский рынок, поэтому в 2022 г. мы решили представить оборудование под собственной маркой SLT. Для производства по долгосрочным OEM-контрактам мы тщательно отобрали партнеров по 85 критериям.

Чтобы развеять возможные сомнения, что высокотехнологичное оборудование китайской сборки — это не миф, на ближайшей выставке «МЕТАЛЛООБРАБОТКА-2023» мы представим максимально востребованный, с точки зрения текущих задач отрасли, высокоточный пятиосевой фрезерный ОЦ марки SLT с линейными двигателями.

В чем преимущества работы с компанией «СЛТ» как с поставщиком?

Многие компании используют так называемый пуш-подход в продажах и продвижении, зачастую предлагая только то, что у них имеется в каталогах. Мы же с самого начала выбрали пул-подход, основанный на выявлении реальных проблем предприятий, и предлагаем оптимальные решения. В наших предложениях вы не встретите избыточности комплектации и навязанных услуг. А вот на оперативную реакцию нашей сервисной службы заказчики уверенно могут рассчитывать. Отмечу также, что для решения текущих вопросов в процессе эксплуатации оборудования у нас сформирован склад, где всегда в наличии ЗИП и расходные материалы в объемах, достаточных для оперативного реагирования.

Расскажите о вашем коллективе.

Люди – наш основной капитал. Экспертный бизнес требует высокого уровня подготовки персонала. Всего в компании сейчас порядка 50 высококлассных специалистов, многие из которых имеют колоссальный производственный опыт. Но часть коллектива — это молодые специалисты, и их погружение в тематику промышленной инженерии осуществляется под руководством наставника. Вот это сочетание hard- и soft-скиллов, сплав опыта и молодости является нашей отличительной чертой на фоне других участников рынка.

Много ли у компании сейчас клиентов? Из каких регионов России, стран ближнего зарубежья?

На сегодняшний день у компании более 500 клиентов и около 200 внедренных проектов. Мы работаем со всеми регионами, где развито машиностроение: европейская часть России, Урал, Сибирь, Дальний Восток. Есть проекты в Узбекистане, Казахстане, Белоруссии.

Что в ближайших планах?

Рынок инжиниринговых услуг в России сейчас перерождается, на нем образовался определенный вакуум, который наша компания планирует заполнять новым оборудованием, развивая собственный бренд. В планах также создание дистрибьюторской сети. Внутри компании мы ищем новые точки роста в усилении команды, в совершенствовании технологических процессов, стараемся использовать все то, что поможет приблизить технологичное будущее для промышленности и людей!

СПАРТОН ИНЖИНИРИНГ

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ

Оптимально подобранный инструмент позволяет повысить производительность труда и улучшить качество обработки деталей. При этом его использование приводит к снижению затрат. Именно такие инструменты для точения и фрезерования, а также оборудование для обработки резьбы и отверстий, оснастку, ленточные пилы и многое другое поставляет на российский рынок и помогает выбрать в соответствии с индивидуальными запросами заказчиков «СПАРТОН ИНЖИНИРИНГ». «Мы не просто поставщики, мы — партнеры по развитию», — так характеризует миссию компании ее основатель и генеральный директор Александр Горлов. Он рассказал об основных преимуществах сотрудничества с ней.

Какая цель ставилась на момент создания вашей компании?

Компания «СПАРТОН ИНЖИНИРИНГ» основана в 2016 г. До этого момента я работал инженером на крупном металлообрабатывающем предприятии и по роду своей деятельности общался с поставщиками инструментов. К сожалению, многие из них относились к работе формально, тогда как сотрудники завода нуждались в консультациях специалистов по новинкам рынка и вообще по возможностям и преимуществам тех или иных инструментов. Я понял, что можно улучшить в отношениях поставщиков и предприятий, и решил создать свою компанию, деятельность которой соответствует этому запросу на улучшение. Поэтому главная наша задача с момента основания и до сегодняшнего дня — индивидуальная работа с заказчиками. Это только на первый взгляд все хотят приобрести одни и те же фрезерные или токарные инструменты. На самом деле потребности очень разнятся в зависимости от многих факторов.

Главная наша задача с момента основания и до сегодняшнего дня — индивидуальная работа с заказчиками.

Ваше конкурентное преимущество — сервисное обслуживание?

Это так. Инструменты относятся к расходным материалам, которые заменяются на новые при выходе из строя, поэтому нам не приходится что-то ремонтировать. Наш сервис имеет экспертно-консультативный характер. С высоты своего опыта мы помогаем выбирать максимально подходящие заказчикам инструменты. С этой целью выезжаем на предприятия, изучаем их производство и предлагаем комплексные и зачастую инновационные решения. Они приводят к повышению производительности и дают экономию на себестоимости.

Какие инструменты каких поставщиков входят в ваш ассортиментный ряд?

Наш ассортиментный ряд обширен. Перечислю только основные бренды, которые мы поставляем в настоящее время. Это металлорежущие инструменты таких производителей, как Sandvik Coromant, Walter, SECO, Pramet-Dormer, Mitsubishi (DIAEDGE), Simtek, DUMMEL, Renishaw, BLUM и WTO. У нас можно приобрести инструменты для точения, фрезерования, сверления и обработки резьбы компании PULCUT (CDBP), резьбовые фрезы CUTEX, а также монолитные твердосплавные фрезы от DHF и COGO. Поставляем керамические и алмазные шлифовальные инструменты MEISTER ABRASIVES и STEGMAN, а также измерительные инструменты производителей MAHR и Mitutoyo. Причем до пандемии «СПАРТОН ИНЖИНИРИНГ» был эксклюзивным поставщиком продукции немецкого оборудования STEGMAN и южнокорейского COGO.

Как отбираете поставщиков?

Отбор довольно жесткий. Прежде всего смотрим на ассортиментный ряд. Интересно сотрудничать с теми, кто предлагает широкую линейку продукции, а также с теми, кто, наоборот, работает в узком сегменте и за счет этого держит высокую планку качества. Интересны нам и новые производители.

Судя по брендам, вы ориентированы на европейских поставщиков. В связи с санкциями этот подход пришлось скорректировать?

Мы изначально поставляли инструменты преимущественно из Европы и США, а также некоторые лучшие образцы из азиатских стран. Свой подход не меняем — ориентируемся на качество. Приходится признать, что пока некоторые технологии остаются недоступными для китайских производителей. Мы стремимся сохранить налаженные деловые связи с партнерами из Европы. Для ввоза их продукции пришлось перестроить логистические цепочки. Конечно, это увеличило сроки поставок. Но работа не останавливается, и это самое главное.

Приходится признать, что пока некоторые технологии остаются недоступными для китайских производителей. Мы стремимся сохранить налаженные деловые связи с партнерами из Европы.

Приходилось ли вам повышать цены в последнее время?

Цены выросли исключительно по объективным причинам — из-за роста издержек и не более того. Наша ценовая политика основана на том, чтобы не допускать двух-трехкратного роста цен для постоянных заказчиков, как это делают некоторые конкуренты. Мы не стремимся к спекулятивной наживе на текущих сложностях.

На что вы советуете обращать внимание при выборе поставщика инструментов?

Важно, чтобы поставщик был экспертного уровня. Нашу компанию, в частности, отличает глубокое знание организаций производств и технологий взаимодействия инструментов с различными материалами. Кроме того, важна нацеленность на долгосрочное ответственное партнерство.

СТАНКОСФЕРА

СТАНКОСФЕРА
МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕМОНТ ПОСТАВКА

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ МОДЕРНИЗИРОВАННОГО СТАНКА ВОЗРАСТАЕТ В ДВА РАЗА

Спрос на бывшие в употреблении станки в России набирает обороты. Для многих небольших предприятий, не располагающих достаточными средствами, выкуп восстановленного или модернизированного оборудования — единственный приемлемый вариант. Отношение ко вторичному рынку по понятным причинам не всегда однозначное. Однако приобрести отличный усовершенствованный станок, технические характеристики которого могут существенно превосходить изначальные параметры, вполне реально. О том, на что ориентироваться при выборе б/у оборудования, рассказал генеральный директор компании «Станкосфера» Дмитрий Абросенков.

Кто ваши покупатели — физические лица или предприятия?

С физическими лицами работали в самом начале своей деятельности в 2018 г. Но с течением времени решили продолжать сотрудничество только с промышленными предприятиями, как крупными, так и малыми. Мы выкупаем оборудование, которое зачастую еще не выработало полностью свой ресурс (большие заводы регулярно обновляют парк станков, приобретают новые, более совершенные, а старые, но абсолютно работоспособные выставляют на продажу), перебираем его, ремонтируем и продаем. Новый агрегат может стоить десятки миллионов рублей, не у всех предприятий есть такая возможность. Так что делаем полезное дело.

Купить хороший подержанный станок, даже если он стоит значительно дешевле, наверняка решаются не сразу. Как сделать правильный выбор?

Вторичный рынок в сфере металлообработки в последние годы разросся, предложений действительно много. На что стоит обратить внимание при совершении сделки? Я бы посоветовал приглядеться к тому, что именно и как предлагает продавец. Если он особо не заинтересован в том или ином покупателе, то есть уверен, не купит один, то непременно приобретет другой, тогда стоит поискать иную компанию. У нас особый подход к каждому клиенту. В первую очередь хотим четко понимать, какие задачи перед ним стоят, что мы можем ему предложить. Зачастую нас просят перед продажей модернизировать станок. В этом случае нам потребуется всего за несколько дней подготовить коммерческое предложение, а впоследствии по заданию заказчика и изготовить на этом оборудовании деталь. Проводим ее замеры, сообщаем параметры покупателю. Если его все устраивает, подписываем договор.

Что еще, по вашему мнению, выгодно отличает компанию «Станкосфера»?

Как минимум два фактора: местоположение и оснащенность нашего предприятия. Мы находимся в Санкт-Петербурге, где расположено предприятие «Балт-Систем» (ведущий разработчик и производитель устройств ЧПУ и сервоприводов), наш партнер. Когда к нам обращаются с просьбой модернизировать оборудование, например, установить на токарный станок систему ЧПУ, мы управляемся быстрее конкурентов из других городов. Многие наши станки, на которых сами работаем, также оснащены системами ЧПУ производства «Балт-Систем». И в целом у нас мощный парк станков: плоскошлифовальные, вертикально-фрезерные, горизонтально-фрезерные, оборудование с большим габаритом обработки тяжелых деталей весом до 5 т. Мы располагаем высокоточным координатно-шлифовальным станком и агрегатом для плазменной резки, что значительно расширяет наши возможности по фрезерным работам.

Ремонт и модернизация — единственные направления вашей деятельности?

Кроме ремонта и модернизации станков, мы стали заниматься проектированием и изготовлением штамповой оснастки для кузнечно-прессового оборудования. Эту сферу начали развивать в 2020 г., и на сегодняшний день у нас сформирован полноценный штат сотрудников, опытных инженеров, также мы располагаем собственными средствами для приобретения станков именно под производство штампов. Сейчас сотрудничаем с предприятиями судостроения, автомобилестроения, металлообработки и можем изготовить любой штамп по заданию заказчика. Последние полтора года выполняем крупный заказ в рамках импортозамещения для компании «КамАЗ». Уже тогда предприятие решило отказаться от светодиодных фар немецкого производства Hella. Нас пригласили поучаствовать в этой программе, и сейчас совместно с партнерами российским предприятием ПАО «ОСВАР» и крупным белорусским предприятием АО «МПО ВТ» реализуем данный проект. Мы самостоятельно разработали технологию производства отдельных деталей для последующего изготовления фар, она состоит из 11 штампов.

С предприятиями каких регионов сотрудничаете?

Работаем со всеми регионами от Калининграда и до самого Урала. А от крупного заказа на капитальный ремонт не откажемся, даже если он поступит из Владивостока.

Какие планы на ближайшее будущее?

Самый главный и амбициозный план — разработать и начать производить прессы с ЧПУ. Пока мы к этому не готовы, но лет через пять, думаю, у нас все получится. А сейчас будем расширять парк станков, наращивать компетенции и делать больший акцент на изготовлении штамповой оснастки. Пока это наиболее сложная, но вместе с тем и интересная задача.

ТЕРМЭЙД

НАДЕЖНЫЕ И НЕДОРОГИЕ СТАНКИ ПЛАЗМЕННОЙ РЕЗКИ МЕТАЛЛА

В 2009 г. санкт-петербургская компания «ТЕРМЭЙД» первой предложила российскому рынку компактные, бюджетные и простые в обслуживании установки для резки металла на шаговых двигателях. Особенно востребованными они стали у малого и среднего бизнеса, а также у стартапов. В 2011 г. был выпущен первый станок с ЧПУ для плазменной резки труб. О нынешнем ассортименте предприятия нашему изданию рассказал генеральный директор Марк Запольский.

Какие станки входят сегодня в каталог выпускаемой вами продукции?

Компания производит широкий спектр оборудования разного уровня сложности для плазменной и газовой резки металла. Мы предлагаем станки для резки листового металлопроката толщиной от 0,5 до 300 мм практически любых габаритов.

Установки для резки круглых труб позволяют обрабатывать изделия длиной до 12 м, диаметром до 600 мм и толщиной стенки до 20 мм. Они подходят для изготовления трубных соединений, винтовых свай.

Комплексы для резки профильных труб рассчитаны на обработку профилей длиной до 12 м, сечением до 240 мм и толщиной стенки до 20 мм. Они также используются для резки уголка и швеллера.

Среди специальных разработок отмечу простую и недорогую мобильную консольную машину «Плазис 1.5», позволяющую резать металл практически любой толщины. Ее можно использовать и при изготовлении сварных балок.

Где находят применение ваши изделия?

Они используются в производстве корпусов приборов и машин, деталей для дальнейшей металлообработки, изготовлении частей строительных, рекламных и иных конструкций, декоративной продукции.

При отсутствии собственного оборудования организации, использующие в работе вырезанные из листового металла детали, вынуждены размещать заказы у сторонних организаций, что приводит к дополнительным расходам и чревато срывами сроков исполнения заказов.

Наши станки приобретали в том числе машиностроительный завод «Арсенал», предприятия, занимающиеся ремонтом железнодорожных вагонов, газопроводов.

Каковы преимущества ваших изделий в сравнении с аналогичными изделиями других производителей?

С самого начала деятельности в 2009 г. мы поставили перед собой задачу разрабатывать функциональные и дешевые в сравнении в первую очередь с импортными аналогами станки плазменной резки с ЧПУ.

Компания производит широкий ассортимент надежных изделий, в числе которых есть образцы с дефицитным на сегодняшний день функционалом. Например, станки для резки профильных труб в России выпускает не так много предприятий, как необходимо промышленности.

К нашим отличиям также отнесу возможность легко подстраиваться под требования клиента. У нас трудятся квалифицированные инженеры, способные разработать установку, которая в полной мере отвечает нуждам заказчика и оптимально вписывается в производственно-технологический процесс предприятия.

Наши плазморезы и труборезы просты в использовании — их освоение занимает от нескольких часов до нескольких дней. Они снабжены программным обеспечением, с помощью которого может быть создана карта раскроя любой сложности.

Стандартные изделия всегда присутствуют на складе готовой продукции.

При необходимости окажем услуги шефмонтажа, выполним пусконаладочные работы, бесплатно обучим персонал работе на поставленном оборудовании. Берем на себя гарантийное и послегарантийное обслуживание, обеспечиваем техническую поддержку, предоставляем необходимую техническую документацию.

Работаем по всей России — от Калининграда до Владивостока, напрямую и через локальных партнеров. К заказчикам выезжаем в любой регион.

Какими видите направления развития компании?

В первую очередь будем расширять функционал комплексов плазменной резки. Сначала мы создали резак листового металла, затем труборез, потом установку для резки швеллеров, балок. В промышленности и строительстве используется немало других сложных профилей, и нередко возникает необходимость в их точной и аккуратной резке. Мы хотим дать производственникам эффективные и недорогие инструменты для работы с такими изделиями.

Намерены также улучшать качество выпускаемого оборудования. Время от времени выявляем некие погрешности в применяемых технологиях, ищем пути их устранения. Тщательный анализ таких ситуаций позволяет расти и развиваться.

Нам также интересна сфера автоматизации производства. Мы здесь уже наработали определенный опыт и способны делать предложения заказчикам. Причем речь идет не только о плазменной или газоплазменной резке, но и о комплексной автоматизации технологических процессов, включающих в себя несколько операций. Я уверен, что нам удастся реализовать наши планы.

ТЕХГРАНТ

ЛУЧШАЯ ЗАМЕНА ИМПОРТНЫМ СОЖ

Компания «Техгрант» была создана по инициативе ученых на базе кафедры технологии машиностроения Чувашского государственного университета более 20 лет назад. Сегодня она успешно производит водосмешиваемые смазочно-охлаждающие жидкости (СОЖ) для механической обработки металлов и сплавов на станках. Продукты компании — это собственные разработки, запатентованные марки СОЖ с зарегистрированными в Федеральной службе по интеллектуальной собственности РФ товарными знаками. Об ассортименте продукции, ее качественных характеристиках и новинках рассказывает директор Сергей Смирнов.

Сергей, расскажите о базовых видах производимых вами водосмешиваемых СОЖ.

Основные базовые виды — это универсальные полусинтетические СОЖ «Акватек® Плюс», полусинтетические и эмульсионные СОЖ «Акватек® Стандарт», синтетические СОЖ «Техмол® Экстра».

Линейка СОЖ «Акватек» рекомендуется как для универсального оборудования, так и при централизованной подаче в автоматических линиях. Эти СОЖ в основном предназначены для применения на металлорежущих станках в виде водных эмульсий при различных операциях обработки металлов резанием — сталей, чугуна, никелевых сплавов, сплавов титана и алюминия, других цветных металлов и сплавов. В их состав входят минеральное масло, смазочные присадки, ПАВ, ингибиторы коррозии. Они не содержат хлора, нитрита натрия и других часто используемых в СОЖ вредных компонентов.

СОЖ «Техмол® Экстра» общего применения рекомендуется для использования на операциях токарной обработки, сверления, резьбонарезания, резки, фрезерования, шлифования — как на индивидуальных станках, так и при централизованной подаче в автоматических линиях. Она предназначена для использования на металлорежущих станках в виде водных растворов при лезвийной и абразивной обработке никельсодержащих нержавеющих и легированных сталей, чугуна, сплавов титана, алюминия и других цветных металлов и сплавов. Рабочие растворы СОЖ «Техмол® Экстра» могут использоваться на операциях вырубки и холодной штамповки деталей из листовых материалов. Экономически особо эффективно использование СОЖ «Техмол® Экстра» при отделочных операциях.

Дополнительно мы предлагаем ТМС «ОСТ» — высокоэффективное техническое моющее средство для очистки систем подачи эмульсии СОЖ на станочном оборудовании от масло-шламовых загрязнений.

В чем преимущество вашей продукции перед аналогами?

Наши СОЖ не являются заимствованными у других производителей. Все запатентованные рецептуры разработаны профессиональными химиками-конструкторами компонентных составов на основе современного исходного химического сырья. Мы производим замены дорогих импортных составов, используемых на современном зарубежном и отечественном оборудовании, на продукты собственного производства. У нас уже накоплен достаточный опыт по замене на наши СОЖ составов торговых марок Blasocut, EcoCool, Syntilo, Ratak, Dromus, Cimcool, Qakercool, SHELL, Mobilcut, Total и др.

Все наши продукты гарантированно обеспечивают длительную биостабильность эмульсии и отсутствие гниения, а также высокую антикоррозионную стойкость, стабильность водородного показателя pH в пределах от 8–9 ед. (при соблюдении правил грамотной эксплуатации). Благодаря малой концентрации — 3–6% водной эмульсии — они экономичны в использовании. Все наши составы СОЖ экологически безопасны и морозоустойчивы: концентраты не теряют своих свойств при достаточно низких, до -30…40 °С, температурах.

Наши СОЖ подлежат простой утилизации и /или регенерации в соответствии с российскими нормами эксплуатации. И самое главное, цены на них гораздо ниже, чем у большинства импортных брендов и в среднем ниже по рынку, чем у большинства конкурентных отечественных марок.

У нас уже накоплен достаточный опыт по замене на наши СОЖ составов торговых марок Blasocut, EcoCool, Syntilo, Ratak, Dromus, Cimcool, Qakercool, SHELL, Mobilcut, Total и др.

Расскажите о ваших новинках.

Несколько лет назад мы начали разработки по усовершенствованию составов с целью повышения их биостойкости для увеличения срока эксплуатации эмульсии в станках. Изучали современные технологии и европейский опыт использования биоцидов и фунгицидов для решения этих задач. Теперь у нас появилась линейка компаундированных СОЖ. Такие продукты получают в процессе смешивания базовых вариантов СОЖ с дополнительными пакетами присадок для улучшения технологических и потребительских свойств базовых продуктов. Вариантов компаундов может быть множество под технические требования и заказы потребителей. Продукты с дополнительными пакетами присадок, например, гораздо устойчивее базовых к критическим загрязнениям и микробиологическим поражениям.

Что помогло продержаться на рынке более 20 лет?

Этого удалось достичь за счет множества факторов: и высокий профессионализм работников предприятия, и огромный опыт в создании компонентов СОЖ, и наличие собственной лаборатории, а также четкость и честность по отношению к нашему клиенту.

Ну и качество выпускаемой продукции, которому доверяет множество потребителей — от небольших цехов по металлообработке до крупных промышленных предприятий на различных рынках.

Какие функции выполняет отдел технической поддержки в вашей компании?

Отдел осуществляет полный цикл технической поддержки клиента: консультирует по подбору аналогов европейских СОЖ, по эксплуатации СОЖ в процессе производства, выезжает к клиенту.

В задачи отдела входят обучение дилеров грамотному продвижению и особенностям эксплуатации наших продуктов (в рамках выездных семинаров с совместным посещением предприятий), координация решения сложных маркетинговых и коммерческих вопросов, обмен актуальной информацией. Отдел регулярно рассылает учебно-методические материалы и рекомендации технического характера.

У вашей компании есть патенты на собственные разработки, заинтересованы ли вы в их коммерческом использовании?

Наши продукты представляют собой запатентованные марки СОЖ с зарегистрированными товарными знаками в Федеральной службе по интеллектуальной собственности РФ, удостоверенными дипломами «Марка качества Чувашской Республики» и прочими наградами. При этом мы заинтересованы в партнерах, заказывающих нам изготовление продукции под своим брендом (под оригинальной торговой маркой и документацией заказчика).

Расскажите о развитии ваших производственных площадок.

В 2014–2016 гг. производственные мощности нашего предприятия прошли полную модернизацию для производства и выходного контроля продукции, что гарантирует высокое качество выпускаемой СОЖ. Сейчас мы строим новую производственную площадку с увеличенными складскими и производственными возможностями для обеспечения возросшего спроса на наш продукт. Импортозамещение дает свои результаты, и мы готовы заместить ушедший с российского рынка ассортимент иностранных производителей.

Насколько широка география ваших клиентов?

Наша продукция представлена практически в каждом регионе России, на какие-то предприятия мы поставляем продукцию напрямую, в ряде регионов есть наши представители, дилеры, которые поставляют продукцию на местные предприятия. Уже много лет мы сотрудничаем с некоторыми компаниями из Казахстана и Белоруссии. Выстраиваем систему «параллельного импорта» товаров из стран Евросоюза, несмотря на ограничения и санкции, для обеспечения бесперебойной работы наших предприятий, пока не появятся аналоги российского производства. Мы всегда рады новым партнерам, новым рынкам и всегда будем двигаться в направлении развития ближнего зарубежья.

Заинтересованы ли вы в развитии дилерской сети?

У нас есть дилеры в отдельных регионах, таких как Алтайский край, Москва, Санкт-Петербург, Ярославль, Нижний Новгород, Приморский край, Челябинск и других. Мы заинтересованы в привлечении новых партнеров из Центрального, Южного и Приволжского федеральных округов, из областей Восточной Сибири, Дальнего Востока. Мы готовы продолжать развивать дилерскую сеть, при этом с нашей стороны требования очень просты — это желание совместно развиваться, честность, открытость. Мы в свою очередь готовы предложить эксклюзивные условия, полный пакет технической поддержки на всех этапах сотрудничества, маркетинговые программы, которые направлены на мотивацию как торгового персонала дилера, так и самой компании.

Можете назвать наиболее значимых клиентов вашей компании?

Мы работаем с предприятиями из разных промышленных областей: автомобилестроения, энергетического машиностроения, станкостроения и станкоремонта, судостроения. Среди наших клиентов предприятия атомной энергетики, авиастроения, металлургические и трубопрокатные заводы. Ведущие потребители нашей продукции — Объединенная судостроительная корпорация, предприятия группы «ГАЗ», дочерние предприятия группы «АвтоВАЗ», группы «Соллерс», тракторные заводы, предприятия системы «Газпром», оборонной промышленности, станкостроительные заводы.

Как показывает практика, наши СОЖ успешно конкурируют по качеству с европейскими, имея преимущество в цене.

Насколько сильно, по-вашему, повлияла на рынок СОЖ внешнеполитическая ситуация, какие тенденции вы прогнозируете?

В связи с вводимыми уже на протяжении нескольких лет санкциями в отношении России в 2015 г. у нас в стране стартовал долгосрочный проект по импортозамещению — изготовление продуктов, не уступающих по качеству импортным брендам, но значительно дешевле них. Мы участвуем в возрождении отечественного станкостроения в рамках сотрудничества с заводами-изготовителями оборудования. Сейчас вопрос об импортозамещении стал особо актуален, все больше и больше российских предприятий переходят на отечественное производство, в том числе обращаются к нам. Как показывает практика, наши СОЖ успешно конкурируют по качеству с европейскими, имея преимущество в цене. Мы располагаем высококвалифицированными кадрами химиков, имеющими 30-летний опыт в создании высококачественных компонентных составов СОЖ, и я уверен, что тенденция перехода на отечественного производителя будет продолжаться.

Как планируете развиваться дальше?

Постоянно совершенствуемся, чтобы предложить потребителю качественную продукцию на уровне высокотехнологичных импортных брендов. Планируем расширять производство на новой площадке и дальше продолжим увеличение дилерской торговой сети.

ТЕХНОЛОГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕРВИСА

ОКРАСКА В КОМПЛЕКСЕ

Компания «Технологии Промышленного Сервиса» специализируется в области оснащения и комплектации промышленных предприятий покрасочным, компрессорным, подъемным и другим производственно-технологическим оборудованием. Она реализовала десятки проектов по оснащению объектов различного масштаба: от мощных промышленных комплексов на заводах «Каматек» и «Уралтехнострой-Туймазыхиммаш», предприятий транспортной сферы, таких как ГУП «Петербургский метрополитен», федеральная сеть «ЕвроАвто», до небольших производственных участков, мастерских, автосервисов. О комплексном подходе в работе компании рассказывает генеральный директор Денис Торопов.

Денис, вы предлагаете заказчику технологии по покраске, что это значит?

Мы поставляем не просто камеры для покраски изделий, а целые технологические линии с оборудованием, материалами, отлаженными процессами, предлагаем обучение персонала.

Расскажите подробно, как это происходит на практике.

Когда к нам обращается заказчик, он, как правило, озвучивает задачу, которую сам для себя поставил, например, увеличить выпуск продукции в пять раз, и для этого ему необходимы дополнительные покрасочные мощности. Он не представляет всех процессов, предшествующих покраске, и зачастую думает, что ему достаточно приобрести всего лишь камеру и материалы. Инженеры, проектирующие, скажем, летательные аппараты, не обязаны знать, как устроены малярные цеха, им важно иметь изделие, отвечающее заданным параметрам и характеристикам.

Мы, в свою очередь, реализацию каждого проекта начинаем с того, что вместе с заказчиком в прямом смысле садимся за стол и разбираем подробно все детали, смотрим образцы изделий, которые планируются к покраске, оцениваем их габаритные размеры, весовые характеристики. Запрашиваем у заказчика информацию по материалам, планируемым к использованию для покраски. Потому что не всегда это может быть краска, бывают и специальные технические составы, жидкий пластик, жидкая резина. После этого выясняем, какой предполагается годовой объем производства изделий.

Далее идут уже наши расчеты: площадь для реализации работ, материалы, операции. Перед нанесением окрашивающего состава изделие практически всегда проходит несколько подготовительных этапов: обезжиривание, грунтовка, шпатлевка, шлифовка, нанесение риски и пр. И для каждой операции необходимо соответствующее оборудование, свои технологические, точно выверенные расчеты.

В итоге может вырисоваться большой проект, в который будут включены шлифовальный цех, камера нанесения грунта, окрасочная, сушильная камеры. Но и это еще не все. После сушки изделие обязательно попадает на дефектовку — специальный участок, где оно проверяется технологами на качество, на него наносятся специальные опознавательные значки, после чего оно упаковывается и уходит конечному потребителю.

Поэтому, кроме камер, мы должны как минимум включить в поставку окрасочные пистолеты, окрасочные стенды различного назначения, дробеструйные участки, а дальше уже это могут быть шлифовальные машины, компрессорное оборудование, вентиляционные системы, системы дымоудаления и мн. др. Мы полностью берем на себя материальное обеспечение заказа, а в некоторых случаях выполняем обязательства по строительству соответствующих цехов и обустройству в них всех инженерных сетей. Могу сказать, что мы единственная компания в нашем сегменте рынка, которая делает все под ключ. В больших покрасочных работах бывают задействованы более 100 операторов, и для них всех мы должны создать условия, например, поставить металлические шкафы, где они будут переодеваться, брать инструменты и пр. Нам важно, чтобы заказчик после запуска линии или цеха, когда уже наняты специалисты, не думал, где и чего ему не хватает для начала работ.

И как в итоге вам удается убедить клиента в правильности вашего подхода?

Мы не убеждаем, а доказываем примерами и расчетами. Зачастую итоговая рабочая спецификация проекта отличается от начальной почти в два раза — по количеству, объему и стоимости, но в итоге клиент всегда остается доволен, потому что ему не надо думать, где искать банальные шланги для подачи сжатого воздуха. У нас был один проект, для которого мы поставили дополнительно примерно 400 единиц техники, и заказчик был благодарен нам: выходя на тендер, он и не подозревал, что для производства его изделий, кроме покрасочной камеры, нужно еще столько необходимых элементов.

А если бы он не пошел по предложенному вами пути, каков был бы итог?

Он бы получил покрасочные камеры, нанял бы персонал, а инструмента для работы операторов не было. Они бы начали в панике искать поставщика всего дополнительного инструмента, чтобы обеспечить полный технологический процесс. Все это затянулось бы на три-четыре месяца, что привело бы к увеличению сроков выполнения его основного заказа.

Как родился в компании такой комплексный подход?

Мы как самостоятельная компания, предлагающая промышленные технологии, вышли на рынок в 2010 г., выделившись из холдинга, который с 1996 г. поставлял на российский рынок все расходные материалы по покраске для различных производств — от оружейных прикладов до самолетов, подводных лодок и поездов. Когда мы начали делать свой первый проект, столкнулись с тем, что поставили окрасочную камеру, а акт о приемке оборудования в эксплуатацию нам не подписывают, потому что не хватает вентиляции, компрессора, пневматической магистрали, топливной системы и пр. Клиент просто все это забыл заказать. К тому же нет краски, пульверизаторов, шлангов, и поэтому даже проверить работу нашей камеры не могут. Мы оказались заложниками ситуации, в которой не были виноваты: наше оборудование не принимают, хотя мы все сделали по контракту. Поэтому буквально сразу же, в 2011 г., приняли нынешнюю концепцию работы. И с тех пор, какой бы сложности не был проект, мы всегда ставим заказчика в известность, что ему потребуется в целом. Иначе это выглядит примерно так: продать машину, но забыть сказать, что в нее бензин нужно залить.

Как долго может длиться один проект?

Все зависит от поставленной задачи, в среднем — полгода. Самый быстрый — от двух недель. Самый долгий, он находится сейчас у нас в работе, длится уже третий год — это революционный проект, на сегодняшний день в России похожих нет.

Нет ли у вас проблем с комплектующими в свете последних политических событий?

Как во многих промышленных сегментах, к сожалению, мы испытали их недостаток. Но сейчас увеличили поставки из Поднебесной. Те комплектующие, которые раньше закупали в Европе, теперь получаем из Китая. Год назад 20–25% закупок у нас было европейских и примерно 75% — из Китая и Индии. Сегодня потоки существенно изменились, теперь 95% составляет китайская продукция. При этом она очень сильно выросла в качестве. В последнее время также плотно начинаем работать с Турцией.

Наши специалисты прорабатывают поставки в том числе и от российских молодых производителей, которых сегодня на рынке появилось немало.

Расскажите о ваших специалистах.

На данный момент в компании «Технологии Промышленного Сервиса» работают примерно 40 специалистов — профессионалов своего дела. Половина из них — технический персонал, занимающийся разработкой технологий, проектами технических решений, 10 человек — те, кто обеспечивает жизнедеятельность компании, ее бэк-офис. Еще около 10 — проектные менеджеры. Наличие таких сотрудников является нашим концептуальным отличием от других подобных компаний, то есть заказчик осуществляет взаимодействие с ними в режиме одного окна. Это очень удобный подход как для него, так и для нас. Даже после завершения проекта клиент остается на связи со своим проектным менеджером. И если в последующем ему понадобится дополнительный сервис или инструментарий, менеджер, который в курсе всех нюансов проекта, будет всегда с ним на связи. Он также в дальнейшем побеспокоится о текущем обслуживании техники. Как показывает практика, клиенту нравится обращаться именно в ту компанию, где он уже знает человека, который может ему быстро помочь.

Как вас находят новые клиенты?

У нас есть онлайн-площадки: сайты, группа «ВКонтакте», страница в Дзене. Находят и через сарафанное радио. К примеру, у нас есть клиент в Дубне. Мы ему поставляли большой малярный кузовной комплекс. В момент установки там присутствовал главный инженер соседнего предприятия, который, увидев оборудование и нашу работу, заказал такой же. Нашими клиентами являются и такие крупные предприятия, как «Трансмаш Холдинг», АО «Кронштадт», корпорация «ТРВ», «Газстройпром», «Транснефть Восток», «Сургутнефтегаз», «Вертолеты России», а также Управление капительного строительства г. Москвы. Я в бизнесе очень давно, у меня много партнеров и коллег, с которыми приходилось пересекаться в различных ситуациях, часто они становятся моими клиентами.

Вы сотрудничаете только с российскими регионами?

Нет, у нас есть представительство в СНГ. Мы поддерживаем деловые связи с Республикой Беларусь, Казахстаном, Грецией, Киргизией, Узбекистаном, также, несмотря на объективные трудности, продолжаем взаимодействие с Италией, где у нас есть своя производственная площадка.

Как, по-вашему, развивается сегмент рынка промышленной покраски?

Он растет, в том числе и в связи с тем, что в четыре-пять раз вырос гособоронзаказ, развиваются новые предприятия. Но рынок сегодня столкнулся с тем, что просто банально не хватает материалов. Большинство их было европейского производства, а теперь их не стало. Мы же как раз отличаемся тем, что разработали собственные рецептуры материалов, которые можем производить на промышленных площадках Китая, и гарантируем, что покрытие ими будет соответствовать всем необходимым современным технологическим требованиям.

На самом деле санкции многих подтолкнули к развитию. Раньше заказчику к европейскому оборудованию давали книжечку, где объяснялось, что и как нужно делать, сегодня же надо самим думать о технологиях.

Мы, кстати, представили на последней выставке «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2023» оборудование для сушки инфракрасными лампами и будем активно предлагать его заказчикам. Это технологическое решение было разработано нашими специалистами еще 20 лет назад, но только сейчас появилась возможность выставить его на рынок.

У компании большие планы?

Каждый год у нас проходят стратегические сессии по развитию, и не буду скрывать, что на следующий год у нас запланирован прирост в два раза, который ввиду того, что наши проекты имеют продолжительные сроки исполнения, уже практически обеспечен.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ

ЗАПАТЕНТОВАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ

ООО «ТСЗП» — научно-исследовательский, инжиниринговый центр по разработке и внедрению технологий наплавки и напыления многофункциональных защитных покрытий, а также аддитивных технологий для восстановления геометрии и выращивания деталей. За годы работы предприятие создало более тысячи собственных технических решений, получивших положительные отзывы в энергетической, добывающей, нефтеперерабатывающей, газовой отраслях, в авиастроении, строительстве и т. д. Они позволяют восстановить детали, добиться их упрочнения, защитить от износа, агрессивного воздействия среды. О принципах работы компании и оказываемых услугах рассказал генеральный директор ООО «ТСЗП» Лев Балдаев.

Когда основана ваша компания? Что послужило причиной ее создания? С каких направлений деятельности начинали?

Компания существует с 1999 г., но создана она была бывшими сотрудниками лаборатории покрытий НПО «ЦНИИТМАШ». Накопив огромный опыт в этой сфере и видя потребность российской промышленности в услугах по функциональным защитным покрытиям, мы решили посвятить себя этому направлению деятельности. Начинали работу в авиации, турбостроении и энергетике. Уже с 2000-х гг. охватили нефтяную и нефтехимическую отрасли, начали проводить защиту металлоконструкций от коррозий. Постепенно завоевывали рынок, показывая свою компетентность и стабильно эффективный результат нашей деятельности. За годы существования компания получила весьма серьезное развитие. Команда из 18 человек трансформировалась в коллектив, насчитывающий почти две сотни сотрудников.

Какие услуги оказываете бизнесу? Расскажите о компетенциях компании.

Можем восстановить практически любую деталь, которая в процессе эксплуатации потеряла геометрические размеры. С помощью наших покрытий увеличивается ресурс детали даже по сравнению с новой. Одно из серьезных направлений работы — восстановление системы приземления самолетов, шасси. Гидравлика подвергается коррозии и изнашивается в процессе трения. Но если нанести специальное покрытие, ресурс стоек шасси повышается в несколько раз. Другая важная сфера деятельности — работа с деталями бурового оборудования. Нанесение специальных покрытий из твердых сплавов позволяет в разы увеличить их ресурсные характеристики. Мы не только восстанавливаем геометрию, но еще и модифицируем поверхность, повышая ее надежность. Это направление называется инженерия поверхности. Все технологические операции проводятся в соответствии с системой контроля качества. Наличие исследовательской лаборатории позволяет контролировать качество наносимых покрытий и обеспечивать стабильность выполнения работ по предоставляемым услугам.

В чем преимущества ваших покрытий перед аналогами?

Другие компании в большей степени специализируются на работе оборудования, а наша сильная сторона — материаловедческий подход. Отталкиваемся в первую очередь от того, что нужно сделать с материалом, чтобы обеспечить требуемые техзаданием характеристики, и только после этого рассматриваем способ нанесения на поверхность.

Большинство научно-исследовательских институтов и вузов сначала создают разработку, а потом думают, где ее можно применить. Мы же исходим из реальных потребностей промышленности и под нее создаем решения. Практикуем системный подход. Любые детали подвергаются нескольким видам износа — старению, коррозии и т. д. Когда к нам обращается

заказчик с изделием, с которым мы раньше не работали, ищем самый короткий и эффективный путь достижения целей. Изучаем аналогичные решения в других отраслях и на предприятиях и переносим их на данную задачу. Наш принцип — не догнать, а обойти на повороте.

У вас есть собственные патенты и ноу-хау?

Ежегодно получаем пять-шесть патентов. Они касаются не только покрытий и способов их нанесения, также оформляем наши права на полезные модели и изобретения. Патенты активно покупают и другие компании, хотя мы создаем решения в первую очередь не для продажи, а чтобы закрепить их за собой.

В каких отраслях промышленности используют ваши технологии?

Их активно применяют в нефтегазовой и нефтехимической отраслях, энергетике, транспортном машиностроении, металлургии, авиации и космосе, пищевой промышленности, судостроении и на гидротехнических сооружениях. Работаем и с инфраструктурными проектами.

Расскажите о вашем производстве деталей и узлов с покрытиями.

Оно стало особенно актуальным после введения санкций против нашей

страны — прекратились поставки комплектующих из-за рубежа. Мы изготавливаем их, наносим покрытия и продаем предприятиям. Выпускаем нестандартные детали — при отсутствии чертежей можем отсканировать образец, сделать 3D-модель, разработать необходимые технологии. По этому направлению работаем также со всеми вышеперечисленными отраслями.

У вас есть услуга — производство под ключ. Расскажите о ней подробнее.

Некоторые заказчики просят организовать у себя массовое производство — планируют наносить покрытия на собственных площадках. Мы оказываем им весь спектр услуг под ключ, начиная от проектирования и заканчивая запуском производства и обучением персонала. Далее они могут работать абсолютно автономно от нас, обращаясь лишь за последующим сервисным обслуживанием.

К какому ценовому сегменту относятся ваши услуги?

Интеллектуальный труд не может быть дешевым. Единичное изделие стоит дорого, но, если оно переходит в серию, производство становится вполне рентабельным. Есть массовые детали с невысокой рентабельностью, есть средние массовые детали, где она выше, а есть уникальные, когда нет другого решения, кроме нашего.

Вы обещаете клиентам быстрый результат или фокусируетесь на других нюансах?

В первую очередь исходим из того, что должен быть результат высочайшего качества, который достигаем в разумные сроки.

Каким образом происходит распространение вашей продукции? Есть ли у компании дилеры? Заинтересованы ли вы в них?

Раньше у нас была мощная коммерческая служба, а сейчас в ней уже нет необходимости. Есть такое понятие «лежачий маркетинг», когда просто поступают входящие заявки. Если раньше их было около двух в неделю, то сейчас — пять-шесть в день. И теперь мы сконцентрировали усилия на том, чтобы успеть обработать все заказы. В дополнительных маркетинговых инструментах и дилерах мы на сегодня не нуждаемся.

Работает ли ваша компания с регионами России, ближним и дальним зарубежьем? Планируете осваивать новые рынки?

Сотрудничаем с клиентами по всей территории РФ. Учитывая сложившуюся ситуацию, первоочередная задача — обеспечить страну. Конечно, наша сфера интересов охватывает все, где развита или развивается нефтегазовая отрасль. В будущем планируем выйти также на рынки ресурсодобывающих государств.

Расскажите о самых интересных проектах и клиентах, с которыми довелось поработать.

Мы ограничены в распространении информации, так как с большинством заказчиков подписываем соглашения о сохранении конфиденциальности. Могу сообщить лишь, что за год наша компания втрое увеличила обороты. Это красноречиво говорит о росте числа клиентов.

Как в целом повлияла внешняя ситуация на вашу деятельность, в частности, на приобретение комплектующих для оборудования?

Конечно, ситуация непростая. Но она стимулирует российскую промышленность, которая наконец-то сфокусировалась на собственном развитии. Раньше крупные предприятия не искали решений внутри страны, понимая, что их можно приобрести за границей, а теперь у них нет выбора. Азиатские компании не являются для нас серьезными конкурентами на рынке технологий монофункциональных покрытий, а сильные европейские компании ушли с него. Мы сейчас стараемся занять их место.

Естественно, возникли трудности с приобретением комплектующих. Но в стране ведется большая работа по изготовлению собственных компонентов.

Расскажите о вашем коллективе.

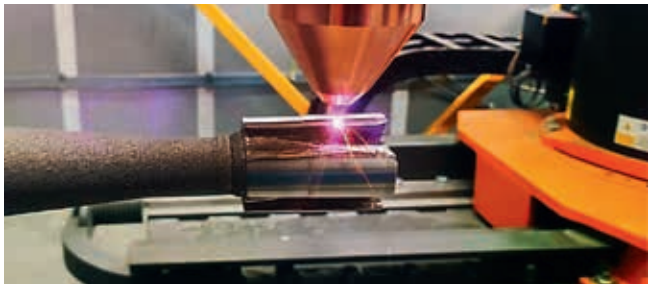
Сегодня у нас в штате почти 200 человек. Приглашаем в основном сотрудников со специальностью «технологии машиностроения», в первую очередь материаловедов. ООО «ТСЗП» — одно из немногих предприятий, где работают столько ученых, у нас самая большая концентрация кандидатов и докторов наук в российской промышленности — около 15% от общего числа сотрудников.

Что позволяет вам быть успешной компанией?

На первом месте у нас интеллект и стремление к приобретению новых знаний. И самое главное — командный дух. В компании нет внутренних разборок и нездоровой конкуренции между сотрудниками, от таких людей избавляемся немедленно.

В каком направлении планируете развиваться?

Наметили для себя еще в три раза вырасти в течение этого года. Соответственно, будем открывать новые площадки.



ТЕХ-ЛАЙН

ПРОИЗВОДСТВО И ПЕРЕТОЧКА РЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА

Основное направление деятельности компании «Тех-Лайн» — изготовление и переточка режущего инструмента. Большой опыт специалистов предприятия позволяет в короткие сроки выполнить работы любой сложности и объема с гарантией высокого качества выпускаемых изделий и их соответствия требованиям конструкторской документации заказчика. О потенциале фирмы и новых направлениях рассказывает ее директор Олег Красиков.

Олег, как долго работает ваша компания?

«Тех-Лайн» существует 15 лет. На начальном этапе мы работали на одном станке и постепенно расширяли парк оборудования. Одновременно изучали запросы предприятий, где используется режущий инструмент. Продукция, которую они готовы покупать, должна быть качественной, изготовленной быстро и с высокой точностью. Следуя этим критериям, мы выстраиваем свою работу. Самое сложное направление — изготовление металлорежущего инструмента по чертежам заказчика. Соответствующий этому процесс требует тщательной подготовки производства, наличия штата высококвалифицированного персонала с большим опытом работы. Все это наша компания гарантирует в полной мере.

Какой инструмент вы производите?

Наше предприятие способно изготавливать и перетачивать все виды режущего инструмента. Мы делаем фрезы, сверла, ножи, резцы, ручные и специальные развертки, протяжки, сегментные вставки, долбяки. И это далеко не полный список. Изделия производятся из быстрорежущих и конструкционных сталей, монолита и напайных пластин из твердого сплава. Это нестандартная продукция, она создается под заказ, по техническому заданию клиента. Полученный от нас инструмент должен идеально подходить к его оборудованию. По существу мы выпускаем эксклюзивный продукт, это наша главная особенность и преимущество перед конкурентами.

Расскажите о вашем производстве и специалистах.

Предприятие «Тех-Лайн» располагает различными станками: заточными — специальными и универсальными, плоско- и круглошлифовальными, токарными. В наличии твердомер, приборы для измерений — проектор, микроскоп и др. Сырье и расходные материалы закупаем у поставщиков из Ижевска, Москвы, Екатеринбурга, Самары.

В нашей компании есть инженерно-технические работники, специалисты службы контроля, квалифицированные рабочие. В конце года приняли дополнительный персонал, чтобы наладить работу в две смены для выпуска новых видов продукции.

Какой новый инструмент вы начали производить?

Сейчас наше предприятие наращивает темпы производства калибров. Это контрольные детали с параметрами, воспроизводящими элементы изделий, и они делаются с допуском, исчисляемым микронами. Это сложное, серьезное направление, требующее точной, кропотливой работы. Один из видов, который мы выпускаем, — калибр-пробка, предназначен для контроля размеров, формы и взаимного расположения поверхностей отверстий, другой необходим для проверки годности резьбы.

Видов измерительной оснастки существует множество, она нужна для простоты контроля качества изделий. Мы специализируемся на этой продукции, изготавливаем для заказчиков, которые нуждаются в калибрах, но сами производить не могут.

Кроме этого, мы проделали хорошую работу по изготовлению цанг зажимных и подающих. Это немного разнится с инструментальным производством, но мы справились и с этой задачей.

Изменилась ли география поставок вашей продукции?

Мы по-прежнему ориентированы на предприятия Самарской области. Среди них постоянные клиенты — УМЗ, УАЗ, «ВАЗ ИнтерСервис», Завод им. А. М. Тарасова. Но мы готовы работать и для других производств, где есть интересные заказы. Например, для компаний «Фрезер» и «Спецкомплект» из Тулы начали производить дисковые фрезы. Освоили для этого ряд операций, которые раньше не выполняли, с акцентом на маленькие диаметры и толщину от 0,3 мм. В итоге сделали фрезу диаметром 10 мм, отверстие 4 мм, с количеством зубьев порядка 80. Зуб очень мелкий, как у напильника.

Что у вас в планах?

Сейчас на кону большой заказ из 50 позиций, это долбяки хвостовые, чашечные и дисковые разных диаметров и модулей из быстрорежущей стали и твердого сплава. И мы намерены его получить.

За несколько месяцев наша компания проделала колоссальную работу по освоению этой продукции. Сложность была в том, чтобы правильно рассчитать геометрию зуба на долбяке. Задействовали конструкторов с опытом работы и на основе их расчетов создали технологию. Пробный образец долбяка из твердого сплава изготовили в середине прошлого месяца. Изделие прошло испытание у нас и входной контроль на предприятии клиента. Я расцениваю это как серьезный шаг в новом направлении, и мы ожидаем, что этот заказчик будет работать с нами на постоянной основе.

ТРЕЙСЛАЙН

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ДАТЧИКИ ПЕРЕМЕЩЕНИЙ ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания «ТрейсЛайн» — единственный отечественный разработчик и производитель магнитострикционных датчиков линейных перемещений. Выпускаемые ею устройства не уступают по метрологическим и техническим характеристикам зарубежным аналогам, а по иным показателям превосходят их. О свойствах уникальных изделий рассказывает генеральный директор предприятия Артем Казанов.

С чего начиналась деятельность компании? Почему решили выпускать датчики, которые массово поставлялись из Европы?

Кадровую основу компании «ТрейсЛайн» составляют люди, которые в 2011 г. организовали ОКБ «Вектор». Оно и поныне специализируется на производстве магнитострикционных датчиков уровня. Уже тогда мы предпринимали попытки по созданию магнитострикционных датчиков линейных перемещений, которые отличаются от уровнемеров большей точностью и более высокими скоростными характеристиками. Получили определенные результаты. Однако вывод на рынок новых изделий осложнялся повсеместным присутствием продукции европейских производителей. Они были хорошо известны российским потребителям, и те менять поставщиков не хотели.

В 2019 г. к нам обратились представители предприятия из сферы ВПК с просьбой изготовить аналог европейского датчика линейных перемещений в рамках программы импортозамещения. Мы успешно выполнили этот заказ, что стало стимулом к созданию компании, которая полностью сосредоточилась на разработке датчиков перемещений. В феврале 2020 г. «ТрейсЛайн» приступила к работе. Уход с российского рынка европейских производителей способствовал ее развитию.

Какие виды датчиков производите сегодня?

Специалисты компании разработали уникальную технологию, которая позволяет выпускать изделия мирового уровня с расширенной областью применения. Они устойчивы к вибрациям, ударным нагрузкам, высоким давлениям, радиации, агрессивным химическим веществам, могут работать в температурном диапазоне от –100 до +450 °С.

Датчики «ТрейсЛайн» способны заменить практически все существующие зарубежные аналоги за редким исключением. По некоторым показателям они превосходят европейские устройства, например, по диапазону рабочих температур.

Мы также разработали уникальный датчик с гибким измерительным элементом, которого тоже нет в Европе. Его можно изгибать, скручивать в кольцо диаметром меньше 20 см. Такие датчики использовали при укладке кабеля по морскому дну.

Можем подобрать для клиентов аналоги изделий, выпускаемых ведущими мировыми производителями — Balluff, MTS Sensor, GEFRAN и др.

В чем отличия и преимущества ваших изделий?

Будучи инжиниринговой компанией, в штате которой работают высококвалифицированные специалисты, мы имеем возможность максимально учитывать потребности заказчиков, оказывать им полную техническую поддержку.

По заказу клиента изготовим уникальные датчики для автоматизации узлов и агрегатов, которые автоматизации не поддавались.

Берем на себя и выполняем гарантийные и постгарантийные обязательства по обслуживанию поставленных устройств. При необходимости наши инженеры приедут на объект, выполнят пусконаладочные и ремонтные работы, обучат персонал.

Цены на наши изделия ниже, чем на зарубежные изделия сопоставимого качества. Сроки поставок — от пяти дней.

На российском рынке появилось немало китайских датчиков. Как вы их оцениваете?

Да, дилеры, которые раньше продавали европейские товары, переключились на Китай и, продавая его продукцию под своими брендами, позиционируют себя как производители.

Мы проанализировали, что собой представляют различные китайские изделия. Выяснили, что некоторые из них обладают техническими характеристиками, сопоставимыми с характеристиками ведущих европейских производителей. С китайскими производителями качественных датчиков мы не конкурируем, а сотрудничаем, например, с компанией TEC SENSORS.

Совместно с китайскими партнерами нам удается эффективно конкурировать с торгующими компаниями благодаря оперативности поставок и гибкости в работе с клиентами.

Каковы планы по развитию производства датчиков?

Среди европейских аналогов встречаются образцы, имеющие более высокую точность измерений в сравнении с нашими изделиями. Поэтому продолжим работу по улучшению их точностных характеристик.

Главной деталью магнитострикционного датчика является волновод, представляющий собой проволоку из ферромагнитного сплава. Точность работы датчика зависит от состава этого сплава.

У нас заключен договор с одним из научно-исследовательских институтов, который создает для нас сплав для волновода. Надеюсь, что в ближайшее время эта работа будет успешно завершена.

Также планируем расширять производство. Сейчас выпускаем до 100 датчиков в месяц. К концу 2023 г. планируем увеличить этот объем вдвое. Потребности рынка составляют около 4000 изделий в год, так что нам есть куда расти.

УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД СВАРОЧНОГО И НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ «ИСКРА»

НАДЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ ДЛЯ СВАРКИ ПО ЗАКАЗАМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

История завода «ИСКРА» берет свое начало в далеком 1941 г., когда из осажденного Ленинграда в Свердловскую область эвакуировали цех по изготовлению сварочных машин. После войны специализацию предприятия было решено сохранить. В 1970-х гг. «Искра» стала ведущим производителем сварочного оборудования в СССР. О нынешней деятельности компании и ее продукции нашему изданию рассказал технический директор Игорь Кокшаров.

Осенью 2021 г. компания освоила новые виды деятельности. Какие изделия и услуги предлагаете потребителям сегодня?

В настоящее время предприятие производит широкий спектр сварочных агрегатов различной мощности, соответствующих самым высоким стандартам качества. Предлагаем сварочные генераторы, трансформаторы, автоматы, выпрямители, машины контактной сварки, дизельные агрегаты для сварки и плазменной резки в полевых условиях.

Вся линейка продукции имеет аттестацию НАКС, пользуется спросом у предприятий России и ближнего зарубежья. Ежегодно запускаем в производство новые модели сварочной техники.

Будучи разработчиком выпускаемого электросварочного оборудования, мы при выполнении заказов учитываем пожелания и технические требования клиентов.

В 2018 г. в рамках диверсификации производства завод начал выполнять работы по капитальному ремонту изделий и узлов бурового оборудования: гидравлических ключей, центрифуг, отечественных и импортных вертлюгов, горизонтальных и вертикальных шламовых насосов, противовыбросового оборудования. В ремонт приходят также циркуляционные системы, дизель-электростанции.

Ремонтные услуги пользуются спросом, так как позволяют заказчикам в кратчайшие сроки и с существенной экономией получить работоспособные изделия для длительной эксплуатации.

В октябре 2021 г., учитывая новое направление деятельности, ООО «Искра» было переименовано в ООО «Уральский завод сварочного и нефтегазового оборудования «ИСКРА».

Вы сказали, что ежегодно запускаете в производство новые модели изделий для сварки. Расскажите о последних новинках.

Среди последних моделей — сварочный агрегат АДД-4004.9 И У1, предназначенный для питания одного сварочного поста при ручной дуговой сварке, резке и наплавке металлов постоянным током. По желанию покупателя имеем возможность установить агрегат на шасси ШАО-8331 И У1 собственного изготовления, укомплектовать дополнительным генератором, изготовить в северном исполнении.

Сварочный агрегат АДД-4009 И У1 с электронной панелью используется для питания одного поста при ручной дуговой сварке, резке, наплавке металлов постоянным током плавящим электродом. Имеет функцию полуавтоматической сварки в среде защитных газов. Предназначен для работы на открытом воздухе в полевых условиях.

Однофазный трансформатор «ИСКРА» TIG/AC-401 У2 с падающими

внешними характеристиками служит для питания одного сварочного поста переменным током частотой 50 Гц при ручной дуговой сварке, резке и наплавке металлов покрытыми металлическими электродами, а также для сварки алюминия и его сплавов неплавящимся электродом в среде инертных газов с использованием дежурной дуги, возбуждаемой осциллятором. Устройство представляет собой передвижную установку в однокорпусном исполнении на базе сварочного трансформатора ТДМ-401 У2.

В чем главные отличия выпускаемого компанией сварочного оборудования?

Электросварочное оборудование, которое мы производим, зарекомендовало себя как неприхотливое и надежное в эксплуатации. Покупатели сообщают, что в случае поломок, которые бывают крайне редко, ремонт осуществляется практически в полевых условиях.

В нашей практике нередки примеры, когда организации заказывали комплектующие на агрегаты, изготовленные семь-восемь лет назад. Долговечность, несомненно, также является большим конкурентным преимуществом нашей продукции.

Кроме того, мы предлагаем адекватные цены, осуществляем техническую поддержку. Наши специалисты могут разработать, изготовить и испытать сварочные системы любой сложности.

Ваше производство оснащено импортным оборудованием? Проблем с его обслуживанием в связи с антироссийскими санкциями не возникает?

Да, в наших цехах наряду с отечественным оборудованием используются металлообрабатывающие станки и многофункциональные центры японских, немецких, турецких производителей.

С немецким производителем есть проблема: он не поставляет в Россию комплектующие и расходные материалы, например, фильтры, которые приходится периодически заменять. Привозим их через Турцию, ищем российские предприятия, способные выполнять ремонт немецких станков.

Японское оборудование обслуживает организация, находящаяся в России. У нас заключен с ней договор, никаких нареканий на его исполнение нет. Не возникает проблем и с обслуживанием турецких станков.

Какие бы трудности не возникали, мы всегда по мере возможности работаем над повышением производительности и улучшения качества продукции.

Рынок сварочного оборудования сильно изменился в последнее время?

Изменения, конечно же, произошли. Не так давно основными нашими конкурентами были итальянские, французские, японские производители. Сейчас многие европейские поставщики ушли с российского рынка. Его теперь активно осваивают китайские компании: демпингуют цены, дают большие скидки своим дилерам.

Очень хотелось бы, чтобы правительство активнее принимало меры по поддержке отечественных производителей, например, предлагая им некие преференции при участии в госзакупках. Тут также нужно учитывать, что некоторые отечественные компании закупают оборудование в Китае, выполняют минимальную его доработку, вешают российский лейбл и выводят на рынок

как отечественную продукцию. Такую конкуренцию я не могу назвать честной. Мы используем комплектующие либо собственного изготовления, либо приобретенные у российских производителей. За исключением дизельных двигателей, которые покупаем в Белоруссии.

Какие обстоятельства привели к проведению мероприятий по диверсификации производства?

Как и многие другие предприятия, компанию затронули негативные последствия коронавирусной пандемии. В тот период объемы заказов на нашу основную продукцию снизились до 50%.

Благодаря диверсификации производства компания начала усиленно развивать такие направления в своей деятельности, как ремонт бурового оборудования, изготовление металлоконструкций для нефтяной и газовой отраслей, выпуск вагон-домов для различных климатических условий. Отмечу, что сейчас реализация вагон-домов составляет больше половины нашей выручки. Это качественные конструкции, пользующиеся спросом у потребителей.

В 2021 г. по объемам выпуска электросварочного оборудования компания вышла на допандемийный уровень. Однако 2022 г. принес очередную волну негативных факторов. Возникли сложности в логистике поставок импортных комплектующих, используемых в качестве опционального дооснащения по требованиям заказчиков. Повысились цены на весь спектр используемых материалов и комплектующих. Ответом на эти вызовы стало предложение услуг по сварке арматуры для железобетонных изделий, прутков проволоки из цветных металлов для кабельных изделий.

Организации из каких отраслей промышленности приобретают выпускаемое вами сварочное оборудование?

Среди наших потребителей компании нефтяной и газовой промышленности, предприятия, занятые в обслуживании жилищно-коммунального хозяйства, сетевые организации, ремонтные предприятия, а также другие организации, имеющие потребности в автономной сварке. Продукцию поставляем в Казахстан, Узбекистан и Киргизию. По объемам зарубежных поставок Казахстан на первом месте.

В привлечении дилеров заинтересованы? Какие условия предлагаете потенциальным представителям, какие требования к ним предъявляете?

Да, мы открыты для наших партнеров. Общие условия для потенциальных представителей стандартные: дилерская скидка в зависимости от объема выкупаемой продукции, знание регионального рынка, умение находить новых покупателей.

Никаких особых требований к дилерам не предъявляем. Например, не ставим условия торговать только нашей продукцией. Индивидуальные нюансы сотрудничества готовы обсуждать.

Какие направления деятельности планируете развивать в ближайшем будущем?

В среднесрочных планах — расширение номенклатуры электросварочного оборудования, восстановление литейного производства для удовлетворения собственных потребностей, а в дальнейшем и исполнение сторонних заказов.

В результате смены собственников завод лишился литейного цеха в 2014 г. Между тем, цветного и черного литья в нашей деятельности требуется много, оно составляет весомую долю в любом сварочном агрегате. Сейчас мы закупаем его у сторонних предприятий, но добавленной стоимости нам это не дает. Поэтому и приняли решение о необходимости восстановления собственного литейного цеха.

Что касается новых направлений деятельности, которые развиваем в рамках диверсификации производства, то будем ориентироваться на экономическую ситуацию и потребности рынка.

ЧПУ МАСТЕР

СТАНКИ И ЛИНЕЙНЫЕ МОДУЛИ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«ЧПУ Мастер» — производитель современных станков с ЧПУ — всегда оказывает клиенту техническую поддержку, держит баланс при производстве продукции между качеством и стоимостью, отдавая предпочтение качеству за счет применения оптимальных решений, использует только современные узлы и механизмы и при необходимости обучает работе на своих станках. «При производстве оборудования мы учитываем различные пожелания клиента, сохраняя при этом все важные технические характеристики изделия», — говорит руководитель компании Александр Девиза.

Александр, почему десять лет назад вы решили заняться производством станков?

Мне нравится делать то, что интересно. А производство станков — как раз очень разноплановая и интересная сфера деятельности, которая в том числе подталкивает к саморазвитию. Я задумался об этом, когда пришел после окончания вуза работать на предприятие по обработке графита. Там я занимался созданием участка станков с ЧПУ и внедрением станков с ЧПУ в технологический процесс: подбирал необходимое для производства оборудование, некоторое разрабатывал сам, налаживал оборудование под конкретные операции. В то время приобрел необходимый опыт в создании и обслуживании станков и понял, что могу сам заняться их производством. Свой первый станок я разработал и собрал в 2012 г.

Как с тех пор расширился ассортимент вашей продукции?

Я разработал более десяти моделей станков, три из которых мы на сегодняшний день производим. Все выпускаемые нами модели масштабируемые, то есть с возможностью изготовления с заданным полем в нужных пределах. Они могут использоваться при 2D и 3D-обработке большого спектра материалов, таких как пластик, дерево, цветные металлы, текстолит, графит, оргстекло и т.д. Станки позволяют производить операции фрезерования, сверления, наметки отверстий, гравировки и раскроя материала.

Все модели построены на базе алюминиевых профилей, некоторые из которых уникальны — их производит отечественный завод по разработанной нами документации. Один из этих профилей хорошо подходит для изготовления порталов, стоек порталов и прочих элементов станка, а также линейных модулей, на базе которых можно собирать станок, как конструктор. Линейный модуль — это готовый узел, предназначенный для линейного перемещения чего-либо. У нас есть модели на базе профильных и круглых направляющих. Сегодня линейные модули пользуются даже большим спросом, чем станки, так как их проще адаптировать под выполнение большого количества разносторонних работ.

В каких объемах вы производите оборудование?

У нас небольшое предприятие, и сегодня нам не хватает площадей, чтобы наращивать объемы. Но мы задумываемся об этом. В среднем получается делать один-два станка в месяц и 15 линейных модулей.

Сегодня линейные модули пользуются даже большим спросом, чем станки, так как их проще адаптировать под выполнение большого количества разносторонних работ.

Вы не испытываете проблем с комплектующими?

Нет, алюминиевый профиль, на базе которого мы создаем станки, — это российский продукт, ну а остальные детали закупаем в Китае. Наше второе направление деятельности связано как раз с поставками узлов, агрегатов и механизмов к станкам, и оно тоже динамично развивается.

Кто ваши заказчики, для каких производств приобретают станки и как узнают о вас?

Наши основные клиенты — предприятия малого и среднего бизнеса. Сфера их деятельности абсолютно разная: от пищевой до микроэлектроники. У нас приобретали модули и двигатели фирмы, занимающиеся автоматизацией сварочных процессов, процессов покраски, мебельные предприятия, однажды даже компания, осуществляющая ремонт подлодок.

Узнают о нас в основном благодаря нашему сайту, но бывают и случайные ситуации, когда клиенты приобретают наше оборудование. Так, в прошлом году к нам на склад за датчиком приехал предприниматель, который занимается производством оборудования для пищевой промышленности, и увидел, что мы делаем станок. Ему станок понравился, и он заказал у нас аналогичный, прошел у нас обучение работе на нем и сейчас продолжает получать от нас необходимую техподдержку.

Но это единичный случай. В основном же к нам обращаются по телефону и сообщают, какой станок хотели бы получить: габариты, материалы, функционал. Мы, соответственно, рассчитываем все и составляем коммерческое предложение. Наше предприятие располагается в Подмосковье, но заказы к нам поступают со всей России.

Расскажите о ваших планах.

Хочется реализовывать новые идеи. Я всегда изучаю рынок, смотрю, какие станки и оборудование появляются. Не собираемся изобретать велосипед, но внедрять свои задумки для улучшения изделий обязательно будем, как, впрочем, мы и делали раньше. В целом же планируем расширяться, подыскиваем помещение побольше, чтобы в нем можно было разместить не только производство, но и склад готовой продукции. Из ближайших планов — запустить станок плазменной резки для расширения возможностей производства. Дальнейшая цель — производить станки для работы со сталью и титаном и наладить их серийное производство.

ЭЛЕМЕНТ

СОЖ: РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ УЛУЧШИЛИ ФОРМУЛУ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОДУКТА

Element

Российская компания «Элемент» за более чем 10-летнюю историю прошла путь от рядового поставщика европейских масел и нефти на отечественный рынок до производителя смазочно-охлаждающих жидкостей, не уступающих по качеству некоторым зарубежным аналогам. Одним из основных компонентов всех СОЖ и масел является присадка, которую до недавнего времени поставляли европейские и американские компании. В сегодняшних реалиях, по мнению генерального директора «Элемента» Анара Авдеева, российские производители смогут в скором времени занять их позиции.

Расскажите, как пришла идея заниматься именно смазочно-охлаждающими жидкостями?

Изначально направление деятельности, разумеется, определило образование. Я и мой компаньон — нефтяники, я окончил Российский новый университет РосНоУ, он — Российский государственный университет нефти и газа НИУ им. И. М. Губкина. Сначала мы, как и многие в этом сегменте, занимались поставками на отечественный рынок масел, бензина. Но в тот самый момент, когда в отношении России были введены первые санкции, поняли, что рано или поздно может быть введен тотальный запрет на любой импорт. И отечественная металлообработка останется без смазочно-охлаждающих жидкостей. Вывод напрашивался один — пора начинать заниматься своими разработками и производством.

Что именно планировали разрабатывать?

Основной компонент любого масла или смазочно-охлаждающей жидкости — это присадки. Проблема заключалась в том, что после распада СССР никто не занимался их производством. И сегодня на всем постсоветском пространстве не существует ни одного завода, который выпускал бы именно присадки. До тех пор, пока к нам беспрепятственно поставляли свою продукцию такие компании, как BP, Shell, никто всерьез и не задумывался о том, чтобы открыть пусть и небольшое, но свое производство. Процесс этот хлопотный и непростой, требует немалых временных затрат и больших финансовых вложений. В остальном для производства качественных СОЖ в России все есть: базовые масла (SN150 и SN500) отличного качества производят «Газпромнефть» (мы у них закупаем), «Роснефть», «Лукойл», а отечественные биоциды не только не уступают, но во многом даже и превосходят импортные аналоги.

И каких результатов удалось добиться на сегодняшний день?

Пока у нас разработано две присадки, которые мы успешно внедряем. Изначально мы оттолкнулись от зарубежного опыта, а потом уже наши технологи привнесли свои доработки, значительно улучшившие технические и качественные характеристики. Испытания проводились в нашей собственной лаборатории, она расположена в Ярославле. Кстати, на эти разработки мы уже получили патент. Сейчас мы производим смазочно-охлаждающие жидкости в виде концентратов трех видов, также в разработке более 40 рецептур СОЖ на основе минерального базового масла, они предназначены для токарной обработки, фрезерования, резки, сверления, нарезания и накатывания резьбы, нарезки зубьев. Данный вид применяется в виде водных эмульсий в обрабатываемых материалах: литейный чугун, углеродистые, высокоуглеродистые, легированные стали. Жидкости на синтетической основе востребованы при обработке резанием и шлифованием различных сплавов черных металлов, включая чугун, легких металлов (отсутствие следов коррозии при обработке алюминиевых сплавов), цветных металлов, малоуглеродистой и нержавеющей стали, а также особо твердых сплавов. Также в нашей линейке есть огнестойкие гидравлические жидкости для горно-шахтного оборудования. Наши СОЖ (например, Element M-10) содержат высокоэффективную присадку, существенно уменьшающую степень износа режущего инструмента, что немаловажно, если учесть, что на многих предприятиях, с которыми мы сотрудничаем, установлено дорогостоящее оборудование (один станок может стоить 500 тыс. евро).

Иными словами, вы стали первопроходцами на российском рынке? Или кто-то из отечественных конкурентов тоже пошел по этому пути?

Мы знаем всех своих конкурентов, внимательно изучали их продукцию, поэтому точно можем сказать — да, мы внедряем только свои разработки, в то время как 99% других российских компаний на данный момент используют присадки китайского, иранского или индийского производства. Конечно, эти поставщики нас сейчас очень выручают, если бы не их присадки, трудно даже представить, что произошло бы с металлообрабатывающей индустрией. Но качество их продукта значительно уступает европейским и американским аналогам. А нам пора развивать свой рынок, свое производство. Наша цель — достичь уровня качества европейской продукции, а в дальнейшем и превзойти ее, для этого у нас есть все предпосылки.

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

ЮЗТС

От импортозамещения к технологической независимости вместе с ЮЗТС

uzts-sedin.com

РОССИЯ,
Краснодарский край,
г. Краснодар,
ул. Захарова, 10/4.
Телефон

+7 (861) 997-60-45

РАЗРАБОТКА ПРОИЗВОДСТВО ОБСЛУЖИВАНИЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

ЮЖНЫЙ ЗАВОД ТЯЖЕЛОГО СТАНКОСТРОЕНИЯ

ЮЗТС В 2023 Г. УВЕЛИЧИТ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ В ПЯТЬ РАЗ

Южный завод тяжелого станкостроения проектирует и производит металлообрабатывающее оборудование, предназначенное для решения самых сложных технологических задач в различных отраслях промышленности. Предприятие имеет официальный статус российского производителя и входит в перечень системообразующих предприятий Краснодарского региона. О возможностях выпускаемого оборудования и амбициозных планах по развитию компании нашему изданию рассказал генеральный директор Юрий Коваль.

Какое оборудование производит завод в настоящее время?

Мы проектируем и изготавливаем токарно-карусельные станки с ЧПУ, многофункциональные обрабатывающие центры и специальные комплексы для обработки крупногабаритных заготовок массой до 125 т.

Токарно-карусельные станки предназначены для обработки заготовок, отличающихся внушительным диаметром и массой, но имеющих небольшую длину. Выпускаем станки в одностоечном и двухстоечном исполнении.

Портальные обрабатывающие центры используются для обработки крупногабаритных деталей сложной пространственной формы, таких как крышки, плиты, станины, суппорты, бабки, стойки и многое другое. Они отличаются быстродействием, устойчивостью к высоким динамическим нагрузкам, мощным приводом главного движения и подач, сохранением высокой точности и надежности во время работы.

Комплексы переменной компоновки выполняют одновременную обработку различных видов заготовок за счет использования универсальной платформы с устанавливаемыми на ней необходимыми технологическими модулями.

Портальные центры и комплексы переменной компоновки способны обрабатывать заготовки массой до 125 т.

Многофункциональные обрабатывающие центры предназначены для высокоскоростной и точной обработки деталей со сложной геометрией. Вертикальные фрезерные пятиосевые обрабатывающие центры способны обработать деталь за одну установку с максимальной производительностью различными видами режущего инструмента.

В каких отраслях используются ваши изделия?

Наши станки и обрабатывающие центры работают на предприятиях разных отраслей промышленности, включая энергомашиностроение, атомное машиностроение, судостроение, авиастроение.

Основные заказчики завода — крупнейшие российские государственные предприятия: АО «Объединенная двигателестроительная корпорация», ПАО «Объединенная авиастроительная компания», АО «Объединенная судостроительная корпорация», госкорпорация «Росатом», АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», АО «НПК «Уралвагонзавод», ГК «Роскосмос» и другие.

Каковы главные преимущества и отличия продукции завода?

Изделия нашего предприятия по своим характеристикам не уступают продукции зарубежных конкурентов. Оборудование, спроектированное нашими специалистами и выпускаемое на нашем предприятии, не уступает мировым аналогам.

Современное станкостроение находится на таком этапе развития, когда трудно создать что-либо принципиально новое. Поэтому наши главные конкурентные преимущества — простота, надежность и неприхотливость выпускаемого оборудования. При выполнении заказов мы всегда учитываем требования, пожелания и интересы наших клиентов.

Зачастую цены на наши изделия сравнивают со стоимостью китайской продукции, но забывают при этом учесть различия в технических возможностях. Это все равно что сравнивать, например, холодильники марок «Морозко» и «Стинол». Оба агрегата выполняют одну и ту же функцию — охлаждение продуктов, но вряд ли кто будет спрашивать, почему «Стинол» стоит втрое дороже.

Как планируете развивать компанию в нынешних экономических условиях?

В 2023 г. увеличим объем выпускаемых изделий в пять раз. В прошлом году

мы отгрузили продукции на 652 млн руб., в нынешнем году итоговая выручка составит около 3 млрд руб. Соответствующие контракты уже подписаны. Если же сравнить эту цифру с результатами работы завода в 2019 г., то объемы производства возрастут в 30 раз.

Конечно же, в определенной мере росту способствовали антироссийские санкции, приведшие к уходу с российского рынка европейских производителей. Но им на смену пришли китайские компании, тем не менее многие российские предприятия обратились к нам. Следовательно, дело не только в санкциях. Большей частью наши успехи обусловлены разработкой и выпуском новых моделей металлообрабатывающего оборудования. В числе таких видов продукции назову пятиосевые обрабатывающие вертикально-фрезерные центры и портальные обрабатывающие центры.

Для решения нынешних задач и тех, которые ожидаем в будущем, мы усилили конструкторский отдел, создали инжиниринговый центр, активно взаимодействуем с техническими вузами.

В перспективе планируем поставлять не станки, а технологии. Делать это будем в рамках комплексного подхода, включающего создание компьютерной программы для заказчика, строительство фундаментов под новое оборудование, монтаж станков и выполнение пусконаладочных работ. Уверен, эти планы будут реализованы.

ЭСТИЭФ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СТАНКАМ

Компания «ЭСТИЭФ» из Кирова — малое предприятие, совсем недавно появившееся на станкостроительном рынке России. Тем не менее его продукция уже известна предпринимателям по всей стране. Как этого удалось добиться малыми силами и в короткие сроки, а также чем привлекательны станки «ЭСТИЭФ» для малого и среднего российского предпринимательства, рассказывает основатель и директор компании Сергей Шихов.

Сергей, какие станки вы производите и в чем их конкурентные преимущества?

Мы делаем листогибочные станки, пробивные и штамповочные прессы, трубогибы, безабразивные отрезные станки, дровоколы, гидростанции и другое специализированное оборудование. У нас не массовое производство, каждое изделие создаем под конкретного заказчика. Например, клиент хочет, чтобы в его листогибочном станке усилие было 32 т, была конкретная скорость хода, и на основе нашей базовой модели мы реализуем заказ под его условия. Конкурентные преимущества — надежные и простые в использовании станки по доступной цене. Каждая единица произведенного нами оборудования проходит тщательные испытания. За три года существования нашей компании мы получили только положительные отклики.

Недавно отправили в Московскую область самый крупный наш штамповочный пресс усилием 50 т с рабочим ходом штока 160 мм и скоростью 16 мм/с. Он предназначен для работы с различным инструментом, таким как штампы, пресс-формы, пробойники и пр. С его помощью также можно производить небольшие гибочные операции, плющение концов труб, подрубание углов. В комплекте с прессом идет гидростанция повышенной производительности. Заказчик, опробовав его в работе, звонил нам и благодарил за станок. Он очень доволен, что быстро смог организовать на нем производство вентиляционных решеток.

Кто основные ваши заказчики?

Малые предприятия, индивидуальные предприниматели, небольшие производства, мастерские. Многие наши клиенты производят малые архитектурные формы: лавочки, скамейки, беседки, заборы, шатры, тенты. Некоторые занимаются изготовлением изделий из листового металла, штамповкой. Были у нас заказчики, которые делали настенные крепления для огнетушителей, баки, различные емкости, электрошкафы. И если подвести итог, то наши клиенты — это все те, кто работает с листовым металлом и кому требуется надежное и простое в обслуживании оборудование.

География наших заказов — вся Россия. Мы только три станка сделали для своего родного Кирова, остальные разъехались от Калининграда до Башкирии. У нас налажена доставка в любой уголок страны.

С чего началось ваше производство?

С небольшой мастерской, в которой я занимался металлообработкой: токарными, фрезерными, сварочными работам и пр. И вот однажды мне поступил заказ на изготовление гидравлического станка для колки дров. Этот станок раскалывает за один раз всю тюльку диаметром 70–80 см на много поленьев. Мой первый дровокол получился очень удачным. После него и пришла мысль, что можно изготавливать не только детали, но и другую малую механизацию. Следующим я изготовил листогибочный пресс, продал его и уже точно для себя решил, чем буду заниматься. Сегодня мы изготавливаем в среднем три станка в месяц. На каждую модель у нас есть стандартная документация, в которую по запросам клиента и после уточнения всех деталей вносим поправки. Работаем по договорам с предоплатой. Срок изготовления в зависимости от сложности — около месяца. Задержек с нашей стороны не бывает.

Кроме того, мы по-прежнему оказываем услуги по изготовлению отдельных деталей, делаем токарно-фрезерные и сварочные работы, но только в качестве дополнительного вида деятельности.

Почему вы выбрали логотипом вашей компании самолет?

Эта настоящая модель, выполненная моим напарником. Этот самолет на логотипе говорит о том, что мы можем многое сделать своими руками, и нам всегда есть к чему стремиться.

Расскажите о вашей производственной базе.

Несмотря на то, что площадь производства у нас небольшая — примерно 100 м^2, на ней располагается все необходимое для работы оборудование. В 2021 г. мы закупили дополнительно семь единиц техники.

Как о вас узнают заказчики?

Мы даем рекламу в интернете, а также о нас узнают по сарафанному радио. Мы видим перспективу и вообще с оптимизмом смотрим в будущее.

Какие у вас планы?

Увеличить производственную площадь, количество работников. Планируем приобрести помещение больше по крайне мере раза в три, установить там минимум три сварочных поста, купить новый большой фрезерный станок, сделать покрасочную камеру. Наша цель — вырасти в крупное и известное станкостроительное производство.

ВИЗИТКИ

РУБРИКА: ГЕРОЙ НОМЕРА

ЛИДЕРМАШ СТАНКИ ООО ..... 2, 1 обл.
Адрес: г. Москва, Кусковская ул., д. 20А, оф. 307-В
Тел.: (499) 113-18-21
E-mail: info@leadeermash.ru
www.leadermash.ru

РУБРИКА: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

НТЦ «РЕДУКТОР» ООО ..... 6, 4 обл.
Адрес: г. Санкт-Петербург, Фаянсовая ул., д. 22, лит. И
Тел.: (812) 777-89-00
E-mail: ntcreduktor@gmail.com
www.reduktorntc.ru

РУБРИКА: РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

АДЕМ-инжиниринг ООО/ группа компаний ADEM 10
Адрес: г. Москва, Иркутская ул., д. 11, корп. 1, оф. 256
Тел.: (495) 462-01-56
E-mail: moscow@adem.ru
www.adem.ru

ИНТЕХ ООО 14
Адрес: г. Москва, Архитектора Власова ул., д. 55
Тел.: (495) 646-61-33
E-mail: office@tooltech.ru
www.tooltech.ru

КОНСАР ЗАО 18
Адрес: Нижегородская обл., г. Саров, Рабочий пер., д. 17А
Тел.: (83130) 99–300
E-mail: sale@consar.su
www.consar.su

РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

ПФ-ФОРУМ ООО 22
Адрес: Владимирская обл., г. Гусь-Хрустальный, Интернациональная ул., д. 110, пом. 4
Тел.: (499) 113-00-50
E-mail: forum@pf-forum.ru
www.pf-forum.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

ИК «ПРОМПРИВОД» ООО 26
Адрес: г. Санкт-Петербург, Афонская ул., д. 2, оф. 3–201
Тел.: (812) 660-54-34, (900) 640-10-29
E-mail: spb@promprivod.su
www.ikpromprivod.ru

АМИ-КОЛЛЕТ ООО 17
Адрес: г. Санкт-Петербург, Трамвайный пр-кт, д.12, корп. 2, лит. А, пом. 4Н, оф. 31
Тел.: (812) 986-52-19
E-mail: amicollet.rus@gmail.com
www.ami-hanei.com
www.ami-collet.com

АМН Инжиниринг ООО 13
Адрес: Чувашская Республика, пос. Кугеси, Ленина ул., д. 22
Тел.: (800) 700-29-31, (8352) 38-00-17
E-mail: info@amn-stanki.ru
www.amn-stanki.ru

АРЕАЛ «СТАНОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ» ООО 21
Адрес: г. Челябинск, Энтузиастов ул., д. 26Б
Тел.: (351) 230-46-88, (929) 237-90-77
E-mail: areal.machine@mail.ru
www.arealstanki.ru
www.arealmash.ru

ATLASLASER/Атлас ООО 30
Адрес: г. Чебоксары, Сверчкова ул., д. 15А, пом. 8
Тел.: (917) 668-37-40, (800) 551-30-64
E-mail: atlaslaser@mail.ru
www.atlaslaser.ru

ВЛАДТЕХРОЛ ООО 31
Адрес: г. Владимир, Северная ул., д. 73, пом. 8
Тел.: (800) 101-33-04, (915) 777-97-81
E-mail: vtehrol@gmail.com
www.vladtehrol.com

Волгашлиф Плюс ООО.....32
Адрес: Ярославская обл., г. Рыбинск, Пятилетки ул., д. 82
Тел.: (4855) 208–827, (4855) 207–750
E-mail: volgashlif@mail.ru
www.volgashlif.ru

Волжскрезинотехника АО 33
Адрес: Волгоградская обл., г. Волжский, 7-я Автодорога ул., д. 29
Тел.: (8443) 21-37-15, (8443) 21-37-75, (8443) 21-37-70
E-mail: info@vrt.vlz.ru
www.vrt.vlz.ru

Гейзер ООО.....34
Адрес: Пензенская обл., г. Заречный, Восточная ул., д. 7А, корп. 4
Тел.: (800) 550-50-89, (8412) 60-36-98
E-mail: moyka-geyser@yandex.ru
www.geysersto.ru

Гет-Гидравлик/ ГИДРАМАКС ООО.....36
Адрес: г. Санкт-Петербург, Салова ул., д. 53, корп.1
Тел.: (812) 748-26-33
E-mail: info@get-hydro.pro
www.get-hydro.pro

Гидровэлв ООО 38
Адрес: г. Челябинск, Масленникова ул., д. 17Б, оф. 311
Тел.: (800) 100-21-74
E-mail: info@gidrov.com
www.gidrov.com

Гидропресс ОАО 42
Адрес: г. Оренбург, Братьев Коростелевых пр-кт, влд. 52
Тел.: (3532) 32-32-02
E-mail: gidropress@gidropress-oren.ru, kb2005@mail.ru
www.zavodgidropress.ru

ГИДРОФАБ ООО..... 44
Адрес: г. Санкт-Петербург, Шкапина ул., д. 52А
Тел.: (812) 317-50-54, (812) 929-60-54
E-mail: op10@hydrofab.ru
www.hydrofab.ru

ГС Юнит ООО 39
Адрес: г. Санкт-Петербург, Обводного канала наб., д. 74, лит. О
Тел.: (812) 629-68-57
E-mail: info@hydraulicunit.ru
www.hydraulicunit.ru

ЕЦМ/Единый центр металлообработки ООО..... 40
Адрес: г. Санкт-Петербург, Михайлова ул., д. 11В
Тел.: (812) 600-21-13
E-mail: info@ecm.spb.ru
www.ecm.spb.ru

Завод Станкопром ООО.....41
Адрес: г. Челябинск, пос. Шершни, Центральная ул., д. 3Б, оф. 302
Тел: (351) 729-80-19, (804) 333-07-87
E-mail: promstroy174@mail.ru
www.masterstan.ru

ЙИЛМАЗ РУС ООО 46
Адрес: г. Москва, Боровая ул., д. 18/1, оф. 205, 208
Тел.: (966) 185-23-26, (903) 798-66-69, (499) 130-24-54
E-mail: request@yilmaz-rus.ru, sale@yilmaz-rus.ru
www.yilmaz-rus.ru

Кострома-Монолит ООО 50
Адрес: г. Кострома, Галичская ул., д. 140
Тел.: (920) 648-01-11
E-mail: sleyer@inbox.ru
www.smr400.ru

КрасТехМаш ООО.....51
Адрес: г. Красноярск, Томская ул., д. 4, стр. 7
Тел.: (800) 333-68-28
E-mail: info@atlas-cnc.ru
www.atlas-cnc.ru

КУРС ООО.....52
Адрес: Псковская обл., г. Великие Луки, Гагарина пр-т, д. 9, корп. 1, оф. 4
Тел.: (800) 200-60-10, (911) 697-98-11, (911) 390-11-96
E-mail: km@kurs60.ru
www.kurs-peskostrui.ru

Лапик ООО.....56
Адрес: г. Саратов, Строителей пр-кт, д. 1
Тел.: (8452) 35-49-69, (8452) 63-00-49
E-mail: info@lapic.ru
www.lapic.ru

Металлография ООО.....54
Адрес: г. Тверь, Королева ул., д. 1Б
Тел.: (800) 201-69-55, (4822) 45-24-36
E-mail: info@mgraf.ru
www.metallografiya.ru

НПФ КАВИАНТ ООО 57
Адрес: г. Екатеринбург, Малышева ул., д. 12Б, оф. 403
Тел.: (343) 226-03-02, (343) 227-00-14, (800) 333-26-03
E-mail: info@kaviant.ru
www.kaviant.ru

НПФ ТЕХНОЛОГИЯ ООО 58
Адрес: г. Москва, Косинская ул., д. 11А
Тел.: (800) 201-54-71
E-mail: zakaz@metalloprokat.online
www.metalloprokat.online

НТК НОРДОИЛ ООО.....59
Адрес: Московская обл., г. Талдом, Советская ул., д. 45А
Тел.: (800) 775-50-52
E-mail: info@nord-oil.com
www.nord-oil.com

ОСКАС ООО..... 60
Адрес: Московская обл., г. Королев, Академика Легостаева ул., д. 2
Тел.: (495) 744-84-16, (800) 550-17-51
E-mail: mail@oskas.ru
www.oskas.ru

Панда Воркс ООО 62
Адрес: г. Нижний Новгород, Ленина пр-кт, д. 36, оф. 132
Тел.: (910) 797-20-00
E-mail: info@pandaworks.pro
www.pandaworks.pro

ПетроРемСтрой/ПРС ООО.....63
Адрес: г. Санкт-Петербург, 3-й Рыбацкий пр-д, д. 3, лит. Е
Тел.: (812) 309-71-89
E-mail: info@spb-prs.ru
www.spb-prs.ru

Плот ООО 48
Адрес: Московская обл., г. Одинцово, д. Шараповка, влд. 1, стр. 1
Тел.: (495) 369-45-14
E-mail: info@plot.website
www.plot.website

ПП «СТАНКОФИНЭКСПО» ООО.....1
Адрес: г. Киров, Краснополянская ул., д. 8, пом. 1003, оф. 1
Тел.: (8332) 47-47-46, (8332) 47-47-00
E-mail: stankofinexpo@mail.ru
www.stankofinexpo.ru
www.electrochemicalmachine.com
www.sfe.su

ПромУниверсал ООО 64
Адрес: г. Ярославль, Магистральная ул., д. 42
Тел.: (4852) 21-63-60, (4852) 21-48-55
E-mail: info@promuniversal.ru
www.filkmk.ru
www.fortonit76.ru

РАЗМЕР ООО.....25
Адрес: г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр-кт, д. 68Н
Тел.: (812) 389-33-99
E-mail: info@razmergroup.ru
www.razmergroup.ru

РВД плюс ООО..... 66
Адрес: г. Ставрополь, 3-я Промышленная ул., д. 6А
Тел.: (8652) 38-70-00, (8652) 38-79-99, (962) 447-53-00
E-mail: rvd@rvd-plus.ru, dm@rvd-plus.ru
www.rvd-plus.ru

Ремстанмаш ООО.....65
Адрес: г. Смоленск, Верхне-Сенная ул., д. 4, оф. 401
Тел.: (800) 511-02-67, (499) 704-02-67
E-mail: info@cnchelp.ru
www.cnchelp.ru

РИНГ АБРАЗИВ РУС ООО 68
Адрес: г. Белгород, Рабочая ул., д. 14, лит. Бб, оф. 3
Тел: (4722) 20-08-08, (910) 368-34-56
E-mail: office.ru@ringabrasive.pro
www.ringabrasive.pro

РУКС ООО.....70
Адрес: г. Пермь, Крупской ул., д. 34, оф. 311
Тел.: (342) 203-26-61
E-mail: info@rukstool.ru
www.rukstool.ru

Русская Бизнес Компания/ РБК ООО 71
Адрес: Московская обл., г.о. Подольск, Климовск мкр., Фабричный пр-д, д. 4, оф. 312
Тел.: (495) 662-48-62
E-mail: info@biznes-k.ru
www.biznes-k.ru

РУССКИЙ САМОРЕЗ ООО.....72
Адрес: Московская обл., пгт Столбовая, Большая ул., д. 26
Тел.: (499) 404-22-24
E-mail: info@ru-samorez.ru

Сварог ООО 74
Адрес: г. Новокузнецк, Земнухова ул., д. 91
Тел.: (3843) 20-45-50
E-mail: office@svarogrvd.ru
www.svarogrvd.ru

Адрес: г. Москва, Вернадского пр-т, д. 8 А, башня А, оф. 401
Тел.: (495) 926-30-11, (495) 223-45-86
E-mail: com-msk@svarogrvd.ru, admindir@him-msk.ru
Адрес: г. Новокузнецк, ул. Павловского, д. 3
Тел.: (3843) 53-83-56, (3843) 53-83-36, (3843) 53-95-28, (3843) 53-83-38, (3843) 53-83-57, (923) 516-30-50
E-mail: office@him-nk.ru

СЛТ/Современные литейные технологии ООО 76
Адрес: г. Москва, Тимирязевская ул., д. 1
Тел.: (495) 846-78-36
E-mail: info@sltgroup.ru
www.sltgroup.ru

СПАРТОН ИНЖИНИРИНГ ООО ... 77
Адрес: г. Москва, Электродная ул., д. 4Б
Тел.: (495) 149-45-55
E-mail: info@sparton.ru
www.sparton.ru

СТАНКОСФЕРА ООО 78
Адрес: г. Санкт-Петербург, Корабельная ул., д. 6, лит. АФ
Тел.: (812) 324-03-97, (812) 324-03-96
E-mail: info@stankosfera.ru, sales@stankosfera.ru
www.stankosfera.ru

Станочный парк ООО ..... 2 обл.
Адрес: г. Ростов-на-Дону, 11-я Линия ул., д. 39, ком. 411ПК
Тел.: (800) 500-13-45, (863) 247-01-08
E-mail: info@stanok-park.ru
www.stanok-park.ru

ТЕРМЭЙД ООО 79
Адрес: г. Санкт-Петербург, Стачек пр-кт, д. 47, стр. 1
Тел.: (800) 777-54-98, (911) 920-47-66
E-mail: info@thermade.ru
www.thermade.ru

Техгрант ООО 80
Адрес: г. Чебоксары, Промышленная ул., д. 7А, стр. 1
г. Нижний Новгород, Шаляпина ул., д. 2А
Тел.: (831) 429-07-80
E-mail: op2@tehgrant.ru
www.tehgrant.com

ТЕХ-ЛАЙН ООО 86
Адрес: Самарская обл., г. Тольятти, Заставная ул., д. 22Б
Тел.: (804) 700-45-67, (906) 129-55-93, (964) 973-57-55
E-mail: tech-line@inbox.ru
www.тех-лайн63.рф

Технологии Промышленного Сервиса ООО 82
Адрес: г. Санкт-Петербург, Заусадебная ул., д. 15, лит. В
Тел.: (812) 777-00-99, (800) 250-27-51
E-mail: info@prom-tool.ru
www.prom-tool.ru

Технологические системы защитных покрытий ООО 84
Адрес: г. Москва, г. Щербинка, Южная ул., д. 9А
Тел.: (495) 136-41-41
Факс: (495) 646-16-40
E-mail: info@tspc.ru
www.tspc.ru

ТрейсЛайн ООО 87
Адрес: г. Москва, Твардовского ул., д. 8 (технопарк «Строгино»)
Тел.: (495) 162-90-85, (915) 376-99-96
E-mail: info@traceline.ru
www.traceline.ru

УЗСНОГО «ИСКРА» ООО 88
Адрес: Свердловская обл., г. Первоуральск, п. Новоуткинск, Партизан ул., д. 23
Тел.: (343) 363-88-73
E-mail: info@iskra-svarka.ru
www.iskra-svarka.ru

ЧПУ Мастер/ИП Девиза А. А. 90
Адрес: г. Балашиха, Советская ул., д. 36, корп. 65
Тел.: (926) 572-78-89
E-mail: info@cncmaster.org
www.cncmaster.org

ЭЛЕМЕНТ ООО 91
Тел.: (495) 621-85-30, (925) 004-77-73
E-mail: info@elementlcf.ru
www.elementlcf.ru

ЭСТИЭФ/ИП Шихов С. О. 94
Адрес: г. Киров, Производственная ул., д. 45, корп. 1
Тел.: (953) 940-93-22, (993) 399-20-47
E-mail: listogib43@inbox.ru
www.estief.ru

Южный завод тяжелого станкостроения/ЮЗТС ООО 92
Адрес: г. Краснодар, Захарова ул., д.10/4
Тел.: (861) 997-60-47
E-mail: info@uzts-sedin.com
www.uzts-sedin.com

UNIMACH/НПК Морсвязьавтоматика ООО 9
Адрес: г. Санкт-Петербург, Кибальчича ул., д. 26, лит. Е
Тел.: (812) 622-02-08
E-mail: sales@unimach.ru
www.unimach.ru

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск «Машиностроение. Металлообработка»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.com
www.b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ТУ50–02083 от 16.09.2014
Знак информационной продукции: +16
При перепечатке материалов ссылка на журнал «Бизнес столицы» обязательна.
Редакция не несет ответственности за точность информации, предоставленной участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва, Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3, пом. IV-11

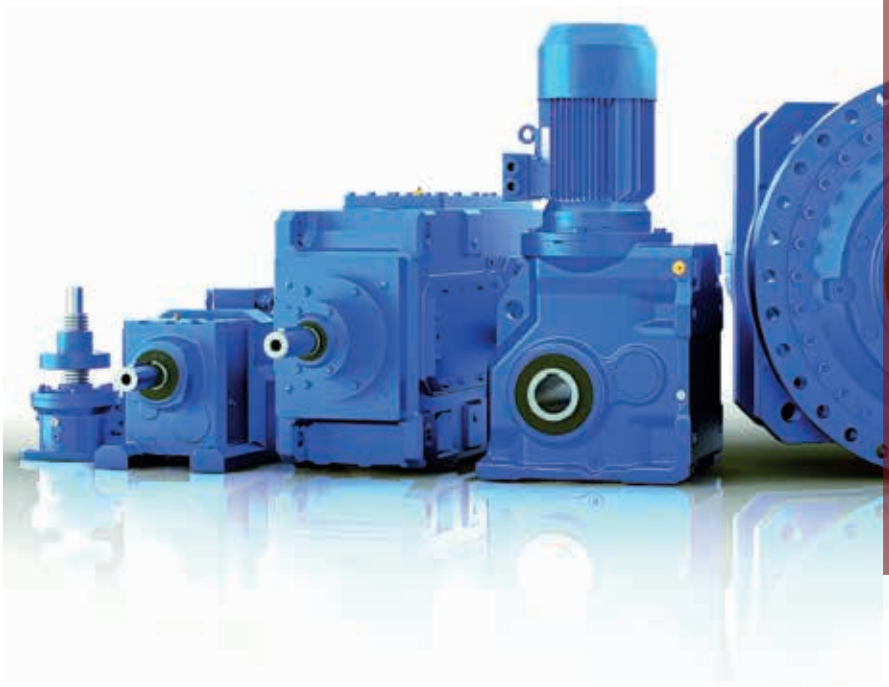
Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОР»
Адрес типографии: 127273, г. Москва, Сигнальный проезд, д. 19
Порядковый номер 38
Дата выхода 26.04.2023 г.
Подписано в печать 17.04.2023 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам: (926) 342-19-12, (977) 713-47-90

РЕДУКТОР
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Редукторы серии 6-ES

Интервью с генеральным директором НТЦ «РЕДУКТОР» В. И. Парубцом читайте на стр. 6-8



решения для импортозамещения

для всех сегментов рынка

Свяжитесь с нами

+7 (812) 777-89-00
+7 (812) 327-00-32
https://6-es.ru
https://reduktorntc.ru/
info@6-es.ru
ntcreduktor@gmail.com
192019, Санкт-Петербург,
ул. Фаянсовая, дом 22, лит. И

Редукторы серии 6-ES воплощают в себе все достижения российской и мировой редукторной науки, ни в чем не уступая аналогам зарубежных производителей.

Наши услуги

НТЦ “РЕДУКТОР” предлагает своим клиентам комплексные решения:

- Производство и продажа серийных редукторов различных мощностей и моделей.
- Поставки типовых редукторов и мотор-редукторов в течение 1-3 дней.
- Ремонт и модернизация редукторов различных производителей.
- Серийные и мелкосерийные поставки запасных частей для редукторов.
- Подбор редукторов в рамках импортозамещения под технические запросы заказчиков.