БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МАШИНОСТРОЕНИЕ. МЕТАЛЛООБРАБОТКА 2019



ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

Игорь Махраков
ООО «Техноград»



Этапы модернизации шлифовального станка:







ООО "ЕВРОШЛИФ" +7 (495) 902-78-78 WWW.EUROSHLIF.RU

Металл Экспо 2019

25 лет

25-я Международная промышленная выставка

При поддержке:

МИНПРОМТОРГ РОССИИ



Организатор:

МЕТАЛЛ ЭКСПО

12-15 ноября 2019

Москва, ВДНХ, пав. 75

Оборудование и технологии для металлургии и металлообработки
МеталлургМаш'2019

Транспортные и логистические услуги для предприятий ГМК
МеталлТрансЛогистик'2019

Металлопродукция и металлоконструкции для строительной отрасли
МеталлСтройФорум'2019

Ежегодный выставочный аудит с 2006 г.

Генеральный информационный партнер:

Металлоснабжение и сбыт

www.metal-expo.ru

Оргкомитет выставки:
тел./факс +7 (495) 734-99-66



4 ООО «ТЕХНОГРАВ»

Игорь Махраков, генеральный директор

«Лазерное оборудование уже сейчас позволяет работать с различными сплавами и толщинами металлов. В зависимости от назначения, выполнять операции по резке, сварке и очистке. При раскрое, даже на больших толщинах материала, получать очень точный и гладкий рез, не требующий дополнительной обработки. При помощи лазера можно легко обрабатывать оцинкованные и окрашенные металлы, минимально повреждая их покрытие».



8 ООО «КАД ПРОЕКТ»

Дмитрий Калеев, генеральный директор

«Компания «КАД ПРОЕКТ» разработала первую специализированную интернет-площадку в России для организации прямых сделок по проектированию в сферах машиностроения и строительства».



12 ООО «АСТЕРКАТ»

Александр Корнильцев, директор

«Сейчас мы разрабатываем большой индустриальный станок с четырьмя суппортами, в котором предусмотрена и фигурная резка (газовая и плазменная), и маркировщик деталей, и сверлильный суппорт. Наши компетенции позволяют нам создавать любое оборудование из области плазменной и газовой резки, а в 2020 г. мы планируем начать производство оборудования и для лазерной резки».



20 ООО «ДЭРРЕН»

Андрей Антошин, генеральный директор

«Рост промышленности, который наблюдается в России последние несколько лет, сопровождается увеличением спроса на стальную продукцию, так что игроков на этом рынке немало. Но наша компания достаточно уверенно чувствует себя на нем, поскольку предлагает исключительно высококачественные металлы, а также инновационную продукцию, аналогов которой у нас в стране нет».



24 ООО «ЕВРОШЛИФ»

Денис Белоусов, генеральный директор

«Сборка шпиндельного узла настолько ответственный момент, что мы производим ее в термоконстантном помещении, где постоянно поддерживается необходимая температура. Поэтому мы всегда объясняем клиентам, что ремонт шпиндельных узлов должен производиться в специализированных компаниях, а не на коленках и не в гаражах».



26 ООО «ЗКПМ»

Александр Голев, генеральный директор

«Мне хотелось выпускать такую продукцию, какую у нас мало кто делает или вообще не делает никто. И метод порошковой металлургии как раз и предоставляет эту возможность. Он, например, позволяет изготовить изделие из металлов, которые между собой не сплавляются. А еще можно получить деталь с тонкой (менее 7 мм) стенкой, чего нельзя добиться традиционным способом».



28 ООО «ИНДУКТОТЕРМ»

Татьяна Алексеева, генеральный директор

«За 16 лет работы нами было поставлено более двух сотен единиц техники Inductotherm Group — около 100 печей, порядка 120 сварочных и нагревательных агрегатов, не менее 30 вакуумных установок».



34 ООО «ИФ АБ УНИВЕРСАЛ»

Алексей Борисенко, заместитель генерального директора

«В настоящее время нами осваивается производство собственного аддитивного оборудования. Готовится к коммерческому запуску экспериментальная модель, в основном созданная из отечественных компонентов, включая программное обеспечение».



36 ООО «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»

Евгений Манаенков, генеральный директор

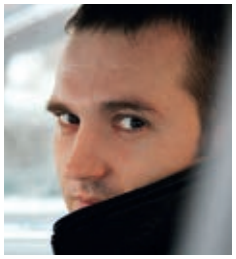
«В условиях жесткой конкуренции успешно работать и развиваться можно только за счет современного высококлассного оборудования, высококвалифицированного персонала, грамотного подхода к технологическим процессам и высококачественной продукции. Компания «Красный Октябрь» приобретает только лучшие станки и много вкладывает в своих сотрудников, обеспечивая им возможность ежегодно повышать свою квалификацию на территории заводов-изготовителей».



44 ООО «МАЙРУС ТЕХ»

Александр Глущенко, генеральный директор

«Готовы брать в работу заказы на изготовление нестандартных, сложных изделий. Мы выпускаем детали, собираем изделие, проводим его испытание в соответствии с требованиями документации и передаем заказчику уже готовое изделие, которое может включать 100–150 деталей и может быть выполнено в единичном экземпляре».



46 ООО «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ»

Михаил Самец, генеральный директор

«Принцип один для всех: идем навстречу любому клиенту вне зависимости от сложности его требований и объема поставки. Некоторую продукцию даже можно протестировать, если речь идет об изготовлении специнструмента. Согласно предоставленным клиентом техническим требованиям или чертежам, наше предприятие-партнер производит опытную серию изделия от 5 штук и бесплатно доставляет эти образцы».



50 ООО ЭИКТЛ «ЛАГЕН»

Юрий Константинов, генеральный директор

«На рынке портативное лазерное сварочное оборудование представлено продукцией итальянских, немецких, китайских предприятий. Китай вообще проявляет чрезвычайную активность, может осуществлять очень масштабные поставки. Но вот по техническим характеристикам продукции они от нас значительно отстают и вряд ли в ближайшее время смогут сравняться. Мы применяем целый ряд своих ноу-хау, которыми, конечно, не собираемся делиться с конкурентами. Главное преимущество наших лазеров, как я уже говорил, — в повышенной импульсной мощности».

ТЕХНОГРАВ

ВЫСОКИЕ ЛАЗЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

TECHNOGRAV MACHINES

История «Техноград» началась в 2010 г. в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день компания – крупный поставщик металлообрабатывающего оборудования и надежный партнер промышленных предприятий России, Украины и Белоруссии. Единственный в нашей стране сертифицированный представитель завода Senfeng Technology, который является одним из самых известных разработчиков и производителей лазеров для обработки металлов в Китае. Генеральный директор компании Игорь Махраков рассказал о принципах работы «Техноград».



Генеральный директор — Игорь Махраков

Игорь, когда вы только начинали строить свой бизнес, ситуация в сфере металлообрабатывающего оборудования была совершенно иной. Что изменилось за эти годы?

Потребность в высокотехнологических станках растет, промышленность требует обновления производства и инновационных решений. Рынок стал более конкурентным, появились новые отечественные игроки. Активизировались китайские производители, которые пытаются привлечь российских промышленников и самостоятельно выходят на заказчиков. К сожалению, это не всегда позитивный опыт для конечного покупателя. Желая сэкономить, клиенты приобретают оборудование через китайских агентов и потом не знают, как ввезти его в Россию, произвести запуск. У многих нет инструкции на русском языке, потому что оборудование предназначено для внутреннего рынка Китая. Я не говорю об обучении персонала, постгарантийном обслуживании, ремонте.

Покупку оборудования через китайских посредников можно сравнить с приобретением нового автомобиля вне дилерского центра и за пределами своей страны. Ведь сегодня в стандартной ситуации это кажется иррациональным, верно? Возникает множество вопросов, которые покупателю приходится решать самостоятельно: транспортировка, таможенные процедуры, сервисное обслуживание и т. д. В итоге мнимая экономия может привести к еще большим затратам.

Мы хорошо знакомы с этой проблемой. К нам часто обращаются клиенты, которые оказались один на один с дорогостоящим оборудованием, которое невозможно использовать без технической настройки и поддержки.

Успех вашей компании — в поставках оборудования под ключ и долговременном сотрудничестве с известными заводами-изготовителями?

Да, мы являемся эксклюзивными представителями китайской компании Senfeng Laser, которая занимает лидирующие позиции по объемам выпуска лазерных станков в своей стране. Senfeng Laser базируется в инновационной зоне Цзинань провинции Шаньдун. Это три современных завода общей площадью 100 000 кв. м и штатом более 1000 сотрудников. Каждый месяц с конвейера предприятия сходит порядка 400 лазерных машин. При заводе есть свое научно-техническое объединение Jinan Senfeng Technology — флагман среди разработчиков лазеров для резки металлов в КНР.

Оборудование Senfeng Laser поставляется и успешно работает в 137 странах мира: США, Канаде, странах Европы, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока. В России продукцию Senfeng Laser представляет «Техноград». Официальное партнерство позволяет нашей компании первой получать доступ к новым технологиям и ресурсам завода, информационную и сервисную поддержку китайских коллег. Работа в связке напрямую отражается на уровне предоставляемого сервиса. Наши специалисты готовы не только ответить на все возникающие вопросы, обучить персонал работе на новом оборудовании, но и выстроить производственный процесс. Для беспрерывной работы станков на складе «Техноград» в постоянном наличии есть необходимые расходные материалы и запасные части. Из этого следует, что обслуживание клиентов осуществляется в самые сжатые сроки. Кроме того, благодаря статусу официального представителя и большим объемам продаж, мы готовы предложить самые низкие цены и выгодные условия покупки на продукцию Senfeng Laser.

Мы являемся эксклюзивными представителями китайской компании Senfeng Laser, которая занимает лидирующие позиции по объемам выпуска лазерных станков в своей стране.

Расскажите подробнее о последних разработках ваших партнеров — компании Senfeng Laser. Какие новинки вы ждете в скором времени?

Мы пристально следим за новыми разработками. Лазерное оборудование уже сейчас позволяет работать с различными сплавами и толщинами металлов. В зависимости от назначения, выполнять операции по резке, сварке и очистке. При раскрое, даже на больших толщинах материала, получать очень точный и гладкий рез, не требующий дополнительной обработки. При помощи лазера можно легко обрабатывать оцинкованные и окрашенные металлы, минимально повреждая их покрытие.

Недавно на заводе Senfeng Laser откыли дополнительные цеха по производству роботизированных установок лазерной резки и сварки, позволяющих без непосредственного участия человека выполнять высокоточные операции на заготовках практически любой формы. Эти станки уже поставляются на рынки Америки и Европы. Мы же планируем их представить в России в следующем году. Кроме того, наши китайские коллеги наладили производство станин для лазеров, став заводом полного цикла. Это очень важное направление, учитывая, что к станине, которая напрямую влияет на точность и скорость раскроя, предъявляются крайне высокие требования.

Одно из последних достижений китайских инженеров — изобретение и запуск в производство собственных лазерных головок. А новинка, которую мы ждем с нетерпением и которая сейчас проходит период испытаний, — это лазерный источник, ключевой узел любого лазерного оборудования, формирующий сам луч. Производством лазерных источников занимаются не более пяти компаний в мире, поэтому собственное производство этих узлов не просто очередное достижение, а настоящий технический прорыв, который открывает массу возможностей, в том числе для нас и наших клиентов.

Расскажите о хитах ваших продаж за последнее время? В чем преимущества этих станков?

В этом году завод Senfeng Laser выпустил несколько новых серий станков для резки металлов. Особо хочется отметить модель G3, которая за короткий срок стала настоящим хитом продаж. Выбор клиентов объясняется тем, что эта модель получила сварную станину из листов высокопрочной стали толщиной более 12 мм. Такое технологическое решение является оптимальным и применяется практически на всех лазерах ведущих брендов. После сварки станина проходит обязательный высокотемпературный отпуск для снятия всех остаточных напряжений. Далее проводится многоступенчатая механическая обработка, что позволяет добиться максимальной точности при последующей установке всех составляющих станка. Данная конструкция позволила станкам новых серий без проблем работать со скоростью перемещения до 120 м в минуту. Вторым существенным моментом стало увеличение мощности серводвигателей до 2 кВт. Все это дает возможность работать с большими толщинами металлов, выдавая отличное качество реза.

Кроме того, модельный ряд представлен обновленной серией G. Эта серия будет интересна производствам с небольшими толщинами обрабатываемых материалов. Для своих задач — это идеальный станок по привлекательной цене от 2,5 млн. руб.



Вы занимаетесь не только лазерным оборудованием для металлообработки?

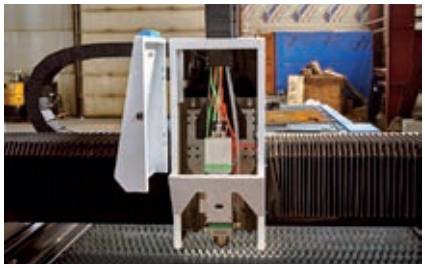
Изначально нашими основными направлениями были поставки оборудования для деревообрабатывающих и рекламных производств. Сейчас мы продолжаем поддерживать и их, хотя фокус сместился в сторону металлообработки. Это не только лазерные станки. Наша компания занимается поставками различного металлообрабатывающего оборудования: фрезерные центры, токарные станки, листогибочные прессы и многое другое. Зачастую любой станок — это звено производственного процесса. Современные заводы оснащают целые линии, где выстраивают высокотехнологические цепочки. Мы готовы в этом помочь и оснастить производство под ключ.

Как небольшой пример: с лазерами для резки металлов предприятия часто приобретают у нас листогибочные прессы, получая таким образом комплексное решение производственной задачи. По прессовому оборудованию «Техноград» является официальным представителем китайского завода полного цикла Krrass. Кстати, на этом заводе можно изготовить оборудование по индивидуальному заказу клиента. С необходимой рабочей длиной, усилием, а также матрицей и пуансон по собственным чертежам.

Не последнюю роль играет дополнительное оборудование, оптимальный набор которого наши менеджеры предлагают к каждому станку. Заказчик же сам принимает решение о степени его необходимости. К лазерным станкам у нас приобретают газификаторы. В газификаторы закачивается жидкий азот либо кислород. Это в 2–3 раза сокращает расходы на газ в сравнении с закупкой его в обычных баллонах и дает стабильно высокое







качество получаемого вещества. Дополнительное оборудование помогает использовать весь потенциал того или иного станка и при этом снизить себестоимость производства.

Какие этапы проходят с момента первого звонка клиента в вашу компанию до запуска оборудования?

Чаще всего к нам обращаются клиенты с конкретной задачей. Они сообщают, что хотят изготавливать, дают перечень обрабатываемых материалов, по желанию предоставляют чертежи. На основании потребностей и с учетом бюджета подбирается оборудование. Как правило, несколько вариантов, из которых клиент выбирает для себя оптимальный по параметрам. Затем определяется способ покупки — за собственные средства или с участием лизинговой компании. После всех согласований заключается договор, и заказчик или банк вносят предоплату, обычно в размере 25%. Начинается процесс изготовления. Далее готовое оборудование доставляется в Россию, проходит таможенную очистку и направляется к клиенту. Все наши грузы застрахованы и доставляются заказчику в опломбированных контейнерах. После доставки к клиенту выезжают инженеры компании, которые занимаются сборкой оборудования, вводят его в эксплуатацию и обучают персонал. По завершении пусконаладочных работ наша сервисная служба находится на постоянной связи, консультирует по различным моментам в работе и обслуживании.

Вы сказали, что оборудование можно приобрести в лизинг?

На сегодняшний день 9 из 10 станков приобретается в лизинг. Подобный способ покупки снижает единовременную нагрузку на бюджет предприятия и при этом позволяет не отставать от научно-технического прогресса. Это удобно для наших клиентов. Мы работаем с большинством лизинговых компаний: «ВТБ Лизинг», «Сименс Финанс», «Балтийский лизинг», «Интерлизинг», «Таймлизинг» и т. д.

Каким вы видите будущее своей компании и отрасли в целом?

У нашей компании есть собственные цеха под Санкт-Петербургом в Колпино. Со следующего года там возобновится выпуск фрезерных станков для обработки дерева и пластиков, а также легких металлов. Эти станки не уступают по техническим параметрам и качеству выпускаемой продукции аналогам от известных брендов, а по стоимости будут гораздо привлекательней. Также планируем расширить сеть офисов. Это из конкретных, готовых к реализации проектов.



Что же касается отрасли — уверен, что технологии здесь будут продолжать активно развиваться. Это развитие уже позволяет высокотехнологичному оборудованию быть доступным не только крупным, но средним и малым предприятиям, что дает мощный толчок российской промышленности. Станки будут еще более производительными и точными за счет увеличения мощности, а их стоимость снизится. Нас ждет и дальнейшее сокращение ручного труда. Роботизация предприятий уже началась, со временем она охватит большинство производств. Кроме того, сейчас мы получаем много запросов от предприятий на оборудование, которое можно выстроить в производственные эталонные линии. Именно за такими предприятиями будущее.

Расскажите о себе и о своей команде?

В колледже и институте я изучал автоматизацию систем управления технологическими процессами (АСУ ТП). С 2005 г. начал работать в компании, которая занималась поставками оборудования с ЧПУ. В какой-то момент решил открыть собственный бизнес. Это был непростой, но интересный период становления компании. Нужно было налаживать контакты с партнерами, летать на заводы и выставки в Китай, изучать технологии, внедрять их в России. До сих пор мне помогает то, что я длительное время проработал сервисным инженером, знаю устройство всех поставляемых нами станков и самостоятельно могу починить любой из них. Соответственно, и команда «Техноград» состоит из профессионалов. Многие сервисные инженеры работают в компании с момента основания. Весь штат регулярно проходит обучение на заводах-партнерах, повышает квалификацию как на тренинговых площадках, так и самостоятельно. Менеджеры в курсе всех новинок, последних технологических решений и могут предложить клиентам оптимальные варианты оборудования.

Кто ваши основные клиенты?

Металлообрабатывающее оборудование, поставляемое компанией «Техноград», востребовано на большинстве предприятий, начиная от небольших частных производств, заканчивая крупными оборонными заводами. Мы работаем по всей России, сотрудничаем с предприятиями из Украины и Белоруссии. Крупные металлообрабатывающие производства находятся за Уралом, поэтому основные заказы приходят из Новосибирска, Омска, Челябинска, Красноярска. В связи с этим в планах открыть офисы на Урале и в Сибири, где расположены основные производственные объекты России. Сервисные инженеры и сегодня готовы прийти на помощь в любой ситуации, выехать на производство клиента вне зависимости от места его расположения на карте для оперативного решения проблемы на месте. Но мы хотим быть ближе постоянно для улучшения партнерских взаимосвязей.

На каких профессиональных выставках можно познакомиться с вашей компанией?

В марте 2020 г. компания «Техноград» традиционно примет участие сразу в двух крупнейших выставках — «MashExpo Siberia» в Новосибирске и «Металлообработка. Сварка — Урал 2020» в Екатеринбурге. В планах представить абсолютно новое для данных выставочных площадок оборудование. В мае в Москве пройдет знаковая выставка для российской металлообрабатывающей промышленности с нашим участием — «Металлообработка-2020».

Всегда ждем наших потенциальных и постоянных клиентов в офисах и на предстоящих выставках!



25–29 | 05 | 2020

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

www.metobr-expo.ru

МЕТАЛЛООБРАБОТКА • METALLOOBRABOTKA

2020

21-я международная специализированная выставка

МЕТАЛЛООБРАБОТКА

Реклама 12+

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

ТПП РФ

ufi Approved International Event

Российский союз выставок и ярмарок

«Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности»

При поддержке:
- Совета Федерации Федерального Собрания РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Союза машиностроителей России

Под патронатом ТПП РФ

Организаторы:

60 ЭКСПОЦЕНТР

20 СТАНКОИНСТРУМЕНТ

КАД ПРОЕКТ

ПЕРВАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКА В РОССИИ

CADPROEKT.RU

Компания «КАД ПРОЕКТ» разработала первую специализированную интернет-площадку в России для организации прямых сделок по проектированию в сферах машиностроения и строительства. О преимуществах площадки Cadproekt.ru и особенностях ее функционирования рассказывает генеральный директор ООО «КАД ПРОЕКТ» Дмитрий Калеев.

Дмитрий, как вообще возникла идея создания интернет-площадки Cadproekt.ru?

Дело в том, что я уже около десяти лет работаю в сфере инжиниринга и на своем опыте знаю трудности становления инжинирингового рынка в России. В том числе и тонкости взаимоотношений заказчиков и исполнителей, их специфику и проблематику. На основе этого опыта сформировалось видение целого ряда существующих проблем, разработана концепция по их решению. При этом стояла задача, чтобы сервис на создаваемой площадке был наилучшим.

Какие цели и задачи вы ставили перед собой, создавая интернет-площадку Cadproekt.ru?

Площадка Cadproekt.ru создавалась как инструмент для того, чтобы исключить все, мешающее сейчас использовать заказчикам удаленный труд в Интернете в указанных выше областях, сделав процесс сделки и ведения проекта надежным, безопасным и выгодным.

Основная задача Cadproekt.ru в том, чтобы заказчики, находящиеся в поиске исполнителя для своего проекта в области проектирования, смогли сэкономить, избежав компаний-посредников, а специалисты-исполнители смогли получить за свой труд оплату выше, чем у работодателя компании-посредника.

На рынке ведь есть и площадки фриланса — удаленной работы различных специалистов. В чем отличие и преимущество вашей площадки?

Во-первых, касательно рынка инжиниринговых услуг, площадка Cadproekt.ru уникальна и является первой в данном направлении в России. Во-вторых, это узкая специализация. Площадка предназначена для решения задач только сферы



Генеральный директор — Дмитрий Калеев.

Родился в 1990 г. в г. Могилеве, БССР.

В 2008 г. окончил среднюю школу и поступил в Белорусско-Российский университет в Могилеве, где получил звание магистра технических наук, а затем продолжил обучение в аспирантуре.

Еще в годы учебы в университете увлекся научной деятельностью. Имеет два патента на изобретения, свыше 50 научных публикаций.

После завершения учебы работал технологом на частном предприятии, с 2014 г. занялся бизнесом, открыв собственную инжиниринговую компанию.

В марте 2019 г. стал соучредителем и генеральным директором ООО «КАД ПРОЕКТ», работает над созданием первой в России специализированной интернет-площадки для организации прямых сделок по проектированию в сферах машиностроения и строительства.

Женат, воспитывает сына.

проектирования в машиностроении и строительстве. Именно узкая специализация позволила собрать лучших исполнителей — представителей различных направлений проектирования и серьезно подойти к обслуживанию и поддержке заказчиков работ.

Также, чтобы помочь компаниям без специальных технических знаний, у нас в штате находятся профессионалы, имеющие соответствующую квалификацию в области проектирования, и менеджеры. Это дает возможность заказчику в случае надобности обратиться за помощью к площадке — от постановки задачи консультации и до полного ведения проекта. Это принципиальное преимущество, которое делает площадку Cadproekt.ru уникальной и ориентированной на клиента.

Основная задача Cadproekt.ru в том, чтобы заказчики, находящиеся в поиске исполнителя для своего проекта в области проектирования, смогли сэкономить, избежав компаний-посредников, а специалисты-исполнители смогли получить за свой труд оплату выше, чем у работодателя компании-посредника.

Здесь виден подход, ориентированный на людей. Что вы еще можете добавить из преимуществ интернет-площадки Cadproekt.ru?

Есть еще одно ключевое отличие площадки Cadproekt.ru — наличие собственного штата конструкторов, состоящего из специалистов с опытом работы от семи лет, осуществляющих полное или частичное сопровождение проектов.

Кроме того, конкурентным преимуществом является и то, что доступ к функционалу нашей площадки, регистрация на ней — абсолютно бесплатны.

И еще одна важная деталь: площадку Cadproekt.ru создавали инженеры и для инженеров на основе своего опыта и видения потребностей заказчиков и специалистов-исполнителей. Благодаря чему совместно с ИТ-специалистами получилось создать интернет-площадку, содержащую в себе реальную предметную область.

Расскажите, пожалуйста, подробнее, как именно работает площадка. Насколько просто стать ее пользователем?

Это очень просто. Для того, чтобы начать работать на площадке, надо пройти быструю бесплатную регистрацию, которая откроет полный доступ ко всему функционалу. При регистрации необходимо заполнить обязательную форму с указанием реквизитов и ответственного лица вашей компании. Далее после телефонного звонка специалиста службы поддержки площадки для подтверждения введенных данных вам будет открыт полный доступ к функционалу площадки и предоставлена возможность размещения проекта для поиска исполнителя своей задачи.

При размещении проекта предлагается выбрать одну из трех схем работы по проекту.

Что это за схемы работы и в чем их особенности?

Это схемы взаимодействия заказчика со специалистом-исполнителем.

Схема работы «Базовая» позволяет взаимодействовать напрямую со специалистами и самодостаточна во всем.



Еще одно ключевое отличие площадки Cadproekt.ru — наличие собственного штата конструкторов, состоящего из специалистов с опытом работы от семи лет, осуществляющих полное или частичное сопровождение проектов.

Данная схема предназначена для решения большинства задач, требующих участия одного специалиста. Обеспечивается бесплатное размещение проектов неограниченное количество раз. Число предложений от исполнителей также без ограничений. Размещенный проект доступен каждому исполнителю вне зависимости от его рейтинга и статуса, есть возможность прямого общения с исполнителем.

Одна из задач, которая стояла перед площадкой, — дать возможность работать напрямую со специалистами заказчикам, у которых отсутствуют технические знания и нет соответствующих сотрудников в штате.

Именно для них предлагаются следующие две схемы работы — «Продвинутая» и «Продвинутая +».

В схеме работы «Продвинутая» площадка берет на себя разработку технического задания собственными штатными специалистами и дает на него гарантию. Мы помогаем заказчику, являемся как бы техническими переводчиками.

В схеме работы «Продвинутая +» площадка полностью берет на себя всю работу по ведению и контролю выполнения проекта.

Каждый может выбрать тот тариф, который в наибольшей степени подходит для решения его конкретной задачи.



Расскажите, какие еще сервисы есть на площадке Cadproekt.ru для заказчиков.

Обеспечение пользователей площадки максимально удобными условиями работы — наш приоритет.

Площадка подписывает все необходимые бумаги вместо клиентов. По результатам выполнения заказа заказчики и исполнители получают полный пакет закрывающих документов для бухгалтерии, который компания вышлет на указанные адреса.

И более того, налоговую нагрузку несет интернет-площадка. Она же обеспечивает и документооборот по работе с внешними исполнителями.

В случае возникновения спорных ситуаций с исполнителем интернет-площадка Cadproekt.ru выступает в качестве арбитража и приложит все усилия, чтобы решить спорную ситуацию максимально объективно благодаря собственному штату специалистов из числа опытных конструкторов, что позволяет грамотно проанализировать работу исполнителя и объективно оценить ее качество.

Важнейший, конечно, вопрос — о гарантиях. Например, может ли заказчик быть уверенным в высокой квалификации исполнителей, которых он найдет на вашей площадке?

В профессионализме исполнителей мы заинтересованы так же сильно, как и заказчик, потому что дорожим своей репутацией. В связи с этим на площадку допускаются только проверенные исполнители. Именно поэтому исполнителям, зарегистрировавшимся на площадке, заранее предлагается выполнить серию тестовых заданий для оценки уровня их компетенции. Мы располагаем в штате сотрудниками, которые в состоянии дать профессиональную оценку уровню квалификации специалистов-исполнителей.

Все-таки предположим, что заказчик остался недоволен качеством выполненной работы или возникла спорная ситуация. Что тогда?

При всех вариантах взаимодействия с исполнителями через интернет-площадку Cadproekt.ru заказчик получает полную гарантию возврата денежных средств в случае срыва срока или ненадлежащего качества работы (за исключением комиссии сервиса арбитража).

В случае же возникновения спорных ситуаций с исполнителем интернет-площадка Cadproekt.ru выступает в качестве арбитража и приложит все усилия, чтобы решить спорную ситуацию максимально объективно благодаря собственному штату специалистов из числа опытных конструкторов, что позволяет грамотно проанализировать работу исполнителя и объективно оценить ее качество.

Площадка подписывает все необходимые бумаги вместо клиентов. По результатам выполнения заказа заказчики и исполнители получают полный пакет закрывающих документов для бухгалтерии, который компания вышлет на указанные адреса.

Хочу добавить, что мы постарались максимально исключить такие случаи за счет тщательной проработки условий приема работ и договорного соглашения.

В настоящее время интернет-площадка Cadproekt.ru уже начала работу?

Старт площадки состоится 1 декабря 2019 г.

Какова ваша цель и видение будущего площадки?

Мы намерены постоянно совершенствоваться и развиваться. Площадка будет расширять функционал, давая все новые возможности для работы как заказчикам, так и специалистам. У нас уже запланированы внедрения на три ближайших года, которые мы намерены реализовать.

Также мы будем получать обратную связь от пользователей площадки: у каждого есть возможность написать в службу поддержки предложение или поделиться своим видением, как сделать сервис или функционал лучше.

Уверен, что работа площадки Cadproekt.ru значительно расширит представление ее пользователей об эффективности организации прямых сделок.

Наша цель на ближайшие пять лет — перевести 20% всех сделок по проектированию в области машиностроения и строительства в Интернет, сделав их надежными, безопасными и выгодными.



mitex
INTERNATIONAL TOOL EXPO

ufi Approved Event

РСПП

Организатор:

ВЫСТАВКА
ИНСТРУМЕНТА В МОСКВЕ
MOSCOW INTERNATIONAL TOOL EXPO





mitex





МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
5-8 ноября 2019

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР ВЫСТАВКИ: STIHL®

16+

Организатор: МОСКВА, РОССИЯ ЕВРОЭКСПО VIENNA, AUSTRIA EUROEXPO ufi

Стратегический партнер: РАТПЭ

При поддержке: 1959-2019

Информационный спонсор: Потребитель www.master-forum.ru

Информационные партнеры: Мир хорошего инструмента; WOOD; Оборудование и инструмент для профессионалов; FORUMHOUSE

Интернет-партнер: MASTER-FORUM.RU

www.mitexpo.ru

АСТЕРКАТ

СТАНКИ «АСТЕРКАТ» — НАСТОЯЩИЕ РАБОЧИЕ ЛОШАДКИ!

Петербургская компания «АСТЕРКАТ» производит станки и оборудование для плазменной и газовой резки металла. И хотя компания молодая, планы у нее довольно амбициозные, а применяемые инженерные решения уже позволяют говорить о том, что производимое ею оборудование — одно из лучших среди отечественных аналогов. Когда мы спросили директора компании Александра Корнильцева, какие самые главные достоинства у станков «АСТЕРКАТ», он ответил: «Надежность и эффективность. Это настоящие рабочие лошадки!»



**Директор —
Александр Корнильцев**

Александр, расскажите, как давно компания «АСТЕРКАТ» на рынке и что означает ее название.

Название «АСТЕРКАТ» — это в каком-то смысле аббревиатура: А — автоматизированные, С — системы, ТЕР — термической, КАТ — резки (от англ. cut — резать). Сама компания зарегистрирована в прошлом году, но аббревиатура появилась в 2014 г., а производством машин термической резки мы занимаемся с 2011 г.

Насколько востребована на российском рынке ваша продукция и велика ли конкуренция?

Подобное оборудование очень востребовано, и, по моему мнению, эта востребованность со временем будет только возрастать, потому что резка металла является краеугольным камнем в технологической цепочке любого металлообрабатывающего предприятия. А конкуренция большая. На наш взгляд, машины термической резки не самые сложные в разработке и производстве, поэтому на рынке регулярно появляются новые игроки, которые пытаются привлечь внимание покупателей низкой ценой. Много и иностранных производителей. Соответственно, ценовой диапазон тоже очень большой: начиная от полутора сотен тысяч рублей за машины категории «купил и выбросил», заканчивая несколькими миллионами за оборудование класса «купил и забыл о проблемах».

А к какой ценовой категории относится ваше оборудование?

На начальном этапе, когда мы только выходили на рынок, у нас были скорее средние цены. Сейчас они выросли, но все равно остаются весьма привлекательными. При выборе системы ценообразования на свою продукцию мы взяли за образец стратегию японских автопроизводителей, которые в 1970–80-х гг., завоевывая автомобильный рынок США, решили, что их машины должны стоить примерно столько же, сколько американские автомобили того же класса, но обладать значительно большим набором опций. Так и цена нашего оборудования со всеми опциями (которые уже включены в штатную комплектацию) сопоставима с базовой стоимостью продукции конкурентов.

О каких конкретно опциях идет речь?

К примеру, в стандартную комплектацию станка у нас входят: державка резака, позволяющая резать лист под углом (делать прямолинейную фаску); мощная система аварийного останова («защита от дурака»); определение поверхности листа сразу двумя датчиками разных типов (конкуренты используют в основном один датчик); защита рельсовых направляющих от пыли и грязи (использование стационарной и гофрозащиты, обдува и механической очистки рельсов); датчик перекоса портала (на машинах класса «РС»); сменные палеты для укладки листа (на станках серии «М»), которые ускоряют общий процесс работы заготовительного участка. Ну и другие приятные мелочи.

Кто является вашими клиентами — это крупные предприятия или есть оборудование и для малого бизнеса?

Мы выпускаем два типа профессиональных машин для резки металла — большие портальные машины термической резки серии «РС» с разделенным столом, которые в основном используются крупными компаниями, и компактные моноблочные станки плазменной резки серии «М» — модели «АСТЕРКАТ-М2» и «АСТЕРКАТ-М3» («М3» — более скоростной и более точный). Станки серии «М» с зоной раскроя под стандартный лист 1,5 х 3 м предназначены именно для небольших компаний, производящих, например, металлические двери или системы вентиляции. Для последних, кстати, у нас есть специальный станок «АСТЕРКАТ-М2. Аэро». Что касается крупных компаний, то мы в свое время делали поставки в «Техносталь», холдинг «Еврохим», федеральные управления строительства, а также в крупные строительные компании. Сейчас мы изготавливаем трубореза для крупной уральской металлообрабатывающей компании — АО «Новамаш».

Поставками продукции вы занимаетесь сами?

Раньше реализация шла через одну торгующую организацию, но в 2017 г. было принято решение работать с клиентами напрямую, в результате чего в 2018 г. и появилась наша компания. Сейчас мы планируем расширять сеть представи-



тельств, рассматриваем вопрос об открытии филиалов в Москве и Брянске.

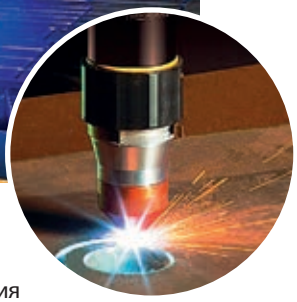
Все ваше оборудование типовое или вы также занимаетесь разработкой под индивидуальные требования клиента?

Есть типовая линейка, представленная как на сайте astercut.ru, так и в нашем интернет-магазине астеркат.рф. Но мы всегда готовы внести изменения в конструкцию той или иной типовой модели в соответствии с техзаданием заказчика. Например, сейчас мы разрабатываем большой индустриальный станок с четырьмя суппортами, в котором предусмотрена и фигурная резка (газовая и плазменная), и маркировщик деталей, и сверлильный суппорт. Наши компетенции позволяют нам создавать любое оборудование из области плазменной и газовой резки, а в 2020 г. мы планируем начать производство оборудования и для лазерной резки. В этом направлении мы сотрудничаем с мировым лидером лазерной индустрии — международной группой IPG Photonics Corporation. Возможность комплектовать наши станки их оптоволоконными лазерами даст нам серьезное преимущество перед китайскими поставщиками станков лазерной резки, которые не имеют технической поддержки на территории Российской Федерации. А у IPG Photonics и производство, и сервисный центр находятся в Подмосковье, в г. Фрязино.

Какими еще конкурентными преимуществами обладает ваша продукция?

Наши станки с ЧПУ имеют собственную программу управления, которая полностью русскоязычная и проста в понимании. Еще одно важное преимущество — возможность быстрого апгрейда станков серии «РС». Например, заказчик сначала в связи с ограниченным бюджетом покупает станок в базовой комплектации, а затем по мере развития производства его перестают устраивать возможности приобретенного станка. И тогда можно, не тратя больших денег на закупку нового оборудования, повысить уровень существующего. Конструктив станков «РС» выстроен таким образом, что их можно легко модернизировать: менять тип раскройного стола (например, с водоналивного на вентилируемый), удлинять или укорачивать зону резания, добавлять еще один или несколько рабочих инструментов (например, дополнительно к плазменному резаку поставить газовый), установить еще один суппорт или модуль вращения круглой трубы (труборез).





Оказываете ли вы сервисную поддержку своим клиентам?

Конечно, со всеми клиентами мы поддерживаем связь, в случае возникновения проблем консультируем дистанционно, а если нужно, и оперативно выезжаем. А потенциальным заказчикам еще на стадии первичного обращения по телефону подробно рассказываем о том, как правильно подобрать оборудование, какие требования предъявляются к помещению, инженерным сетям, из чего складывается себестоимость резки, чему нужно уделять особое внимание при эксплуатации.

Что еще стоит у вас в ближайших планах развития?

Наша компания нацелена на то, чтобы занять достойную позицию на станочном рынке, поэтому сейчас мы ведем разработку оборудования более высокого класса, которое позволит на одной машине производить большое количество операций: и вырезать детали, и маркировать их, и сверлить отверстия с последующей нарезкой резьбы и т. д. Кроме того, в сотрудничестве с компанией «АРСМ» и ее генеральным директором Шишмаковым Игорем Алексеевичем мы реализуем проект по созданию станка с ЧПУ для двухкоординатной контактной сварки. Обозначение станка по ГОСТу — МТД.1507 (машина точечная двухкоординатная, ток 15 кА, разработка № 7). Этот станок позволяет производить сварку тонколистового металла на большой плоскости в автоматическом режиме, что существенно экономит время и повышает общую эффективность производства. К примеру, сварка дверного полотна на этом станке занимает всего полторы-две минуты. Выше я уже говорил о планах по созданию оборудования для лазерной резки как металла, так и других материалов (пластика, дерева и других неметаллов). Есть планы по разработке и изготовлению и другого металлообрабатывающего оборудования с цифровым программным управлением, в том числе сварочных манипуляторов.

Что для вас является самым важным в работе?

Для нас самое важное — высокая надежность. Надежность оборудования мы ставим во главу угла. Мы сами занимаемся производством металлоизделий и металлоконструкций, у нас есть свое обрабатывающее производство, поэтому мы понимаем, какие нюансы могут возникнуть в процессе эксплуатации оборудования, и разрабатываем оборудование с учетом нашего знания процесса производства, что называется, изнутри. Мы понимаем, как себя ведут операторы станков, как они эксплуатируют оборудование, как с ним обращаются, какие регламентные работы они делают или не делают, мы все стараемся учитывать при разработке станков. Потому что все это отражается на качестве и надежности. У нашей компании далеко идущие планы, мы ориентированы на международные стандарты качества и серьезно занимаемся своим развитием, в том числе и продвижением выпускаемых нами машин термической резки на международный рынок. Сейчас мы готовимся к сертификации на соответствие требованиям международному стандарту ISO 9001:2015. Мы реально, а не на бумаге занимаемся внедрением системы менеджмента качества на всех этапах — от входного контроля закупаемых комплектующих и материалов до мониторинга качества работы уже эксплуатируемого оборудования. Для того, чтобы смело говорить клиентам: «Станки «АСТЕРКАТ» — правильный выбор! Они эффективны и надежны. Настоящие рабочие лошадки!»

АВЕС «СТАНКОЗАВОД»

ПРОИЗВОДСТВО, ПОСТАВКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩИХ СТАНКОВ

АВЕС «СтанкоЗавод» на рынке металлообработки с 2007 г. Генеральный директор компании Евгений Сивенцев критически оценивает ситуацию, сложившуюся в отрасли, однако верит в новый подъем российского производства. Позицию руководителя поддерживает и плотно сбитый, устоявшийся коллектив, в котором каждый — профессионал своего дела. О последних разработках и возможностях ижевского предприятия читайте в интервью.



Генеральный директор — Евгений Сивенцев.

Родился в Республике Бурятия в 1981 г. Имеет высшее техническое образование. В 2007 г. создал и возглавил компанию «АВЕС «СтанкоЗавод». Женат, воспитывает двоих детей. Хобби: изготовление металлической мебели, автомобильных аксессуаров.

Евгений, сформулируйте приоритетные направления деятельности компании.

В первую очередь это производство токарных винторезных станков моделей 250 АТ, 250 АТ.СУ, фрезерных станков 67 К25. Ф2. Наши металлообрабатывающие станки отвечают современным требованиям промышленности и позволяют добиваться высокого качества обработки деталей из разных материалов. Например, токарно-винторезный станок 250 АТ.СУ специально разработан для предприятий, работающих в условиях дефицита квалифицированных операторов станков. Эта модель станка с оперативной системой управления, которая имеет в своей основе систему ЧПУ, но не требует программирования в коде ISO, для обслуживания не нужны наладчик и технолог, программы обработки деталей оператор станка может создать сам с помощью интуитивного меню. Архивирование управляющих программ дает возможность повторения их через долгое время.

К нашим металлообрабатывающим станкам мы производим дополнительную оснастку, которая расширяет их технологические возможности.

Товарная марка зарегистрирована, оборудование сертифицировано.

Еще одно направление деятельности компании — это продажа различных станков (токарных, фрезерных, шлифовальных, сверлильных и др.) и необходимой оснастки к ним напрямую с завода-изготовителя.

Знания особенностей металлообрабатывающего оборудования и большой опыт работы позволяют нам осуществлять капитальный ремонт и модернизацию токарных и фрезерных станков, произведенных на территории РФ и стран СНГ, а также изготавливать запасные детали и узлы для их ремонта. Например, у клиента был старый станок ФТ-11, детали которого одна за другой приходили в негодность. Мы убрали проблемные узлы, установили современные электрические комплектующие, подготовили техническую документацию и провели модернизацию. В итоге оборудование работает исправно.

Отдельное направление деятельности предприятия — это производство металлической мебели и автомобильных аксессуаров для внедорожного тюнинга.

Что касается станков, берете в работу индивидуальные заказы?

Да, работа с клиентом в этом случае строится следующим образом. Заказчик составляет техническое задание, отправляет нам, мы его рассматриваем, формируем коммерческое предложение. В основном поступают запросы на станки, обеспечивающие более высокую точность металлообработки, без глобальных изменений конструкции станка.



Назовите ключевых клиентов.

Ежегодно в число наших заказчиков входят порядка 50 компаний, среди которых АО «Тайфун» (г. Калуга), АО «Конструкторское бюро приборостроения им. академика А. Г. Шипунова» (г. Тула), НПО «Лианозовский электромеханический завод» (г. Москва) и другие.

С какими фирмами сложились надежные партнерские отношения?

Компания «Смарт-Инжиниринг» оказывает нам всестороннюю поддержку по поставке электрических комплектующих. Кроме того, совместно мы разрабатываем новые изделия. Также комплектующие нам поставляет ООО «Техническое Обеспечение». ООО «Ижпрэст» оказывает услуги по обработке крупноузловых деталей и шлифовке.

Как вы оцениваете будущее отечественного производителя на рынке металлообработки?

К сожалению, будущее довольно туманно. С одной стороны, звучат громкие слова о поддержке российского производства, с другой — отсутствие должного финансирования предприятий. Мы постоянно находимся в поиске компаний, готовых не только обеспечить нас заказами, но и своевременно их оплатить.

В 2019 г. наблюдается достаточно ощутимое падение спроса на нашу продукцию, соответственно, снижаются объемы производства. Если в 2017-м годовой оборот компании составлял более 100 млн руб., то сейчас в пределах 40 млн.

Несмотря на кризисные времена, мы продолжаем строить планы по развитию компании, связанные с актуализацией парка станков и привлечением инвесторов для организации полномасштабного процесса изготовления оборудования. Стремимся возрождать российское производство, призываем уходить от закупки менее качественных китайских станков.

ВЕЛИКОЛУКСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ОТ ВМЗ

Более 25 лет Великолукский механический завод (ВМЗ) выпускает пескоструйное, абразивоструйное и дробеметное оборудование для очистки и подготовки поверхностей к нанесению антикоррозионных покрытий. А до этого компания занималась импортом подобных машин из Европы. Но в какой-то момент стало ясно — надо производить свое. Проект импортозамещения, запущенный в далеком 1998-м, успешно работает до сих пор, а оборудование под торговыми марками ВМЗ, Blastcor и «Аэробластинг» известно не только в России, но и за ее пределами. Об истории завода и его продукции рассказывает генеральный директор Петр Парамонов, который руководит предприятием со дня его основания.

Расскажите, пожалуйста, как все начиналось.

Компания была основана в 1993 г. С самого начала мы занимались абразивоструйными технологиями, очисткой поверхностей и подготовкой их к нанесению лакокрасочных и антикоррозионных покрытий. Оборудование закупали за рубежом, потому что в России ничего подобного не выпускали. После кризиса 1998 г., когда все импортное стало стоить очень дорого, мы решили организовать производство машин в России, в г. Великие Луки Псковской области. Начинали с нуля, в чистом поле. Сейчас на площади более 5 тыс. м^2 размещены механический, сварочный, сборочный цеха, собственный конструкторский и технологический отдел, служба контроля качества.

Вся предлагаемая компанией продукция произведена на собственном производстве?

Мы самостоятельно занимаемся разработкой всей номенклатуры продукции для обработки поверхностей, смежного вентиляционного и вакуумного оборудования, оборудования для электродуговой металлизации. Вся готовая продукция — собственного производства, но комплектующие мы используем в том числе от европейских поставщиков.

К какому ценовому сегменту относится продукция ВМЗ?

Мы предлагаем оборудование разных ценовых категорий. У нас есть три серии продукции, рассчитанные на разные категории потребителей, и, соответственно, три торговые марки. Наиболее дешевая серия «Стандарт» (торговая марка «Аэробластинг») разработана для индивидуальных предпринимателей, серия «Мастер» (торговая марка ВМЗ) — для малых предприятий, а самая дорогая серия «Профи» (торговая марка Blastcor) — для профессионального использования на крупных машиностроительных предприятиях. Высокопроизводительное профессиональное оборудование, при изготовлении которого используются материалы с повышенной износостойкостью (например, легированные стали), не может стоить дешево. Но зато более дешевое оборудование, хоть и быстро изнашивается, быстро и окупается. Есть примеры, когда дробеметная линия стоимостью 5–6 млн руб. окупилась за шесть месяцев и дальше приносила заказчику только прибыль.

Продукция серийная или производится по индивидуальным заказам?

Мы делаем очень много продукции по индивидуальным заказам с учетом всех пожеланий заказчика. Особенно это касается дробеметных линий и обитаемых камер. Например, для одного оборонного предприятия мы разработали и произвели дробеметную линию для обработки изделий размером 1,8х1,5 м и длиной до 6,5 м. Раньше мы такие камеры не выпускали. Причем все было сделано в рекордно короткие сроки. От начала разработки до поставки на производство заказчика прошло всего четыре месяца.

На какие еще особенности продукции стоит обратить внимание?

Очень большое внимание мы уделяем качеству выпускаемого оборудования. Поэтому одним из самых сильных подразделений компании является служба технического контроля. Наша продукция относится к категории повышенной опасности при эксплуатации и в обязательном порядке подлежит сертификации. Мы имеем все необходимые сертификаты для реализации наших машин в России и за рубежом, а также сертификат стандарта ISO 9001.



Генеральный директор — Петр Парамонов

Как организована схема реализации продукции? Есть ли у вас конкуренты?

У нас есть собственные торговые представительства в Санкт-Петербурге, Москве и Германии, через дилера работаем в Белоруссии. Дилерские представительства находятся также в Москве, Екатеринбурге, Красноярске, Тюмени и других городах. Планируем расширять дилерскую сеть. В России мы успешно конкурируем с западными производителями, практически не пуская их на наш рынок. Из российских компаний, работающих в нашем сегменте, мы одни производим такой широкий ассортимент продукции. А вот в Европе работать очень непросто. Наше представительство в Германии пока прибыли не приносит, хотя мы выпускаем ту же номенклатуру, что и наши европейские коллеги, но в два-три раза дешевле. Мы конкурентоспособны, и это дает уверенность, что и на европейском рынке наша продукция найдет своего потребителя.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ЕЦМ»

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ С ГАРАНТИРОВАННЫМ КАЧЕСТВОМ

Группа компаний «ЕЦМ» — единый центр металлообработки — развивалась стремительными темпами. Сейчас «ЕЦМ» является одним из крупнейших частных предприятий в своем сегменте, имеет твердую репутацию надежного партнера. Основная база заказчиков компании сформирована на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Спрос на ее услуги неизменно высок.
О том, в чем секрет очевидного успеха коллектива, о сегодняшних возможностях и перспективах развития ГК «ЕЦМ» рассказывает ее генеральный директор Игорь Иванов.



Генеральный директор — Игорь Иванов

Расскажите, пожалуйста, об истории создания компании.

Опыт в металлообработке у меня немалый. В свое время работал наладчиком фрезерных станков. Затем решил попробовать открыть свое дело. В 2012 г. купил первый станок, с этого все и началось.

Риск, конечно. Но, вероятно, он был допустимым?

Оказалось, я правильно все рассчитал. И дальнейшие события это подтвердили. Многие предприятия, специализировавшиеся на металлообработке, которые работали еще в советское время, давно закрылись. Крупные компании, в принципе имеющие большие возможности в части услуг по металлообработке, как правило, не заинтересованы в небольших заказах. Им не интересны мелкие серии и тем более единичные экземпляры каких-то изделий. Они стремятся к крупносерийному производству. Мы же изначально ориентировались на небольшие партии продукции, хотя сегодня выполняем и достаточно серьезные заказы. Спрос на услуги был хорошим, как я и рассчитывал. Поэтому постепенно парк оборудования расширялся, набирался штат квалифицированных специалистов, формировалась команда компании. Вследствие этого, особенно в первый период нашей работы, объемы производства ежегодно возрастали многократно.

Сейчас речь идет уже о целой группе компаний.

Да. И каждая из них имеет свои функции. «ЕЦМ» — головная компания — центр металлообработки. В состав группы входят также компании «Омилон» и «Колорал», которые занимаются покраской металлических изделий, производят комплектующие для ортопедических протезов.

Скоро образуется еще одна фирма. Недавно мы купили гибочный станок, до конца года планируем приобрести оборудование для лазерной резки. То есть появится еще одно направление работы.

Сегодня мы осуществляем фрезерные, токарные работы, проводим порошковую окраску, электроэрозионную обработку. В нашем арсенале — гальваника, гибка металла, сварочные работы, пескоструйная обработка деталей.

К вам обращаются не только предприятия малого или среднего бизнеса?

Да, в числе наших клиентов — предприятия оборонной промышленности, не раз приходилось выполнять заказы компаний, производящих медицинскую технику. К нам обращались дочерние компании «Ростеха», «Газпрома». «ЕЦМ» уже обладает достаточно широкой известностью, во всяком случае, в Санкт-Петербурге и прилегающем регионе.

Понятно, что для выполнения ответственных, сложных заказов требуется соответствующее оборудование.

Да, конечно. У нас уже весьма солидный станочный парк. В основном это станки зарубежного производства за исключением нескольких универсальных станков. Дело тут не только в качестве станков. Сегодня ситуация такова, что российские аналоги оборудования стоят дороже импортных. В любом случае можно сказать, что станочный парк формировался постепенно, отбирали оборудование мы очень тщательно, вдумчиво. Главная цель, к которой мы стремились при этом, — быть способными проводить максимально возможное количество операций по металлообработке с высоким качеством. Естественно, подавляющее большинство нашего оборудования — с числовым программным управлением, есть и прецизионные станки для проведения сверхточных работ.

Понятно, что «ЕЦМ» — не единственная компания в регионе, имеющая подобную специализацию. Рынок услуг по металлообработке является сегодня достаточно конкурентным. Каковы ваши основные козыри в конкурентной борьбе?

Высокое качество и максимально сжатые сроки выполнения работ.



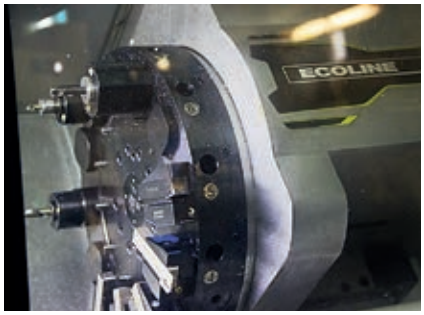


Но я бы не сказал, что конкуренция в нашем сегменте рынка носит жесткий характер. У нас, как, наверное, и у других подобных компаний, уже сложился свой круг постоянных клиентов. Более того, нередко из других фирм к нам обращаются за помощью, когда понимают, что не смогут выполнить в оговоренные сроки полученный заказ: слишком большие объемы работ.

Качество выполняемых нами работ я все же выделил бы особо. Сам факт того, что среди наших клиентов немало представителей оборонной промышленности, согласитесь, говорит о многом. Мы очень тщательно отбирали новых работников — наладчиков, станочников. Требования к их квалификации предъявляем очень высокие, кроме того, мы всегда должны быть уверены, что принимаем на работу добросовестного, ответственного человека.

Что касается сроков, то нам не раз приходилось выполнять срочные заказы для тех же предприятий оборонной промышленности. Но бывали случаи, когда объем оказывался настолько большим, что сразу становилось понятно: выполнить его столь быстро мы не сможем. И заказчики шли нам навстречу, соглашались эти сроки увеличить. Все потому, что были уверены в максимальном качестве нашей работы. Кроме того, наша ценовая политика не предусматривает повышения стоимости работ, если речь идет о срочном заказе. Некоторые фирмы делают очень значительные наценки за срочность. Мы этим принципиально не занимаемся. Воспринимаем наших заказчиков прежде всего как партнеров и не считаем возможным как-то заработать на том, что партнер попал в затруднительное положение.





Сегодня мы осуществляем фрезерные, токарные работы, проводим порошковую окраску, электроэрозионную обработку. В нашем арсенале — гальваника, гибка металла, сварочные работы, пескоструйная обработка деталей.

Мы прекрасно понимаем: довольный клиент приведет двоих. Недовольный — уведет троих. Это — прописная истина. Поэтому мы дорожим хорошими отношениями с клиентами и приветствуем долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество.

Бывают случаи, когда вам приходится отказываться от заказа по тем или иным причинам?

Это — исключительные случаи. Например, сроки выполнения заказа просто нереальные или цену предлагают такую, которая является для нас убыточной. Да и здесь своим постоянным, многолетним заказчикам мы всегда идем навстречу. Что касается сложности заказа, то для нас нет практически никаких ограничений. И оборудование, и квалификация наших специалистов позволяют выполнять самые сложные, эксклюзивные работы. Не раз к нам обращались клиенты, которые обошли до этого несколько компаний и везде получали отказ по причине именно особой сложности работы. Мы — справлялись.

Сейчас мы закупаем оборудование для лазерной резки металла. Поэтому об «ЕЦМ» можно с полным правом говорить, как о предприятии полного производственного цикла.

Наверное, этот фактор сделает услуги компании еще более востребованными?

Да, конечно. Все виды металлообработки, сварка, сборка, покраска и упаковка готовой продукции в соответствии с пожеланиями заказчика — все это мы делаем. Компаний, предлагающих клиенту столь широкий спектр услуг, на рынке немного.

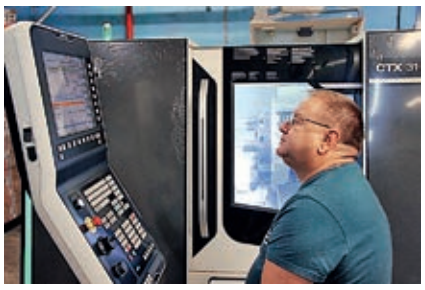
В чем вы видите дальнейшие перспективы развития компании?

Во-первых, увеличение, расширение парка оборудования. Сейчас благодаря завоеванной за годы работы репутации надежного партнера недостатка в заказах мы не испытываем. Спрос на наши услуги очень большой. Купим новые станки — сможем повысить объемы производства, привлечь новых клиентов.

Хотелось бы выйти с предложениями и на другие регионы. И сейчас у нас есть заказчики, например, в Москве, Краснодаре. Но еще несколько лет назад, думая о перспективах развития, мы в качестве долгосрочной цели поставили для себя задачу открыть офисы в других регионах страны, перейти с регионального на федеральный уровень. От этой цели мы и сегодня не отказались и постепенно, шаг за шагом, к ней приближаемся. То есть перспективы роста у нас есть. Будем работать в этом направлении.







ГК «ИНСТРУМЕНТАЛ»

ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО — ЭТО ТОЧНАЯ МЕТАЛЛООБРАБОТКА

В советское время практически на каждом предприятии был свой инструментальный цех, который обеспечивал его потребности в оснастке. В 1990-е гг., когда в стране рушилось производство, эти цеха закрыли в первую очередь. А ведь в них трудились уникальные специалисты, обладавшие высочайшим профессиональным мастерством, умевшие, что называется, ловить микроны на пальцах. Сейчас эти компетенции практически повсеместно утеряны, а вот в группе компаний «Инструментал», созданной на базе инструментального цеха одного из крупных российских предприятий, их удалось сохранить. О том, что еще обеспечивает ГК «Инструментал» уникальные преимущества на рынке производителей технологической оснастки — штампов и пресс-форм, беседуем с генеральным директором ООО «Инструментал-Север» Сергеем Номеровым.

Сергей, расскажите, пожалуйста, о структуре группы компаний «Инструментал-Юг» «Инструментал-Север».

Компания была образована в 2003 г. на базе инструментального цеха крупного предприятия ПАО «Телемеханика». Сейчас этот завод входит в состав АО «Российская электроника» госкорпорации «Ростех», а тогда, в 2003-м, стояла задача не потерять кадры. Потому что в инструментальном производстве это главное. Чтобы была возможность привлекать сторонние заказы и платить зарплату работникам цеха, директор принял решение создать отдельную компанию.

Само производство находится в г. Нальчике, а главное торговое представительство — в Санкт-Петербурге, ближе к основным заказчикам продукции. Это обусловило структуру группы: «Инструментал-Юг» занимается исключительно производством, а «Инструментал-Север» — это торговый дом. Есть у компании торговое представительство и в Москве.

Что является вашей основной продукцией?

Основное направление нашей деятельности — производство штампов и литьевых форм. Мы изготавливаем штампы для холодной и горячей штамповки: вытяжные, гибочные, вырубные, пробивные, отрезные, комбинированные, а также пресс-формы для литья из пластмасс, сплавов, резины. Номенклатура очень большая.

Это серийная продукция или индивидуальные заказы?

Каждый заказ — индивидуальный. Заказчик предоставляет либо образец, либо чертеж самой оснастки, либо чертеж готового изделия. Проектирование штампов и литьевых форм — это всегда творческая работа, в которой вместе с конструкторами участвуют технологи. Для получения прототипа будущего изделия, позволяющего наглядно оценить конструкцию, провести проверку, выявить возможные неточности или недоработки конструкции, сначала создается 3D-модель с применением современных систем автоматизированного проектирования (САПР), и только после этого оснастка производится в железе.

Насколько уверенно вы чувствуете себя на рынке?

Мы точно входим в тройку лучших предприятий страны по оснащению, опыту, клиентскому пулу. Поэтому в России у нас практически нет конкурентов. Конкуренты для нас — это Китай и Европа. Мы по качеству не хуже Европы, при этом у нас цены значительно ниже. С Китаем мы конкурируем не по ценам, а по качеству и существенно выигрываем. В оснастке качество играет важнейшую роль. Мы делаем качественное оборудование для серийного производства. А в Китае можно заказывать только пробные штампы для установочных партий, так как там при изготовлении штампов используют металл низкого качества, и цена связана с этим.

Какой металл и какие технологии вы используете в производстве штампов?

На нашем производстве все нормы по материалам регулируются еще советскими ГОСТами. Российский металл в целом лучше, чем китайский, но и у него бывает брак, который, к сожалению, иногда можно выявить только на финальной стадии обработки. Поэтому сейчас мы берем сталь в Австрии, она полностью соответствует нашим требованиям. Технологии также стараемся использовать новейшие европейские. Из последних внедренных — итальянская технология плавающего пуансона. Она значительно продлевает срок службы пуансона — режущей части штампа, которая непосредственно отвечает за качество готового изделия.

Но главное преимущество в инструментальном производстве — оборудование. Сейчас мы располагаем парком, насчитывающим более 50 единиц новейших машин производства Японии и Германии. Среди них электроэрозионные обрабатывающие центры с ЧПУ Sodick, установка лазерной резки металла TruLaser 3030 и другие. Это очень дорогостоящая техника, позволяющая серьезно повысить точность и обеспечивающая дополнительные возможности обработки металла.

Что в планах?

В планах — стать лучшей инструментальной компанией России. А дальше — выход на международный уровень.



ДЕЛЬТА ПЛЮС

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПАКОВКИ И РЕЗКИ

Компания «Дельта плюс» не ставит своей задачей выпуск уникального оборудования. Она делает машины для упаковочного производства и резки рулонных материалов, крайне востребованные на рынке. Ее клиентами являются и крупные предприятия, и малый бизнес, и к каждому находят свой индивидуальный подход. О принципе работы компании рассказывает генеральный директор «Дельта плюс» Сергей Горшков.

Сергей, расскажите, пожалуйста, с чего все начиналось, как складывались основные направления деятельности вашего предприятия.

В середине 1990-х гг. мы арендовали в городе Муроме Владимирской области небольшой цех по производству запчастей. Цех был в плачевном состоянии, и мы занялись его восстановлением. Параллельно я собирал команду технически грамотных специалистов, которые сейчас составляют костяк предприятия. Основных направлений на сегодняшний день два: производство оборудования для изготовления бумажных мешков и пакетов и производство бобинорезательного оборудования. Кроме того, мы изготавливаем комплектующие и запчасти для тепловозов типа ТГМ-23, а также оказываем услуги по металлообработке.

Кто ваши основные клиенты?

Машины для производства бумажных мешков у нас покупают производственные предприятия, которые специализируются на изготовлении бумажной тары для цемента, сухих смесей, клея, древесного угля, упаковки продуктов питания и т. д. Спектр потребителей бобинорезательного оборудования вообще очень велик, так как эти машины позволяют производить продольную и поперечную резку и намотку любых материалов: бумаги, картона, туалетной и салфеточной основы, пленочных и изоляционных материалов, фольги, композитов, кромочных материалов, самоклеящейся пленки, нетканых материалов. Данное оборудование также используется на предприятиях, где производятся навивные втулки, кабельная и проволочная продукция и т. д.

Вы предлагаете типовое оборудование или оно разрабатывается каждый раз индивидуально под потребности заказчика?

Бобинорезательное оборудование каждый раз разрабатывается индивидуально. Машины для производства бумажных мешков и пакетов — это типовые решения.

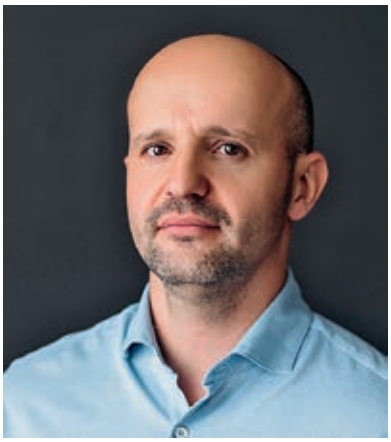
Насколько велика конкуренция на рынке упаковочного оборудования?

Конкуренция довольно высокая, в основном за счет активности китайских производителей, которые предлагают дешевые машины. Мы не только успешно конкурируем с китайскими поставщиками по ценам, но и делаем оборудование намного быстрее. У нас срок изготовления — два-три месяца, а в Китае — около шести, плюс до двух месяцев занимает доставка, итого — семь-восемь месяцев. К тому же потом покупателям очень сложно найти запчасти к китайским машинам, а у нас всегда все запчасти в наличии.

Используете ли вы в вашем оборудовании какие-то уникальные технические решения?

Основные принципы резания стандартные и общеизвестные. Мы разрабатываем не уникальные, а оптимальные решения с точки зрения себестоимости, эффективного использования материалов. Каждая бобинорезательная машина у нас индивидуальная, разработанная под потребности заказчика, оснащенная именно тем необходимым набором дополнительных устройств, которые нужны конкретному клиенту. Прежде чем начать изготовление, мы делаем расчет плановой производительности, чтобы не поставлять клиенту более громоздкое и дорогое оборудование, которое потом не будет использоваться на сто процентов. А, к примеру, китайские бобинорезки стандартные — три-четыре вида, и все.

Точно также и в случае оборудования для производства бумажных мешков. Мы предлагаем клиенту решения, как сделать оборудование более дешевым, например, за счет подбора технологии заклеивания. Мы делаем эту процедуру не в автоматическом режиме, а в полуавтоматическом. В результате снижается цена и повышается рентабельность оборудования. В итоге даже клиенту, у которого есть всего 1–2 млн руб. для начала собственного бизнеса, мы предлагаем недорогие варианты оснащения. Импортное, даже китайское, оборудование для производства пакетов и мешков за такие деньги он купить не сможет.



Генеральный директор — Сергей Горшков

То есть вы еще на стадии разработки оборудования помогаете клиентам оценить его рентабельность и окупаемость?

Нашими заказчиками часто являются представители малого и среднего бизнеса, не имеющие практического опыта в применении техники данного профиля. Понимая проблемы наших потенциальных клиентов, мы стремимся к тому, чтобы они при минимуме затрат быстрее выходили на промышленные объемы производства. Теоретически мы можем делать предварительные расчеты для каждого проекта, для каждого типа оборудования, которое у нас приобретает клиент. Но для предварительной оценки можно использовать и типовые примеры расчета себестоимости выпускаемой продукции и бизнес-плана производства, приведенные на нашем сайте.

Что вы считает главным в своей работе?

Главное — это высокое качество поставляемого оборудования, профессиональный сервис и стремление удовлетворить все пожелания клиентов.

ДЭРРЕН

ПОСТАВКА СТАЛИ И ЭКСПЕРТНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Сталь — один из наиболее востребованных сплавов в различных отраслях промышленности. Существует множество видов этого металлического материала, и все они отличаются друг от друга по физическим, механическим и химическим свойствам. Часто разные результаты в эксплуатации показывают стали различных производителей, хотя и одного базового химсостава. И, чтобы получить на производстве соответствующие заданному качеству изделия, необходимо не только правильно подобрать марку металла, но также использовать оптимальные технологии термической и механической обработки. Среди тех, кто помогает своим клиентам подобрать нужный вид стали, а также осуществляет технологическое сопровождение и оказывает экспертную поддержку, — компания Derren, генеральный директор которой Андрей Антошин рассказал нашему журналу об истории ее создания и направлениях деятельности.



Генеральный директор — Андрей Антошин.

В 1982 г. окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты». С 1982 по 1993 г. трудился на заводе «Красный пролетарий». С 1993 по 1998 г. работал в компании, которая занималась металлорежущим инструментом. С 1998 по 2016 г. занимался поставками сталей. С 2017 г. руководит компанией Derren.

Андрей, когда и при каких обстоятельствах появилась на свет компания Derren?

Компания была создана в феврале 2017 г., но поставкой сталей — тем бизнесом, который она ведет, — я занимаюсь с 1998 г. Да и многие мои сотрудники имеют многолетний опыт в этой сфере. Ведь еще три года тому назад бóльшая часть коллектива ООО «Дэррен» успешно работала в фирме по торговле металлами. И все было хорошо, пока не поменялся собственник. Новый владелец привел с собой группу менеджеров с дипломами MBA, для которых все бизнес-процессы представлялись в виде экселевских документов с цифрами. Но такая модель руководства дала плохие результаты, поскольку жизнь (а работа является ее частью) невозможно загнать в таблицы. Усугубило ситуацию то, что в системе управления был нарушен баланс сил между технарями и финансистами в пользу последних. В конце концов погоня управленцев за лучшими цифрами в созданных ими таблицах привела к замене сталей высокого качества на дешевые, на которые просто наносился известный бренд. Мне и всей команде высококвалифицированных специалистов было унизительно заниматься этим, и мы приняли решение уйти. В 2016 г. все те, кто хотел делать работу, за которую не стыдно, уволились и в следующем году присоединились к организации, которой я сейчас руковожу. Мы стартовали в феврале, а уже в апреле подписали первый контракт с поставщиком.

С чего вы начинали и как изменился ассортимент продукции Derren к настоящему времени?

В начале нашей деятельности мы занимались в основном продажей инструментальных сталей — холодно- и горячештамповых, а также быстрорежущих. Но постепенно список предложений расширялся, и на сегодняшний день Derren является фирмой с огромной товарной номенклатурой. Например, помимо того, что я уже перечислил, компания поставляет автоматную, нержавеющую и дамасскую сталь; чугунное, стальное, бронзовое и латунное литье; специальные стали и сплавы, а также многое другое, включая порошки для аддитивных технологий.

Кто ваши поставщики и по каким критериям вы их отбираете?

В число наших поставщиков входит несколько зарубежных металлургических предприятий. Это, например, Dörrenberg Edelstahl, Lohmann (Германия), Rovalma (Испания), Damasteel (Швеция), SIJ Group (Словения), Crucible Industries (США), BSA (Италия), CerDokum (Турция).

А что касается критериев выбора, то главным из них является качество — оно должно быть высоким.

А российские материалы вы предлагаете?

Мы предлагаем материалы, гарантированно позволяющие решать те задачи, которые ставят перед собой наши заказчики, а также инновационную продукцию. Изделия отечественных и, кстати сказать, большинства азиатских металлургов в настоящее время этим требованиям не отвечают (хромает стабильность качества, часто возникают вопросы, связанные с ассортиментом и наличием). Предлагать же вместо решения проблемы низкую цену — тупиковый путь. Ведь дешево, как известно, хорошо не бывает. Поэтому наша компания работает пока только с проверенными зарубежными производителями.

Кто ваши заказчики?

Пул наших заказчиков состоит преимущественно из инструментальных заводов в различных отраслях промышленности — от автомобильной до авиационной. Но немало среди клиентов Derren и производственных компаний с другими направлениями деятельности. Например, это предприятия, осуществляющие производство профильных изделий экструзией, а также изготовители профессиональных кухонных ножей, охотничьего и коллекционного холодного оружия.



Можете назвать наиболее значимых клиентов вашей компании?

Для нас одинаково важны все клиенты. А из крупных я могу назвать, например, «АвтоВАЗ», ульяновский завод «ФОРШ», московский и свердловский инструментальные заводы.

Много ли игроков на российском рынке стали? И какие конкурентные преимущества есть у вашей компании?

Рост промышленности, который наблюдается в России последние несколько лет, сопровождается увеличением спроса на стальную продукцию, так что игроков на этом рынке немало. Но наша компания достаточно уверенно чувствует себя на нем, поскольку предлагает исключительно высококачественные металлы, а также инновационную продукцию, аналогов которой у нас в стране нет. Например, мы являемся эксклюзивными поставщиками инструментальных сталей от компании Rovalma, обладающих сверхвысокой теплопроводностью.

Однако самое главное отличие фирмы Derren от конкурентов — сервис. Он заключается во всесторонней технической поддержке клиентов и включает в себя подбор оптимальных материалов, расчет размеров и количества заготовок, анализ параметров эксплуатации действующего инструмента (причины поломок, виды разрушения, стойкость и т.д.), разработку стратегии термообработки, исследование существующих технологических процессов механической обработки и подготовку решений по их совершенствованию.



Пул наших заказчиков состоит преимущественно из инструментальных заводов в различных отраслях промышленности — от автомобильной до авиационной.

А нужны ли эти услуги вашим клиентам? Разве они не хотят просто купить нужный им материал?

Металлургия не стоит на месте, и на мировом рынке стали постоянно появляются новые материалы. И далеко не на всех предприятиях пристально следят за новинками. А ведь они способны обеспечить более качественное решение производственных задач. Мы же как профессионалы в этой сфере можем подсказать верное решение, подобрать и поставить инновационный продукт.

Очень важен и подбор заготовок. У нас, к сожалению, люди привыкли использовать не то, что надо, а то, что можно найти. Например, нам поступает заказ на 100 кг стали. Мы просим сообщить чистовой размер изделий и то их количество, которое заказчик собирается изготовить. Производим нехитрые расчеты и выясняем: для решения задачи нашего клиента ему нужно всего 15 кг металла. «А что, так можно — купить у вас прямо 15 кг?» — следует вопрос. Почему он возникает? Да потому, что сложилась такая «традиция», когда поставщик продает больше, чем реально требуется покупателю. Ему, допустим, нужно материала на выпуск 30 изделий, а продавец готов предложить не меньше, чем на 300. У нас же ограничений по минимальному объему заказа нет — поставим и 15, и 10 кг. Ведь в компании Derren ориентируются не на вес, а на размер. Скажем, если предприятие собирается выпускать изделия диаметром 26,5 мм, то наши специалисты подберут заготовку размером 27–27,5 мм. Так что такая услуга весьма полезна заказчику — не нужно покупать много лишнего металла, и обработка заготовки потребует меньше трудозатрат и займет гораздо меньше времени.

Или другая ситуация. Допустим, заказчику понадобился новый материал, поскольку прежний не обеспечивает изделиям его предприятия должный уровень стойкости. Конечно, мы бы могли просто предложить на выбор различные сплавы, продать один из них клиенту и ни о чем больше не думать. Но если ты хочешь сделать свою работу как следует, то нужно сначала выявить причины проблем, потом изготовить образец и провести его испытания.

По большому счету, если продавать только «цену», то не нужны ни высшее образование, ни технические знания, ни опыт. Даете объявление, указываете стоимость — и кто-нибудь ваш товар обязательно купит. Но наша компания занимается не только продажами, а ведет еще большую инженерную работу. И тем, кто заинтересован в высоком качестве своей продукции, наши услуги нужны.

География вашей деятельности охватывает всю Россию?

Да, мы работаем по всей стране. Помимо московского офиса компания имеет отделения в Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Тольятти. Самый дальний наш заказчик находится в Якутске. Также у нас есть клиенты из Владивостока, Новосибирска, Омска и многих других городов России.

Какие достижения компании вы бы отметили? Чем особенно гордитесь?

Главное наше достижение заключается в том, что, начав с нуля, мы за короткое время проделали огромный путь, став поставщиками ряда очень крупных предприятий и завоевав доверие большого количества клиентов. Горжусь же я нашей командой, своими коллегами, без которых не было бы этого успеха.

Кстати, расскажите о вашей команде.

Люди, работающие в ООО «Дэррен», — это команда, состоящая из самых опытных специалистов по инструментальным и специальным сталям и сплавам. Многие из них, работая в этой сфере более десяти лет, являются экспертами в своем деле. Все вместе они — коллектив единомышленников, которому удается решать самые сложные задачи.

Как вы планируете развивать ваш бизнес?

У нас есть много идей, но первоочередной задачей является расширение штата. С каждым годом у компании растет число клиентов, а вместе с этим увеличивается и нагрузка на ее сотрудников. Так что в следующем году мы планируем пополнить наши ряды как опытными специалистами, так и молодыми перспективными работниками.

ДС-РОБОТИКС

РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОД КЛЮЧ

В последнее время во всех отраслях промышленности все активнее используется робототехника. И это вполне объяснимо, поскольку роботизация сокращает расходы, увеличивает объем производства, обеспечивает стабильно высокое качество выпускаемой продукции, помогая предприятию повысить его эффективность и конкурентоспособность. В ряду организаций, лидирующих в области промышленной автоматизации, — компания «ДС-Роботикс», директор которой Михаил Зотов ответил на наши вопросы.

Михаил, сегодня «ДС-Роботикс» — довольно успешная компания. А как все начиналось?

До создания фирмы «ДС-Роботикс» я был сотрудником всемирно известной компании ABB (Швеция) — входил в состав ее сервисной команды и занимался инженерной проработкой проектов. За время работы участвовал в решении масштабных задач, прошел несколько сертификационных стажировок в Европе, получил бесценный опыт. А в 2012 г. возглавил ООО «ДС-Роботикс» и продолжил сотрудничать с ABB в качестве бизнес-партнера по направлению «Робототехника».

Назовите основные направления деятельности вашей компании.

Мы создаем автоматизированные комплексы на базе промышленных роботов брендов ABB и KUKA, реализуя проекты в таких областях, как сварка, плазменная и лазерная резка, пайка и наплавка, паллетирование и упаковка, обслуживание станков и прессов, фрезеровка.

Где находят применение предлагаемые вами решения?

Разрабатываемые нами робототехнические решения могут применяться в любых отраслях промышленности — везде, где это необходимо. Например, в автомобилестроении, металлообработке, на производствах по выпуску нефтегазового и химического оборудования, сельскохозяйственной и строительной техники, при производстве строительных материалов и электроники, в сфере изготовления пищевых продуктов, а также в области образования.

Ваши заказчики — это крупные компании?

Мы занимаемся роботизацией производств совершенно разного масштаба, в числе наших клиентов и крупные международные компании, и государственные корпорации, и производственные стартапы. Вот лишь немногие из заказчиков нашей компании — ООО «Континентал Калуга», ООО «Оглаенд Систем», ООО «ОБО Беттерманн», ООО «Ziehl-Abegg», ООО «Завод ROMAX (Ромакс)», «НПО «СтарЛайн».

В чем заключаются конкурентные преимущества компании «ДС-Роботикс»?

На российском рынке промышленной робототехники действует огромное количество игроков, однако большинство из них занимается простой перепродажей. Наша же организация относится к тем немногим инжиниринговым компаниям, предлагающим собственные законченные решения. Мы проводим экспертизу производства и оцениваем потенциала роботизации, подбираем, проектируем и создаем автоматизированные комплексы под конкретные цели и задачи заказчика, выполняем тестовые испытания, доставляем, монтируем, осуществляем наладку и сервисное обслуживание оборудования.

Но самое главное преимущество заключается в том, что «ДС-Роботикс» берется за решение технически сложных и уникальных задач, перед которыми, оценив риски, пасуют другие разработчики роботизированных систем.

Что позволяет вам решать непростые задачи?

Доводить самые сложные проекты до успешного завершения нам удается благодаря наличию собственной производственной площадки со своим станочным парком и, что самое главное, большому опыту и высокому профессиональному уровню наших специалистов, многие из которых в свое время прошли полный курс обучения на шведском заводе концерна ABB.

Какие сервисные услуги предоставляет ваша компания?

Консультационную поддержку, осуществляющуюся в режиме 24/7, обучение операторов, плановое ТО, гарантийный и послегарантийный ремонт, переналадку на новые виды изделий и перепрограммирование, перемещение оборудования на новую площадку, поставку запчастей и допоборудования. Кроме того, мы ремонтируем и модернизируем роботизированные комплексы других разработчиков.



Генеральный директор — Михаил Зотов.

Родился в Москве. В 2001 г. окончил факультет робототехники Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. После учебы трудился инженером на металлообрабатывающих заводах в разных отраслях. В 2008 г. начал работать в компании ABB. С 2012 г. возглавляет ООО «ДС-Роботикс».

Что в планах у компании?

Планов много. Первоочередной же задачей, стоящей перед компанией, является развитие: выход на новые рынки, расширение штата, введение дополнительных производственных мощностей. Последнее время промышленность активно роботизируется, и спрос на наши услуги постоянно растет. И, чтобы иметь возможность предлагать высокоэффективные решения всем, кто к нам обратится, мы собираемся в самое ближайшее время пополнить нашу команду хорошими специалистами.

ЛАЗЕРНЫЕ АДДИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



СЕРИЯ МЛ6

производится с 2016 года

Станок послойного лазерного сплавления металлопорошков

Оборудование для лазерной обработки материалов

Разработано и произведено в России

- Серийное производство оборудования
- Разработка технологий
- Сервисное обслуживание
- Технологическое сопровождение
- Поставка «под ключ»

Объем построения:

- 60×60×200 мм
- 100×100×200 мм
- 210×210×200 мм

Российское программное обеспечение

Открытые технологические настройки

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЛАЗЕРЫ И АППАРАТУРА

+7 499 710 00 53 | sales@laserapr.ru | www.laserapr.ru | lia_laserapr | lia_laserapr

ЕВРОШЛИФ

РАЗВИТИЕ ВОПРЕКИ КРИЗИСУ

Профиль компании «Еврошлиф» — ремонт шпиндельных узлов, модернизация станков, а также комплектация данного оборудования деталями и узлами. Присутствуя на рынке с начала 2000-х гг., компания сумела стать лидером данной области бизнеса, демонстрируя неизменный профессионализм, качество работ и внушительный список клиентов. Хорошие перспективы компании обеспечивают собственное производство, партнерство с крупными европейскими производителями, клиентоориентированность и высококвалифицированные специалисты.

Денис, первый вопрос — традиционный: расскажите немного об истории развития вашей компании.

Компания «Еврошлиф» была создана в 2004 г. Уже занимаясь несколько лет до создания «Еврошлиф» реализацией подшипников, мы поняли, что для успешного развития нужно присутствовать не только в продажах, но и в сфере производства и услуг. Подтолкнуло нас также к данному решению сотрудничество с немецкой компанией GMN — производителем шпиндельных подшипников и непосредственно самих шпиндельных узлов. Спустя некоторое время мы стали официальным дистрибьютором и сервисным центром по ремонту шпиндельных узлов производства GMN в России и СНГ. Окунувшись в сферу станкостроения, а шпиндельный узел является сердцем металлорежущего станка, мы увидели различные проблемы, с которыми сталкиваются наши клиенты. Так, помимо ремонта шпиндельных узлов нам пришлось освоить еще ряд направлений.

Какие виды деятельности осуществляет «Еврошлиф»?

Работая со шпинделями GMN, а это шпиндели высокого уровня, которые являются сложным прецизионным оборудованием, мы приобрели бесценный опыт, позволяющий нам справиться с любой проблемой при ремонте шпинделей других производителей. Поэтому сегодня «Еврошлиф» — это площадка, на которой возможно восстановить шпиндельный узел любых существующих брендов, любого типа и любой сложности.

Являясь официальным дистрибьютором, мы занимаемся конструкторской проработкой, подбором и поставкой новых шпиндельных узлов GMN для российских станкостроителей, а также для предприятий, которым необходимо произвести замену шпиндельного узла на новый. Это наше второе направление.

Общаясь с нашими заказчиками, обнаружилось, что на многих предприятиях простаивает или неэффективно используется большое количество устаревшего как физически, так и морально импортного станочного оборудования. Рассмотрев совместно с немецкими конструкторами данную проблему, мы в 2005 г. реализовали проект модернизации порядка 60 единиц шлифовального оборудования для подшипникового завода в Самарской области. Так наша компания освоила следующее направление — ремонт и модернизация станочного оборудования.

Кроме этого, в настоящий момент «Еврошлиф» является также официальным представителем немецкого производителя зажимных механизмов BERG Spanntechnik и официальным дилером итальянской компании Balance Systems — системы контроля процесса шлифовки на станках.

Шпиндель — сложный прецизионный узел. Что позволяет вам справляться с данным оборудованием?

Да, действительно, при работе со шпинделями мы находимся в другом измерении, где счет идет на тысячные доли миллиметра. Восстановить поверхность деталей шпиндельного узла, правильно сдуплексировать подшипники, обеспечить нужную посадку и подгонку — это все ювелирная работа, качество которой достигается даже не столько наличием необходимого в компании оборудования, сколько квалифицированными специалистами, имеющими за спиной опыт ремонта сотней шпинделей. Сборка шпиндельного узла настолько ответственный момент, что мы производим ее в термоконстантном помещении, где постоянно поддерживается необходимая температура. Поэтому мы всегда объясняем клиентам, что ремонт шпиндельных узлов должен производиться в специализированных компаниях, а не на коленках и не в гаражах.







Генеральный директор — Денис Белоусов.

Родился в 1976 г. в Волгограде. Окончил Волгоградский государственный технический университет. Работал инженером на Волжском подшипниковом заводе, впоследствии — на Московском подшипниковом заводе.

Каким образом удается находить квалифицированные рабочие и инженерные кадры?

В нашей компании действует непрерывное производственное обучение персонала. Оно включает в себя два этапа. На первом молодые специалисты проходят обучение в цехах родной компании в России. На втором мы

за счет собственных средств отправляем наш персонал в Германию на стажировку. Вернувшись, они снова включаются в процесс обучения опять же на родном производстве. Таким образом, идет безостановочное повышение квалификации наших сотрудников.

Рынок ремонта шпиндельных узлов понятен, а вот какая ситуация с поставкой новых шпиндельных узлов? Неужели в России достаточно действующих станкостроительных предприятий?

Преуспевающая в советские времена станкостроительная отрасль в 90-е гг. была полностью развалена. В СССР производилось десятки тысяч единиц станков в год, мы обеспечивали свой рынок и отправляли немалое количество станков на экспорт. На сегодняшний день станкостроительная отрасль, как новорожденный ребенок, заново делает пробные шаги, которые даются ему нелегко. Тем не менее ряд станкостроительных заводов, такие как группа СТАН, Владимирский станкостроительный завод, ОАО «Краснодарский завод тяжелого станкостроения», пытаются реализовать интересные проекты по производству российских станков, которые комплектуют в том числе и шпинделями GMN. Наша компания тесно сотрудничает с ними. Вообще, мы надеемся, что у наших станкостроителей наступят лучшие времена, поэтому сейчас во многом мы работаем на перспективу.

Хорошо, а в чем заключается модернизация станков, проводимая вами?

Если рассматривать станки шлифовальной группы, то нами разработан ряд оригинальных технических проектов модернизации станков моделей SIW, SI, SwaAGL, SASL, широко используемых в производстве. На базе старых станин после конструкторской проработки ТЗ с заказчиком мы проводим следующие работы: определяем количество организуемых управляемых осей, меняем гидравлическое управление ШВП на установку с серводвигателем либо двигателем линейного перемещения, производим замену изношенных направляющих на новые, осуществляем сборку нового электрошкафа по спроектированному электроплану, устанавливаем ЧПУ (тип/марку определяет заказчик), программируем.

Вообще, своим клиентам мы предлагаем начать модернизацию с проработки технологического процесса обработки детали и составления технологических карт, по сути мы предлагаем строительство станка под конкретную деталь, тогда данный проект будет максимально эффективным.

Какую выгоду получает заказчик от проведения модернизации?

Все бренды стоят дорого — маркетинг, выставки, презентации и тому подобное заложены в бюджет нового станка. Изготовление крупных корпусных деталей также закладывается в бюджет станка — мы, как уже упоминали, используем старые станины. Свойства станин и оставшихся на станине литьевых частей с течением времени только улучшаются.

В итоге заказчик получает новый современный станок, отвечающий всем современным стандартам и непосредственно требованиям ТЗ. Но цена данного проекта будет находиться в пределах 50–60% от цены аналогичного европейского.

Получается, вы превращаетесь в полноценное станкостроительное предприятие?

Да, наша глубокая модернизация по сути — это строительство полноценного современного станка, и мы по праву можем себя отнести к станкостроителям.

А есть что-либо, что пока еще в России никто кроме вас не делает, какое-нибудь ноу-хау?

При ремонте шпиндельного узла нами отработана технология восстановления внутреннего конуса вала шпинделя методом хромирования. В результате устраняются задиры, раковины, восстанавливается геометрия конуса, поверхность приобретает дополнительную твердость, что увеличивает срок эксплуатации. Также наше предприятие восстанавливает конуса КАРТО. Данную производственную операцию никто кроме нас пока не производит.

Чем вы привлекаете клиента? Ведь конкуренция на рынке достаточно высокая?

В первую очередь мы пытаемся определить проблемы, с которыми сталкивается наш заказчик, а после предлагаем ему комплексное решение. Для этого мы стараемся индивидуально подходить к клиенту, предлагая выгодные условия работы, дополнительные услуги, обучение и т. д. Наши бизнес-направления являются смежными и предоставляют отделу главного механика предприятия широкий и комплексный спектр услуг. Это и ремонт оборудования, сочетающийся



с диагностикой и техническим обслуживанием, поставка деталей и узлов, совместная проработка конструкторской документации и т. д.

Какую продукцию предлагают ваши партнеры — компания Balance Systems и BERG Spanntechnik?

Немецкая компания Berg Spanntechnik — мировой лидер, специализирующийся на производстве механизмов зажима. Товарная группа продукции включает в себя зажимы инструмента, зажимы деталей, специальные изделия (зажимные головки для сменных станочных палет, системы зажимов с нулевой точкой, гидродоки и т.д), системы зажимов для формовочных прессов. Мы являемся эксклюзивным дистрибьютором данной компании в России.

Balance Systems — итальянский разработчик аппаратных и программных компонентов, необходимых для обеспечения производительности, рентабельности и качества процесса шлифования в автоматическом и ручном режиме. Благодаря данным балансировочным системам возможно распознавание и устранение дисбаланса на раннем этапе обработки детали.

Денис, кто ваши заказчики, основные потребители вашей продукции и услуг?

На сегодняшний день, наверное, легче назвать компании, с которыми мы не работали, чем предприятия, с которыми у нас налажены партнерские отношения. Послужной список очень большой и охватывает практически все отрасли, но основные это, конечно же, оборонка, авиация, космос, автопром. Мы гордимся, что выполняем работы практически для всех авиационных заводов, присутствуем на предприятиях, производящих космические спутники и ракеты, мы сотрудничаем со всем российским автопромом.

ЗКПМ

ОТ ПОРОШКОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ДО МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Порошковая металлургия — прогрессивный метод получения изделий из композиций металлов с неметаллами, оксидами, полимерами и другими элементами без применения технологии плавления применительно к базовым компонентам. В число немногих российских предприятий, выпускающих такую продукцию, входит и ООО «ЗКПМ», генеральный директор которого Александр Голев рассказал нашему журналу о направлениях деятельности, выпускаемой продукции и планах по развитию возглавляемого им предприятия.

Александр, расскажите об истории создания вашего предприятия.

Завод композиционных порошковых материалов был создан в 2017 г. и разместился на одной из площадок индустриального парка «Компрессорный» в Краснодаре. Первые полтора года мы занимались ремонтом цеха, а также закупкой, установкой и наладкой оборудования — печей, прессов и различных станков. А со второй половины 2018 г. началась наша производственная деятельность.

Мне хотелось выпускать такую продукцию, какую у нас мало кто делает или вообще не делает никто.

Что сегодня представляет собой ООО «ЗКПМ» и по каким направлениям оно работает?

Наше предприятие ведет свою деятельность по следующим направлениям: разработка композиционных материалов, организация серийного производства изделий с использованием технологий порошковой металлургии, а также восстановление и модернизация на основе композитных материалов посевной и обрабатывающей техники западного производства: John Deere, Kinze, Massey Ferguson, Gaspardo, Great Plains, Horsch и других брендов.

На сегодняшний день мы располагаем цехом по выпуску изделий из композитных материалов, участком, на котором решаются задачи восстановления работоспособности сельхозтехники, и лабораторией. Также у нас есть собственные конструкторское бюро и служба сервиса.

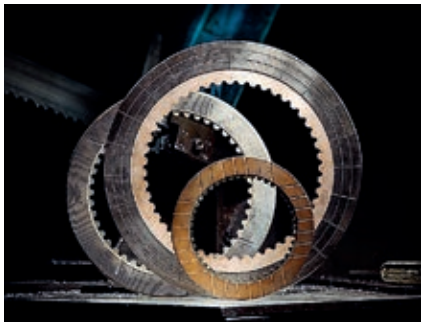
Почему в качестве одного из направлений деятельности вы выбрали именно производство изделий методом порошковой металлургии?

Я много лет проработал в сфере металлургии и направление деятельности предприятия выбирал, исходя из своих знаний и опыта. Но при этом мне хотелось выпускать такую продукцию, какую у нас мало кто делает или вообще не делает никто. И метод порошковой металлургии как раз и предоставляет эту возможность. Он, например, позволяет изготовить изделие из металлов, которые между собой не сплавляются. А еще можно получить деталь с тонкой (менее 7 мм) стенкой, чего нельзя добиться традиционным способом. К другим его достоинствам относятся отсутствие необходимости обработки готового металлоизделия и небольшой объем отходов (материал используется на 95%). Плюс ко всему такое производство не относится к категории опасных.

У кого вы покупаете сырье? По каким критериям отбираете поставщиков?

В настоящее время наше предприятие закупает материалы, такие как, например, железо, медь, никель и вольфрам, у мирового лидера по выпуску порошкообразных металлов — компании Höganäs (Швеция). Есть, конечно, и другие поставщики достойной металлопорошковой продукции, в том числе и российские. Но мы абсолютно уверены в высоком качестве продукта шведского производителя, поэтому приобретаем все необходимое нам сырье только у него.







Генеральный директор — Александр Голев.

Родился в 1958 г. в Новокузнецке. В детстве вместе с родителями переехал в Норильск. Высшее образование получил в МВТУ им. Н.Э. Баумана. Работал в Московском радиотехническом институте, в ООО «Норильские металлы», руководил фирмой по экспорту лома. С 2017 г. возглавляет Завод композиционных порошковых материалов (ООО «ЗКПМ»).

Какую именно продукцию методом порошковой металлургии производит ваш завод?

Основная продукция — это:

✓ изделия конструкционного назначения (шестерни, звездочки, кулачки, корпуса, кольца, фланцы, корпуса подшипников, рычаги) и многие другие детали, применяемые в различных отраслях машиностроения;

✓ антифрикционные материалы (подшипники скольжения из железо- и бронзографита, изделия из дисперсно-упрочненных порошков меди и ее сплавов, биметаллические ленты и втулки и т. д.);

✓ фрикционные материалы (накладки, диски сцепления тяжелонагруженных машин, тормозные металлокерамические накладки дисковых тормозов (в т. ч. и для самолетов), диски ГМП тракторов и погрузчиков, фрикционные пластины (элементы металлокерамические) поглощающих аппаратов ПМКП-110. А, МПП-110А-ЛУ и их аналогов.

В этой сфере приоритетным для нас направлением является производство фрикционных пластин для поглощающего аппарата ПМКП-110, который используется на грузовом железнодорожном транспорте в качестве компенсатора продольных нагрузок, возникающих при столкновении вагонов. Выпускаемые ООО «ЗКПМ» элементы этого устройства изготавливаются из композиционного материала, в который входят железо, графит и кремний, и обладают высочайшими прочностью и надежностью. Притом, что на них дается восьмилетняя гарантия, реальный срок службы изделий составляет порядка 20 лет.

Мы целый год занимались аттестацией этой продукции в ОАО «РЖД» и теперь, получив все необходимые разрешительные документы, поставляем ее производителям амортизационных систем. Среди наших покупателей — «Новые литейные технологии», «Бежицкая сталь», Брянский завод поглощающих аппаратов.

В производственную программу Завода композиционных порошковых материалов входят еще, например, втулки для тормозных колодок, производимых компанией «Тормозные колодки».

В чем заключается осуществляемая вашим предприятием модернизация сельхозтехники?

В секциях посевных комплексов есть узлы трения, которые при эксплуатации необходимо смазывать через каждые 30 часов. Однако водители тракторов, тянущих за собой сеялку с несколькими десятками сошников, обычно этого не делают. Так что после пары посевных почвообрабатывающая машина уже не может нормально работать и нуждается в серьезном ремонте.

Мы осуществляем модернизацию таких механизмов, устанавливая детали из композитных (металлопорошки и полимеры) материалов, в структуре которых есть компонент, образующий антифрикционный слой. Благодаря этому восстановленная нами техника перестает нуждаться в смазывании и может пройти без технического обслуживания 10 тыс. га и более.

Вы осуществляете модернизацию сельхозтехники только в заводских условиях или можете отремонтировать посевной комплекс и на месте — у заказчика?

Как правило, восстановление узлов посевных комплексов мы проводим у себя на заводе. Но в особых случаях готовы, конечно, отправить специалистов и на работу «в поля». Однажды, например, был случай, когда заказчик сообщил, что у отремонтированной нами секции сеялки вырвало два рычага. Было время сева, поэтому пришлось оперативно отправлять на место бригаду мастеров. Как выяснилось, причиной поломки стал неправильный монтаж модернизированного узла, осуществленный местными механизаторами. Тем не менее за счет завода были устранены все неполадки, и проблем больше не возникало.

Хочу еще отметить: ООО «ЗКПМ» отремонтировало порядка 1 тыс. элементов сеялок и не получило ни одной рекламации.

Какова география вашей деятельности, связанной с восстановлением посевных комплексов?

В настоящее время мы работаем преимущественно с сельхозпредприятиями и фермерскими хозяйствами Черноземья и юга России — Тульской, Липецкой, Воронежской и Ростовской областей, Краснодарского края и Ставрополья. Но, разумеется, есть у нас клиенты и из других регионов страны. Например, недавно поступил заказ из Томска. Кроме того,





Восстановленная нами техника перестает нуждаться в смазывании и может пройти без технического обслуживания 10 тыс. га и более.

модернизированные нами комплексы работают в Казахстане и на Украине.

Какие задачи стоят сейчас перед ООО «ЗКПМ»?

За последнее время у Завода композиционных порошковых материалов резко возросло число заказов как по направлению изготовления различных деталей, так и по линии модернизации сельхозтехники. И наша ближайшая цель — расширение парка производственного оборудования.

Стратегическая же задача заключается в увеличении количества позиций продуктовой линейки — ведь чем шире спектр выпускаемых изделий, тем успешнее предприятие. При этом мы стремимся делать не какие-то простые вещи, а участвовать в реализации масштабных проектов. И ООО «ЗКПМ» может многое предложить. Например, завод способен выпускать тормозные колодки для самолетов и скоростных поездов типа «Сапсан» и «Ласточка», фрикционные пластины для автомобильных коробок передач, а также контактные пластины пантографа для электровозов — более эффективные, долговечные и экономичные, чем использующиеся сегодня медные контакторы. Однако новичкам не так просто попасть на эти рынки. И у нас сейчас идет активная работа, направленная на то, чтобы выйти на заинтересованные в такой продукции организации.

ИНДУКТОТЕРМ

ЛИДИРУЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛИТЬЯ, ТЕРМООБРАБОТКИ И СВАРКИ МЕТАЛЛОВ

Корпорация Inductotherm Group является одним из крупнейших производителей индукционных плавильных систем, агрегатов для литья, сварки, нагрева и термообработки черных и цветных металлов. В нашей стране ее продукция известна еще с советских времен. В начале 2000-х гг. в России было открыто дочернее предприятие — ООО «Индуктотерм», призванное осуществлять поставки, шефмонтаж и техническое обслуживание оборудования Inductotherm Group. О деятельности, достижениях и планах российского отделения холдинга рассказывает его руководитель Татьяна Алексеева.

Татьяна, расскажите о компании, частью которой является ООО «Индуктотерм».

Компания Inductotherm Group — мировой лидер по производству индукционного плавильного оборудования. Основанная более 65 лет назад в США, она является сейчас транснациональной корпорацией, в которую входит несколько десятков фирм из многих стран мира. Ее отделения действуют в Европе, Азии, Северной и Южной Америке, Австралии и Африке.

В начале 2000-х руководство корпорации приняло решение создать в России организацию, которая бы осуществляла техническую поддержку и реализацию запчастей, а также оказывала помощь в продаже оборудования. Так в 2003 г. появилось ООО «Индуктотерм».

Какое оборудование компания «Индуктотерм» предлагает в России?

Главной продукцией Inductotherm Group является оборудование, предназначенное для плавки металлов, — его группа продает больше, чем все конкуренты, вместе взятые. Так что основное направление деятельности компании «Индуктотерм» — поставка индукционных плавильных печей. Но кроме того, мы предлагаем российскому рынку индукционные и бустерные нагреватели, высокочастотные сварочные агрегаты, линии термической обработки труб, сортового проката и проволоки, ванны оцинкования, установки гальванилинга, печи для выравнивания температуры по сечению полосы, установки термообработки различных компонентов (шестерен, звездочек, валов и т. п.) токами высокой частоты, трубосварочные станы для производства длинномерных труб и прочее оборудование, связанное с явлением индукции.

Высока ли конкуренция в вашем сегменте рынка?

Основными потребителями продукции «Индуктотерм» являются предприятия литейной, металлургической и трубной промышленности, а также компании машиностроительной отрасли. Темпы их развития в России не очень велики, а во многих наблюдается спад. Ухудшение финансового состояния наших клиентов привело к обострению конкуренции с европейскими и отечественными производителями. Кроме того, на рынок вышли новые игроки из Китая и Турции, предлагающие изделия по более низким ценам.

За 16 лет работы нами было поставлено более двух сотен единиц техники Inductotherm Group — около 100 печей, порядка 120 сварочных и нагревательных агрегатов, не менее 30 вакуумных установок.







Генеральный директор — Татьяна Алексеева.

Окончила с красным дипломом экономический факультет МГИМО. Работала в Министерстве внешней торговли СССР. С начала 90-х была представителем ряда американских производителей оборудования для металлургии. В 2003 г. возглавила ООО «Индуктотерм» — дочернюю компанию Inductotherm Group.

За счет чего вам удается удерживать свои позиции на рынке?

Одной из главных составляющих успеха «Индуктотерм» является высочайшее качество поставляемых изделий. В ряду других преимуществ компании — широкая линейка агрегатов, включающая в себя индукционные установки мощностью от 5 кВт до 42 МВт с диапазоном частот от 50 Гц до 800 кГц и позволяющая нам предлагать решения для многих отраслей промышленности. Кроме того, наша продукция характеризуется высокими энергоэффективностью и надежностью (срок службы — более 25 лет). Да, у китайских или турецких компаний можно купить дешевле, но потом в процессе эксплуатации такой техники придется платить немалые суммы за большой расход энергии или ремонт.

Хочу также отметить, что оборудование Inductotherm Group отличается от аналогов европейского производства большей гибкостью в управлении. Вообще, подход американцев к разработке техники

заключается в том, чтобы она отличалась высокой степенью надежности и была способна функционировать 24 часа в сутки при любых обстоятельствах. Поэтому если из строя выйдет компьютер системы, то плавильная печь, произведенная в Европе, скорее всего остановится, наша же сможет продолжить работу в режиме ручного управления.

Еще скажу, что многие наши иностранные конкуренты работают через представительства, которые не могут вести коммерческую деятельность и продавать, например, запчасти. Не у всех имеется сервисная служба. А склад запасных частей есть только у нас.

Что представляет собой ваша сервисная служба?

Сервисная служба «Индуктотерм» работает 24 часа в сутки семь дней в неделю. Ее сотрудники всегда готовы выехать в любую точку России. Все наши сервис-инженеры прошли обучение в США и Великобритании. Их квалификация настолько высока, что они нередко участвуют в пусках установок Inductotherm Group в других странах. Все инженеры работают в компании более десяти лет. Они осуществляют пусконаладку, обеспечивают техподдержку

Сервисная служба «Индуктотерм» работает 24 часа в сутки семь дней в неделю. Ее сотрудники всегда готовы выехать в любую точку России. Все наши сервис-инженеры прошли обучение в США и Великобритании.

в течение гарантийного и постгарантийного периодов, ремонтируют индукторы, обучают персонал заказчиков работе с поставленным оборудованием, а также проводят семинары для клиентов, у которых установлены индукционные плавильные комплексы производства Inductotherm Group.

Как быстро вы можете доставить клиенту нужные ему запчасти?

Компания «Индуктотерм» для того и поддерживает склад запчастей, чтобы как можно скорее обеспечить клиента необходимыми компонентами конструкции индукционного оборудования. При поступлении заказа мы зачастую, не дожидаясь оплаты, тут же везем покупателю необходимую деталь или узел, понимая, что от работы плавильной печи зависит деятельность всего предприятия.

Отмечу, что у нас на складских стеллажах хранятся наиболее востребованные запасные части, так что некоторые изделия нам приходится поставлять под заказ. При этом наша компания сама проводит их таможенную очистку и продает за рубли.

Назовите наиболее значимые из реализованных вашей фирмой проектов.

Весьма интересной была работа по поставке на АО «Балтийский завод» 25-тонной печи, с помощью которой для Троице-Сергиевой лавры отлили бронзовый колокол массой 74 т. Другими значимыми проектами можно назвать продажи оборудования ООО «ЛТК «Свободный сокол» (уникальный 150-тонный миксер), АО «ВМЗ», ООО «Гусевский арматурный завод «Гусар», ООО «РЭДАЛИТ Шлюмберже», ОАО «Томский электромеханический завод им. В. В. Вахрушева» и ООО «ЭСТМ». Еще хочу отметить, что несколько поставленных нашей компанией печей успешно эксплуатируются на производственном комплексе «Салют» АО «ОДК» в Москве.

На каких еще предприятиях работает поставленное компанией «Индуктотерм» оборудование?

За 16 лет работы нами было поставлено более двух сотен единиц техники Inductotherm Group — около 100 печей, порядка 120 сварочных и нагревательных агрегатов, не менее 30 вакуумных установок, а также много моделей оборудования других типов. Среди наших клиентов — АО «АТЗ», ООО «Королевский трубный завод», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», АО «Металлургический завод «Электросталь», ЗАО «Набережночелнинский трубный завод «ТЭМ-ПО», ПАО «НЛМК», ООО «НТПЗ», ООО «Орион-Спецсплав-Гатчина», ПАО «Северский трубный завод», АО «СМК», ПАО «Тутаевский моторный завод», ОАО «Уралтрубпром» и многие другие.

Кризис 2014 г. и санкции повлияли на вашу деятельность? Если да, то каким образом?

Если начать с негативных последствий, то, во-первых, из-за санкций практически прекратился доступ к западным кредитам. Во-вторых, по причине девальвации рубля в конце 2014 г. стоимость импортной продукции увеличилась для российских



Главной продукцией Inductotherm Group является оборудование, предназначенное для плавки металлов.

потребителей почти в два раза. В-третьих, санкционный режим вынудил нас остановить поставки техники для авиационной сферы и оборонного комплекса. Но появилась возможность принять участие в решении задач по реализации импортозамещения. Так, компании Inductotherm Group осуществили несколько проектов по комплексной поставке оборудования для производства колтюбинговых труб, которые все чаще применяются предприятиями нефтяной и газовой промышленности.

А кроме того, расширилась география продаж: с недавних пор мы осуществляем поддержку Inductotherm Group в ее коммерческой деятельности на территории бывших республик СССР — Армении, Казахстана, Узбекистана и Украины.

Несколько лет назад вы собирались открыть производство в России. Компания не отказалась от этой идеи?

Такой план действительно существовал, и под его воплощение даже был арендован гектар земли недалеко от Москвы. Но последствия кризиса 2008 г. помешали реализации проекта. Однако от этой идеи в компании «Индуктотерм» не отказались. Дело в том, что отделения Inductotherm Group развиваются по общему сценарию: сначала появляется офис продаж и технического обслуживания, потом запускается небольшая ремонтно-сборочная площадка, а затем открывается производство. И мы постепенно движемся по этому пути — уже в скором времени заработает участок по ремонту и диагностике компонентов установок высокочастотной сварки. А когда возникнут подходящие условия, построим и завод.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА

У истоков успешного бизнеса нередко стоит оригинальная идея. Так было и у «Инструментальной компании» из Санкт-Петербурга. Сейчас уже она помогает решить проблемы тысячам других фирм, являясь надежным поставщиком разнообразного инструмента и оборудования.



Владелец — Валентин Евдокимов.

Родился на Украине. После завершения 20-летней карьеры военного основал собственное дело. Начинал с небольших сделок купли-продажи инструмента, нарабатывал опыт, зарекомендовал себя на рынке. Позже масштабировал бизнес до уровня серьезной компании — надежного поставщика средств производства, которому доверяют клиенты.

С чего начался ваш бизнес и к каким результатам удалось прийти в настоящее время?

С распадом Советского Союза производство во многих отраслях остановилось, пришли в негодность технические мощности и оборудование. Мы понимали, что когда-то придется все возрождать и в первую очередь восстанавливать технику. Поэтому решили заняться поставкой инструментов, без которых никак не обойтись. Сначала зарегистрировали индивидуальное предпринимательство, позже организовали компанию. Мы занимаемся оптово-розничной торговлей: поставляем инструменты, станки и иное оборудование. С 2016-го наша фирма является членом Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга, и спустя два года совместной работы мы получили статус надежного поставщика. В прошлом году нам вручили награду на уникальной технической ярмарке, которая проводится в нашем городе. Это очень почетно и приятно, но самая большая гордость — наш коллектив. Многие трудятся в компании уже 15 лет. Гордимся тем, что у нас дружно работают люди разных поколений: и опытные взрослые, даже пенсионеры, и молодые специалисты, и совсем юные выпускники вузов.

Расскажите об ассортименте поставляемой продукции.

Мы работаем напрямую с российскими и европейскими производителями. Обеспечиваем предприятия инструментом: металлорежущим, мерительным, слесарно-монтажным, абразивным, алмазным и хозяйственным. Поставляем оборудование и оснастку. Кроме того, мы сами изготавливаем резцы для долбежных станков. Наша компания — единственное предприятие в Санкт-Петербурге, которое этим занимается. Являемся правообладателем товарного знака СПИКТУЛЗ. В нашем каталоге более 20 тыс. наименований инструмента и оборудования. Мы предлагаем машинные и машинно-ручные метчики, ручные развертки для окончательной обработки просверленных изделий. Поставляем токарные резцы высокой прочности, шлифовальные круги для механической обработки твердых металлов, твердосплавные и спиральные сверла различных типов, резьбовые калибры для трубной цилиндрической резьбы. Реализуем алмазные круги различных диаметров, твердосплавные пластины для обработки поверхности и придания форм деталям. У нас можно приобрести чугунные слесарные тиски, резьбовую фрезу и измерительный инструмент. Это далеко не исчерпывающий перечень. Всю подробную информацию можно найти на сайте компании spikcom.ru.

Кто уже является вашими покупателями?

Мы снабжаем государственные учреждения, технические учебные заведения, производственные компании. Обслуживаем оборонные заказы. Среди наших клиентов — Екатеринбургский машиностроительный завод, Курчатовский институт, Ленгаз, водоканал Уфы, Самарский метрополитен, «Горэлектротранс» в Санкт-Петербурге и многие другие. В числе значимых клиентов — компании «Энерголит», «ПК Адонис», «Россервис», «Стройгазконсалтинг» и Государственный фонд кинофильмов РФ.

Какими условиями поставки вы можете заинтересовать потенциальных клиентов?

Когда необходимы инструменты, очень важен срок поставки, поэтому 90% предлагаемых товаров всегда находится на нашем складе. Мы доставляем заказ в течение одного — пяти дней с момента поступления оплаты. Доставка бесплатная. Используем услуги транспортных компаний либо отправляем товар почтой. Покупатель может забрать свой заказ самостоятельно с нашего склада. Работаем со всеми регионами России и за ее пределами — в СНГ. Мы сотрудничаем с заказчиками из Казахстана и Белоруссии. От нас — высокое качество инструмента, на который соответствующая цена. При оптовых поставках предоставляем скидки от 10 до 15%. Расчеты производятся в рублях безналичным путем, возможна отсрочка платежа на срок до 30 дней. Разработаны механизмы возврата и обмена товара при наличии такой необходимости. Наши технические директора и профессиональные менеджеры помогут клиенту решить любые технологические проблемы.

Мы уже обеспечиваем бесперебойную работу 5 тыс. предприятий России и Санкт-Петербурга и работаем на рынке более 15 лет.

Что в планах на ближайшие перспективы?

Мы уже обеспечиваем бесперебойную работу 5 тыс. предприятий России и Санкт-Петербурга и работаем на рынке более 15 лет. Хотим еще больше расширить сферу своего сотрудничества, найти новых клиентов, заключить более амбициозные контракты. У нас есть для этого все необходимое: опыт, материальные ресурсы, честное имя. Уверены, что в дальнейшем так и будет.

ИНТЕРМАШ СПБ

ВСЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАПЧАСТЕЙ В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

LTD «INTERMASH SPB»

Компания «Интермаш СПб» может оперативно подобрать и поставить запчасти и комплектующие практически для любого импортного промышленного оборудования, находящегося на территории Российской Федерации. Причем это будет сделано без участия посредников, напрямую с завода-изготовителя. Дело в том, что компания имеет собственное отделение в Германии Ltd Intermash Spb и годами наработанные связи с европейскими производителями, а также обладает уникальными компетенциями в области импортных поставок оборудования в Россию. О секрете успеха компании рассказывает ее генеральный директор Дмитрий Сенько.



Генеральный директор — Дмитрий Сенько

Дмитрий, на каких основных видах оборудования специализируется ваша компания?

Конкретной специализации нет, мы работаем под заказ, исходя из потребностей клиента. Через свое представительство в Европе мы можем закупать запчасти практически для любого промышленного оборудования — от пищевого производства до металлообработки. Нашими клиентами являются как крупные автомобилестроительные и судостроительные предприятия, так и мелкие заводы и даже детские сады и школы. На любом предприятии есть импортное оборудование, и мы можем оперативно поставить для него запчасти и комплектующие. Причем мы работаем только напрямую с заводами-изготовителями, без участия дилеров.

С какими производителями вы сотрудничаете?

Для разных отраслей промышленности работают разные производители запчастей и комплектующих, поэтому спектр поставщиков очень широкий. Это ведущие европейские компании, такие как Bosch Rexroth, Sulzer, Lowara, Gneuss, Ari Armaturen, Amo,MAAG, Hawe и еще более 50 поставщиков.

Вы работаете только с европейскими поставщиками?

В основном с европейскими, но недавно начали работать и с Китаем. У нас уже есть несколько контрактов с китайскими производителями на поставку конвейерных лент для портовых комплексов. Нашими клиентами являются порты Приморска, Находки, Балтийский и Туапсинский балкерные терминалы.

Почему клиенты не могут сами обратиться напрямую на завод-изготовитель?

Во-первых, не все могут платить вперед, а заводы-изготовители не дают отсрочек. Во-вторых, далеко не все производители могут организовать доставку в Россию. В-третьих, при таком варианте на плечи самого клиента ляжет процедура таможенного оформления. Кроме того, если это комплексный заказ, клиенту придется иметь дело с несколькими заводами. Все это не очень удобно.

Бывает так, что клиент изначально не знает, какие конкретно запчасти ему нужны?

Да, бывает такое. Тогда мы обращаемся к каталогам производителей, ищем в европейских поисковых системах, на основании артикульных номеров запрашиваем у производителей фотографии и чертежи, которые отправляем клиенту. Он согласовывает заказ, мы закупаем. Бывают ситуации, когда надо подобрать альтернативу существующим узлам, например, с целью повышения мощности и производительности оборудования. Тогда мы вместе с заказчиком обсуждаем варианты замены на основании габаритов, размеров соединений, технических характеристик агрегатов.

Есть ли в вашем ассортименте какая-то эксклюзивная продукция, которую поставляете только вы?

Да, мы являемся эксклюзивным дилером на территории России латвийской компании JUNETS SIA, которая производит оборудование для пневморазгрузки вагонов с сыпучими материалами. Это уникальное запатентованное оборудование, его выпускает единственный завод в Латвии и поставляет в Россию уже более 20 лет. Нашими клиентами, которым мы поставляем разгружатели, запчасти и комплектующие к ним, являются крупнейшие российские производители минеральных удобрений — компании «Уралкалий», «ЕвроХим», «ФосАгро», а также «Дальтрансуголь», для которой мы поставляет особое оборудование с учетом специфики перевозки и перевалки угля. Мы также сотрудничаем с Уралвагонзаводом, который изготавливает ответные части для этих разгружателей.

Ваша компания достаточно молодая. Как вам удалось в короткие сроки не только наладить деловые связи с поставщиками, но и заключить контракты с такими крупными компаниями?

Наша компания присутствует как в России, так и в Европе, поэтому мы одинаково дорожим отношениями и с российскими клиентами, и с европейскими поставщиками. Мы несем ответственность за свои действия и перед теми, и перед другими, поэтому наши партнеры нам доверяют.

Как-то повлияли экономические санкции Евросоюза на вашу работу с европейскими поставщиками?

Нет, не повлияли. Наше представительство зарегистрировано в Германии, у нас абсолютно прозрачные схемы работы с европейскими заводами-изготовителями, официальные схемы закупки.

В чем заключается ваше главное конкурентное преимущество?

Основа нашего преимущества — это постоянное присутствие в Европе, наличие там собственного склада, отлаженные схемы импортной поставки и таможенного оформления. Но главное — это то, что мы можем удовлетворить практически любой запрос клиента.

ИНЭЛСИ (ИНдустриальные ЭЛектронные СИстемы)

ПЕРЕДОВЫЕ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМ ЧПУ

Потребность в высокопроизводительных металлорежущих станках, отвечающих возрастающим техническим требованиям, постоянно растет. При этом особую актуальность приобретает оборудование, оснащенное современными системами числового программного управления (СЧПУ). Полностью отечественную разработку — модульную СЧПУ IntNC с цифровыми приводами IntDrive, предназначенную для комплексного решения задач управления широким спектром металлообрабатывающих станков, включая пятикоординатную обработку, предлагает научно-технический центр «ИНЭЛСИ».



Генеральный директор, к.т.н. — Евгений Красильникъянц

НТЦ «ИНЭЛСИ» образован группой специалистов, занимающихся системами управления движением и автоматизацией промышленных установок и работающих в этой области более 30 лет. Разработка, изготовление и внедрение систем управления движением сложного технологического оборудованя, включая металлорежущие станки, роботы, упаковочные линии, медицинское оборудование, испытательные стенды, военное и специальное оборудование, — задачи, которые сегодня успешно решаются компанией.

В настоящее время практически на всем закупаемом станочном оборудовании устанавливают системы ЧПУ зарубежных производителей, таких как Siemens, Fanuc, Heidenhain и др. Импортозамещение в этой сфере позволит избавиться от технологической зависимости, дорогостоящих сервисов и рисков, связанных с санкционными ограничениями. Но в первую очередь обеспечит информационную защиту и бесперебойное функционирование критически важных отраслей промышленности, где необходимо организовать надежную работу оборудования и исключить удаленное вмешательство в соответствующие ИТ-системы.

В этих условиях первостепенной задачей является выпуск критических видов комплектующих в России и доведение их технических параметров до уровня лучших мировых образцов. Для ее решения в НТЦ «ИНЭЛСИ» разработана отечественная модульная цифровая система ЧПУ IntNC, технические и функциональные характеристики которой ориентированы на замещение топовых моделей типа Siemens 840D и Fanuc 30i. Именно в этом классе систем Hi-End, который задает вектор развития всей отрасли, в России наблюдается наибольшее отставание.

К преимуществам СЧПУ IntNC относятся:

- ✓ полностью отечественная разработка;
- ✓ модульный принцип построения;
- ✓ характеристики на уровне мировых;
- ✓ серия цифровых сервоприводов IntDrive;
- ✓ высокоскоростной промышленный цифровой интерфейс IntNet;
- ✓ поддержка широкого спектра оборудования;
- ✓ комплектная поставка от одного производителя.

В состав СЧПУ IntNC входят:

- ✓ модульный блок управления на 4/8/12/16/20/24/28/32 оси;
- ✓ цифровые сервоприводы мощностью 1–45 кВт;
- ✓ набор панелей различных пультов оператора;
- ✓ комплект периферийных модулей ввода-вывода;
- ✓ средства настройки и диагностики;
- ✓ специализированное программное обеспечение.

Важно отметить, что проведенные испытания разработанной СЧПУ на таких предприятиях, как ОАО «Ивановский завод тяжелого станкостроения», ОАО «Ковровский электромеханический завод» (ГК Ростех), ПАО «Автодизель» (группа ГАЗ), ООО «Эмко-Рус» и ряде других, доказали готовность IntNC к серийному производству.

«СЧПУ серии IntNC ориентированы на эффективное решение задач как технического перевооружения и модернизации существующего станочного парка промышленных предприятий, так и создания нового перспективного оборудования, рассчитанного на растущие потребности предприятий машиностроительной, авиакосмической, автомобильной, судостроительной отраслей промышленности», — отмечает генеральный директор «ИНЭЛСИ», кандидат технических наук Евгений Красильникъянц.

Проблема заключается в том, что внедрить отечественную СЧПУ в рыночных условиях, конкурируя с мировыми лидерами Siemens и Fanuc, практически невозможно. Даже при готовности станкостроителей устанавливать отечественную СЧПУ промышленные предприятия как заказчики блокируют такие решения и требуют импортных СЧПУ. Их интерес противоположен требованиям импортозамещения и повышения технологической независимости. Рыночные отношения противоречат повышению качества импортозамещения. В корне поменять сложившуюся ситуацию может комплекс мер государственной поддержки, ориентированный на расширение рынка отечественного оборудования, готового создать конкуренцию западным аналогам. В качестве первых шагов в этом направлении можно привести Постановление Правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации».



На Заводе «Метмаш» в городе Бор Нижегородской области освоен выпуск импортозамещающих якорей ПДС балансированные (ПДСБ и ПБСБ-У), аналог импортных SPEK, DZ и AC, массой от 180 до 10 000 кг. Якоря прошли согласование в РМРС и РРР. В декабре 2014 года заключен первый контракт с ОАО Завод «Красное Сормово» на поставку двух типоразмеров якорей ПДСБ.

С 2014 по 2016 год изготовлены и отгружены импортозамещающие якоря развесом 495, 855, 1 305, 1 440, 1 710, 3 038, 4 500, 5 610 килограмм.

Среди заказчиков – Балтийский Завод-Судостроение, Завод Красное Сормово, ТД Красный якорь, Ярославский ССЗ, Окская судоверфь, Сосновский ССЗ, Краншип, Северная верфь, В. Ф. Танкер и т. д.

Лицензия на право изготовления оборудования для ядерных установок № ВО-12-101-3241 от 06.03.2017

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА СЕРТИФИЦИРОВАНА ISO 9001:2015

2007

2009

Свидетельство о признании предприятия и ЦЛ № 021089 от 26.06.2019

МЕТМАШ®

www.metmash.com
sales@metmash.com
kopeykin@metmash.com

Борский завод металлургии и машиностроения

- **Якоря** Холла, Матросова, ПДС, ПДС балансированные (аналог импортных SPEK, DZ и AC), массой от 180 до 10 000 кг;
- **Якоря** чугунные для плавучих предостерегательных знаков, сегментные якоря;
- **Гребные винты** цельнолитые, диаметром до 3 000 мм, из сталей марки: 25-Л для речного судоходства и 08ГДНФЛ – для морского судоходства;
- **Заготовки** гребных промежуточных **валов** длиной до 9 500 мм, баллеры;
- **Чистовые** гребные и промежуточные **валы** длиной до 8 000 мм;
- **Клюза** якорные, обделка палубная якорных клюзов
- **Кронштейны** гребных валов из стали марки 08ГДНФЛ;
- **СЗД** к портальным кранам типов «Альбрехт», «Альбатрос», «Сокол», «Кондор», «Ганц»;
- **Соединения шаровые** для плавучих грунтопроводов ДУ300-ДУ900;
- **Автоматические сцепные устройства** М-5000 и УМ-6500 для составов судов класса «О», «М», «МСП»;
- **Автоматические сцепные устройства** для толкания судов и большегрузных составов в бассейнах рек разряда «Р» и «О»: Р100Т-6, О150Т-7, О200Б-7, О200БН-7, УДР100-3; СЗД к ним;
- **Изготовление СЗД** для плавкранов КПЛ 5-30 проектов 81040 и Р99, КПЛ 16-3- проектов 81050 и Р108, в т. ч. редукторов к ним;
- **Рефулерные помпы** и СЗД к ним;
- **Лебедки** становые, папильонажные; свайные, грунтозаборные устройства, устройства перемещения;
- **Муфты зубчатые** типа 507Б и проч.
- **Изготовление деталей** для рефулерных и черпаковых земснарядов;
- **Стальное и чугунное литье** массой до 3 500 кг, в т. ч. по чертежам Заказчиков;
- **Поковки** массой до 3 500 кг с любыми требованиями к поковкам. Мехобработка, в т. ч. зубонарезка диаметром до 3 000 мм;
- **Звенья Кентера**;
- **Изготовление продукции по документации Заказчиков.**

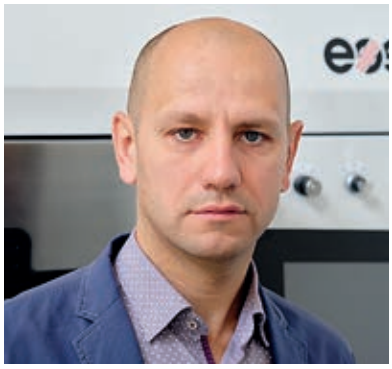
Приемная: (83159) 361-00; факс: (83159) 361-21
Отдел продаж: (83159) 361-18, 361-22, 361-25; факс: (83159) 361-24

ИФ АБ УНИВЕРСАЛ

АБ УНИВЕРСАЛ
инженерная фирма

НАШ ПРИОРИТЕТ — ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ

Компания «Инженерная фирма АБ Универсал» создана в 1991 г. В настоящее время она является одним из ключевых игроков на российском рынке профессиональных аддитивных технологий.
Еще недавно казавшийся футуристическим метод печати на 3D-принтере различных деталей сегодня успешно осваивается отечественными предприятиями. О том, что такое аддитивное производство, каков сейчас уровень развития подобных технологий в стране, и о непосредственной деятельности компании «ИФ АБ Универсал» рассказывает заместитель генерального директора Алексей Борисенко.



Заместитель генерального директора — Алексей Борисенко.
Родился в 1979 г. в г. Екатеринбурге. Окончил Уральский политехнический институт по специальности «автоматизация технологических процессов и производств».

Алексей, расскажите, пожалуйста, о преобладающих аспектах деятельности вашей компании. Что является фундаментом?

Наша компания работает по четырем направлениям: переработка пластмасс, точное литье металлов, механическая обработка металлов и пластмасс, аддитивные технологии. На текущий момент последние два направления являются преобладающими в нашей деятельности.

Аддитивные технологии — группа технологических способов воспроизведения детали из требуемого материала путем его добавления на основу по компьютерной модели. В большинстве случаев используется послойный синтез путем добавления материала на плоскую основу с применением источника энергии или фотохимической реакции для формообразования детали. К настоящему времени технологии позволяют получать металлические и неметаллические детали и функциональные изделия, которые требуют минимальной постобработки или исключают ее.

С какими поставщиками работает ваша компания? Являетесь ли вы чьим-нибудь официальным партнером?

«ИФ АБ Универсал» является официальным партнером и осуществляет поставки оборудования для аддитивного производства нескольких западных компаний различного профиля деятельности. Крупнейший в мире производитель промышленных аддитивных установок немецкая фирма EOS GmbH производит оборудование для получения деталей из сталей, титановых, жаропрочных, алюминиевых сплавов. Технологии, данной компании, позволяют также получать прототипы и детали из полиамидов, полистирола, PEBA, PEEK. Американская компания Stratasys Ltd. производит 3D-принтеры для изготовления прототипов, оснастки и функциональных изделий с повышенным качеством, которое достигается благодаря высокой разрешающей способности и малой толщине слоя наносимого материала —от 16 мкм. Хотелось бы особо отметить нашу совместную работу с фирмой XJet (Израиль). Эта новая технология на рынке, которая позволяет печатать нанопорошками. Получаемые детали обладают высокой точностью. В качестве сырья можно использовать композиции из различных материалов, что позволит получить детали с новыми уникальными свойствами. Мы используем данное оборудование для печати керамических деталей.



Ваша компания только поставляет импортное оборудование или речь идет и о самостоятельном производстве тоже? Расскажите поподробнее.

Помимо поставок указанного высокотехнологичного оборудования «ИФ АБ Универсал» обладает и собственным производством. Мы внедряем опыт и технологии ведущих мировых производителей на отечественных предприятиях, ведем исследовательские работы с новыми отечественными марками материалов для аддитивных установок. На имеющемся у нас парке оборудования выполняются заказы для аэрокосмической, приборостроительной, автомобильной и медицинской промышленности. В настоящее время пять аддитивных машин работают с металлическими порошками, включая лазерный послойный синтез и электронно-лучевое плавление. Несколько установок работают с полимерными материалами, имеется установка вакуумной заливки и станки с ЧПУ.

В настоящее время нами осваивается производство собственного аддитивного оборудования. Готовится к коммерческому запуску экспериментальная модель, в основном созданная из отечественных компонентов, включая программное обеспечение. Уже несколько лет компа-

ния выпускает серию «легких» станков для обработки модельных пластиков, дерева, цветных металлов.

Наверняка работа с заказчиком не ограничивается только лишь поставками продукции?

Мы понимаем, что заказчики ждут от нас не только поставок, но и поддержки функционирования оборудования в течение всего срока его эксплуатации. Без обучения работе на оборудовании невозможна его полноценная эксплуатация. Соответствуя потребностям рынка, мы инструктируем персонал заказчика порядку эксплуатации поставленного оборудования. Большая часть поставляемого оборудования обслуживается собственным штатом сервис-инженеров.

Ваш солидный опыт в сфере аддитивного производства находит отражение в некоммерческой деятельности? Являетесь ли вы членами каких-либо ассоциаций и общественных объединений, связанных с подобным профилем?

Наша компания входит в технический комитет по стандартизации «Аддитивные технологии» ТК 182, созданный Минпромторгом для формирования стандартов в данной области. Помимо этого «ИФ АБ Универсал» входит в Ассоциацию специалистов по 3D-печати в медицине, является членом Ассоциации травматологов-ортопедов России.

С аддитивом достаточно понятно, спасибо. Есть ли иные векторы развития деятельности «АБ Универсал»? Ведь описанная сфера — только часть вашего бизнеса?

Мы много лет осуществляем поставки высокотехнологичного металлорежущего оборудования. Это в первую очередь продукция нашего официального партнера японской станкостроительной корпорации Yamazaki Mazak, специализирующейся на производстве металлорежущего оборудования с ЧПУ. Кроме этого «ИФ АБ Универсал» предлагает российскому потребителю фрезерные станки с ЧПУ собственной разработки серии IMPULS RTM.



Еще одно направление деятельности «ИФ АБ Универсал» — поставки оборудования для точного литья металлов. Здесь основным партнером является немецкая МК Technology GmbH и ряд других предприятий. Дополнительно мы предлагаем оборудование для изготовления восковых моделей, вытопки восковой массы из форм, прокалки форм и выжигания полистирольных моделей, очистки от керамики и обработки поверхности отливок.

Помимо вышеуказанного компания «ИФ АБ Универсал» предлагает оборудование для переработки термопластичных полимерных материалов литьем под давлением. Это термопластавтоматы Milacron, термостаты и охладители Tool-Temp и другое периферийное оборудование, горячеканальные системы Thermoplay.

С какими регионами России вы работаете? Есть ли коммерческое взаимодействие с партнерами на территории СНГ?

Компания «ИФ АБ Универсал» осуществляет взаимодействие с российскими регионами с высокой концентрацией производств. Это Москва, Санкт-Петербург, Поволжье, Урал, Западная, Центральная и Восточная Сибирь.

Расскажите немного о вашем коллективе. Насколько он велик, каков уровень подготовки кадров?

В компании работают 25 человек, все они имеют высшее инженерное образование, большинство владеет иностранными языками. Наши сотрудники регулярно проходят профильное обучение за рубежом. Это курсы, тренинги, рабочие стажировки.

Каковы, на ваш взгляд, тренды развития рынка аддитивных технологий? Можно ли ждать их повсеместного применения?

Аддитивные технологии в своем многообразии являются узкоспециализированными. Каждая из них имеет как свои плюсы, так и минусы. Для решения конкретной производственной задачи должна применяться соответствующая оптимальная технология. В настоящий момент рынок аддитивных технологий в мире развивается динамично. Исторически лидерами в данной области считаются немецкие и американские компании, китайские производители активно пытаются с ними конкурировать. Наблюдая нынешние тенденции развития аддитивных технологий, можно с уверенностью сказать, что во всех передовых отраслях промышленности появятся аддитивные производства.



КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ

С БОГАТЫМ ПРОШЛЫМ В ПЕРСПЕКТИВНОЕ БУДУЩЕЕ

Отечественный рынок услуг по обработке металлов характеризуется в последнее время высокой динамикой развития. Это связано как с ростом промышленности в целом, так и с декларируемым Россией курсом на импортозамещение. Одним из заметных участников этого рынка является компания «Красный Октябрь», генеральный директор которой — Евгений Манаенков — рассказал нашему изданию о ее истории, успехах и планах по развитию.

Евгений, как вы стали заниматься бизнесом в сфере услуг по обработке металла?

Наличие значительного профессионального опыта в металлургической отрасли стало основным фактором для решения об открытии собственного производства по обработке металлов. Для меня были очевидны минусы в работе многих компаний данной сферы в России, но при этом я видел, что у этого рынка в целом большие перспективы. Однажды мне с моим будущим партнером довелось оказаться на заводе «Красный Октябрь» в городе Рыбинске — промышленном центре Ярославской области. Предприятие имело богатую историю, так как существовало с 50-х гг. прошлого века, но на момент нашего там появления, а это было в 2011 г., оно находилось в предбанкротном состоянии, увязнув в долгах. Тем не менее нас производственная площадка заинтересовала, и мы приняли решение приобрести ее и лично заняться управлением.

Страшно не было — без опыта в деле управления производством?

На тот момент страха мы не испытывали, поскольку не знали, чего именно стоит бояться, — просто шли к поставленной цели. Иногда, чем меньше знаешь, тем легче двигаться вперед. Плюс накопленный опыт в данной сфере придавал уверенности в успехе.

А какая у вас была цель?

Во-первых, надо было рассчитаться с долгами, представлявшими собой довольно внушительную сумму. Мы смогли договориться об их реструктуризации и со временем выровняли финансовое положение завода. Во-вторых, требовалось сделать производство прибыльным. И этого нам тоже удалось добиться.



С чем была связана смена локации — из Рыбинска в Ногинск?

Идя в этот бизнес, я ориентировался на европейский уровень производства. Но достичь его с теми старыми станками, что стояли на нашем заводе, было практически невозможно. В общем, требовалось полное обновление станочного парка. Однако для работы на современном высокотехнологичном оборудовании нужен высококвалифицированный персонал. Рыбинск же испытывал дефицит таких специалистов. Еще давало о себе знать и неудобство в логистике. Поэтому мы решили «поменять прописку» и перебрались в Подмосковье. В качестве места для производственной площадки выбрали Дубну — наукоград на севере Московской области. Привлекли партнеров и открыли с ними на территории технопарка предприятие, оснастив его новейшим высокоточным оборудованием токарно-фрезерной группы последнего поколения, произведенным в Германии и Швейцарии. А в 2017 г. нами было запущено еще одно производство в г. Ногинске Московской области, специализирующееся на более локальной услуге — комплексной обработке листового металла.

На чем специализируется производство в Дубне?

Существует огромная пропасть между обычной обработкой металла и высокоточной. Разница, например, заключается в подходах и к подбору персонала, и выбору оборудования, и методах управления. Предприятие в Дубне — наша передовая площадка. На ней осуществляется именно высокоточная обработка токарно-фрезерной группы изделий — от микрообработки мелкомодульных шестеренок с модулем 0,05 до габаритной 5-осевой фрезеровки по пятому квалитету. Основными заказчиками компании «Красный Октябрь» являются предприятия оборонного комплекса РФ, которые предъявляют действительно высокие требования по качеству изготавливаемой для них продукции.



Генеральный директор, совладелец — Евгений Манаенков

Вы выполняете в основном крупные заказы?

Нашими главными клиентами являются компании оборонной промышленности, и в основном они ставят перед нами масштабные задачи. Но специфика рынка такова, что сначала ты делаешь мелкие партии для проверки качества, и лишь затем тебе поручают изготовить большее количество деталей. Так что на первом этапе приходится выполнять много мелкосерийных заказов, не все из которых переходят в крупные. Но и от небольших по объему работ мы не отказываемся.

Кому и какие услуги оказывает завод в Ногинске?

Задачи, решаемые ногинским подразделением, являются более локальными. Поэтому, собственно, и было принято решение разместить его вблизи Москвы. Основными заказчиками продолжают быть предприятия оборонного комплекса РФ, но в то же время на данной площадке оказываются услуги по лазерной резке, гибке, вальцовке и сварке для предприятий других отраслей.

Много ли у завода конкурентов в Московском регионе?

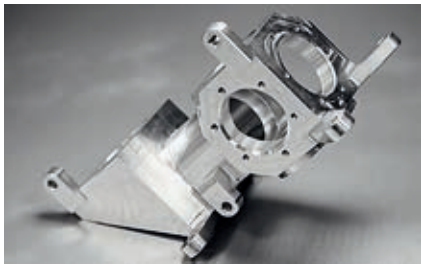
Довольно много — в одном только Ногинском районе их у нас четыре. И это прекрасно. Ведь данная ситуация указывает на то, что продукция нашего и подобных ему предприятий пользуется большим спросом и что у рынка таких услуг серьезные перспективы. Мы этому искренне рады и готовы в столь напряженной конкурентной среде работать и развиваться.

В чем ваши преимущества перед конкурентами?

В условиях жесткой конкуренции успешно работать и развиваться можно только за счет современного высококлассного оборудования, высококвалифицированного персонала, грамотного подхода к технологическим процессам и высококачественной продукции. Компания «Красный Октябрь» приобретает только лучшие станки и много вкладывает в своих сотрудников, обеспечивая им возможность ежегодно повышать свою квалификацию на территории заводов-изготовителей. И благодаря высокому профессиональному уровню наших специалистов имеющийся на предприятии станочный парк задействован на все 100% его возможностей, что позволяет выпускать изделия высочайшего качества. Ведь дорогое оборудование есть и на производственных площадках конкурентов, но нередко его потенциал используется лишь наполовину как раз из-за слабой подготовки его операторов.

Как на вашем предприятии осуществляется контроль качества?

В структуру нашего производства входит отдел технического контроля качества, и без его внимания не остается ни одна единица продукции. Но он не занимается обследованием готовых изделий, пропуская или забраковывая их, а осуществляет пооперационную проверку. Например, некая деталь должна пройти маршрут, включающий в себя резку, гибку и сварку. И вот каждая из этих стадий находится под строгим наблюдением ОТК. Если в конце одного из этапов замечаются какие-то неточности в обработке, то заготовка тут же возвращается на начало данной операции для доработки. Такая проверочная технология является одной из составляющих производственного процесса, позволяющего выпускать действительно качественную продукцию точно в срок. Плюс правильный мерительный инструмент. Для замера токарно-фрезерной группы изделий мы используем специальное высокоточное оборудование — измерительную машину Wenzel LH 65. Машина проходит регулярную поверку, выполняющуюся производителем, что дает нам возможность составлять полноценную карту замера.



Какая у вас ценовая политика?

Конкурировать по цене не всегда правильно, ведь существует огромная пропасть между обычной обработкой и высокоточной, и «Красный Октябрь» не стремится к тому, чтобы всеми возможными способами сделать стоимость своих изделий максимально низкой на рынке. И у нас есть конкуренты, которые предоставляют услуги за меньшие деньги, чем наша компания. Но мы вкладываем много средств в оборудование и кадры, поэтому берем не ценой, а качеством, соблюдением установленных сроков и способностью выполнить работу под ключ. У компании сильный проектный отдел, а на складе всегда имеется большой запас металла, так что заказчик может прийти к нам только с идеей и уйти уже с готовой продукцией.

Оказываете ли вы какие-то услуги, кроме производственных?

Мы занимаемся организацией доставки заказанной продукции. Каждое из двух предприятий компании «Красный Октябрь» имеет собственный автопарк, с помощью которого осуществляется транспортировка груза от производственной площадки до склада заказчика. Нашим клиентам эта услуга оказывается по льготной относительно рынка цене или бесплатно.

Какими из реализованных компанией проектов вы больше всего гордитесь?

На нашем счету немало осуществленных проектов, за которые можно испытывать гордость. Я лишь хочу отметить, что недавно мы закончили двухлетнюю работу над созданием машины по финишной шлифовке кромок металлических деталей. Те устройства, которые применялись для таких операций на производстве в Дубне, не удовлетворяли нашим требованиям, и поэтому



руководством «Красного Октября» было принято решение создать собственный прибор. При его разработке в качестве основы использовалась технология, реализованная в бормашинах медицинского назначения. Специалисты компании доработали эту конструкцию, и в результате получился аппарат с очень низкими показателями по вибрации и шуму. На данный момент существуют образцы, которые сначала тестировались у нас на предприятиях, а сейчас проходят испытания на площадках наших заказчиков. Поступающая от них обратная связь — исключительно положительная. И если до конца года никаких проблем и недочетов не выявится, то это изделие будет запущено в серийное производство и поступит в продажу под маркой Unit 2.0.

Как повлиял на деятельность вашей компании кризис 2014 г.?

Сложившиеся в 2014 г. условия весьма положительно сказались на деятельности компании «Красный Октябрь». У нас увеличилось количество заказов, вырос оборот, расширился штат сотрудников и станочный парк. И все это стало одной из причин принятия решения по открытию второй производственной площадки.

Расскажите о планах компании.

«Красный Октябрь» постоянно и активно работает над развитием своих предприятий. Если же говорить о направлении, связанном с обработкой плоскостного металла, то данное направление имеет ярко выраженную локальную зависимость, но при этом весьма высокие перспективы, и его развитие мы видим в открытии наших производственных площадок в крупных промышленных городах России.

КДП

СТО ТЫСЯЧ КОМБИНАЦИЙ ГАЗОВЫХ ПРУЖИН

Компания «КДП» — эксперт в области защиты оборудования и промышленного демпфирования, российский производитель газовых пружин. КДП работает без посредников, являясь эксклюзивным дистрибьютором таких известных фирм, как P. E. I., ASM, Weforma, AZ Pneumatica, RollVen, FUJI LATEX и многих других лидеров в сфере разработки и производства промышленных систем. Недавно было начато и собственное производство. Обо всем этом нам рассказывает генеральный директор компании «КДП» Николай Смирнов.

Николай, расскажите, пожалуйста, об основных направлениях деятельности компании.

У компании два направления: поставка компонентов и производство газовых пружин под собственным брендом КДП. Поставку импортного оборудования и комплектующих мы начали еще в 2007 г. За это время нам удалось наладить прочные партнерские отношения с ведущими иностранными фирмами-производителями, став для многих из них официальным дистрибьютором на территории России. Мы осуществляем поставку комплектующих только проверенных, зарекомендовавших себя на мировом рынке брендов, что обеспечивает нашим клиентам гарантию качества и надежности.

На каких направлениях вы сосредотачиваете свое внимание?

Прежде всего это промышленное демпфирование, защита оборудования, датчики положения и приводные системы.

Тематика промышленного демпфирования — это все, что связано с защитой оборудования от внешних вибраций либо с защитой внешней среды от вибраций, которые производит оборудование, — различные демпферы, газовые пружины, виброопоры, амортизаторы. От качества демпфирующих механизмов напрямую зависит срок службы промышленного оборудования, конструкций и механизмов. Один из знаковых проектов, в котором были использованы наши демпферы, — реконструкция Тучкова моста в Санкт-Петербурге. Мы представляем в России продукцию немецкой компании Weforma и других производителей.

Еще одно направление — защитное оборудование, которое устанавливается на новые станки в процессе производства, а также используется при ремонте и модернизации. В нашем каталоге есть все виды защит (телескопические, гофрированные, термосварные, рулонные, гибкие алюминиевые) от известного во всем мире производителя — итальянской компании P. E. I., дистрибьютором продукции которой мы являемся.

Датчики положения используются в автоматизированных промышленных системах для измерения различных параметров — линейного положения, угла наклона, положения вращающегося объекта и т. д., а также в системах безопасности подъемных кранов, люлек, систем позиционирования и при краш-тестах автомобилей. Компания «КДП» предлагает промышленные датчики от немецкого бренда ASM.

Что касается группы приводных систем, то здесь наша специализация — ролики и мотор-барабаны для приводов кассовых боксов супермаркетов от немецкой компании Interroll и итальянской Rollven. Такие комплектующие используются в кассовых боксах сетей IKEA, «Пятерочка», «Карусель», «О'Кей», «Магнит» и других.

Главное преимущество собственного производства — это сроки. После получения заказа от клиента сборка происходит очень быстро — в течение одного-двух дней.

Какую продукцию вы изготавливаете на собственном производстве?

В 2017 г. мы закупили в Германии оборудование и сейчас сами занимаемся сборкой газовых пружин из европейских комплектующих. Ассортимент включает в себя пружины сжатия и растяжения, пружины из нержавеющей стали. Главное преимущество собственного производства — это сроки. После получения заказа от клиента сборка происходит очень быстро — в течение одного-двух дней. У нас в складской программе огромный ассортимент наборов для производства пружин от европейских производителей, поэтому мы можем быстро скомпоновать практически любую пружину, и заказчику не нужно ждать поставки из-за рубежа, ведь она может занимать до полутора месяцев. Только из тех компонентов, которые у нас есть постоянно на складе, можно собрать свыше 100 тыс. конструкционных комбинаций пружин. Это без учета усилия пружины, которое может варьироваться от 50 до 2500 ньютонов. Каждая изготовленная пружина проходит контроль качества, тестируется на соответствие характеристикам. Все пружины сертифицированы и имеют гарантию один год.



Генеральный директор — Николай Смирнов

Какова стратегия развития компании?

Офис компании, склад и производство находятся в Санкт-Петербурге, а в регионах мы работаем через агентов. Мы планируем расширять агентскую сеть. С итальянской компанией P. E. I. также обсуждаем создание сети региональных инженерных представительств по защите оборудования. В будущем, возможно, мы также будем создавать филиальную сеть по производству газовых пружин в России.

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ
МЕХАНОБР ТЕХНИКА

100-летний опыт разработки технологий и оборудования для переработки всех видов полезных ископаемых, твердых промышленных отходов, любых других материалов

ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ДРОБИЛЬНО-ИЗМЕЛЬЧИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Дробилка щековая
ДЩ 60х100М



Дробилка молотковая
МД 5х2/5х2С



Истиратель вибрационный чашевый ИВЧ-3

КЛАССИФИЦИРУЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Анализатор ситовой вибрационный АСВ-200/300



Грохот вибрационный наклонный ГИЛ-051



Анализатор ситовой ударный АС-200У (Ротап)

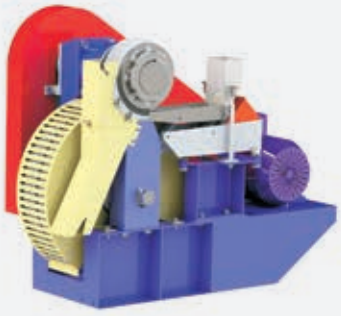
ОБОГАТИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Флотационная машина
ФМЛ-3



Электростатический сепаратор
ЭЛКОР-1



Электромагнитный валковый сепаратор ЭВС-15/5

Более подробно ознакомиться с полным ассортиментом лабораторного и промышленного оборудования Вы можете на нашем сайте

www.mtspb.com

Санкт-Петербург, В.О., 22 линия, д. 3; +7(812) 331 02 42, 331 02 43; sales@mtspb.com

ЛАЗЕРНЫЙ ЦЕНТР

ЛАЗЕРНАЯ МАРКИРОВКА ШТРИХКОДА — ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сегодня царит эра информации. Информации такое количество, что буквально за секунду можно найти ответ на любой вопрос. Но вот задумывались ли мы о том, насколько много мы знаем о самих себе? Например, сколько дома зубочисток, чайных ложек или какова длина всех ниток и веревок. Конечно, никто это не считает. Но если в рамках домохозяйства некая невнимательность к мелочам вполне простительна, то на производстве это недопустимо. Невозможно себе представить, что не хватит колеса для автомобиля или штурвала для самолета.

Для того, чтобы обеспечить бесперебойное производство, необходимо либо создавать значительные запасы каждого изделия, либо все хорошо считать и четко организовывать. В современном мире передовые производства идут по второму пути. И конечно, в основе такого подхода автоматизированный учет материальных ценностей. А для автоматизированного учета сегодня наиболее современной технологией является лазерное штрихкодирование.



Лазерная маркировка позволяет обеспечить 100%-ную считываемость кода, износостойкость метки и простой и понятный механизм внедрения. При этом использование передовых лазерных технологий позволяет решить множество вопросов.

Наглядным примером будет маркировка медицинского инструмента. Медицинский многоразовый инструмент постоянно моют и стерилизуют. Метки, нанесенные краской, или наклейки не выдержат такого воздействия и придут в негодность. А фрезерные или ударно-точечные станки производят гравировку путем деформации, но такое повреждение часто недопустимо для медицинского инструмента.

ООО «Лазерный центр» разработало и внедрило специальную технологию лазерной маркировки, при которой воздействие на материал незначительное, а штрихкод остается читаемым после множества циклов стерилизации. В современных клиниках теперь существует четкое понимание количества и состояния медицинского инструмента. И неподобающий инструмент никогда не попадет в руки врача по ошибке.

Многие обращают внимание на тот факт, что каплеструйное оборудование и принтеры по печати этикеток стоят дешевле, чем системы лазерной маркировки. Но давайте все внимательно посчитаем.

Опыт нашего клиента. Система лазерной маркировки встроена в линию и маркирует около 60 тыс. упаковок в день. Станок работает с 2012 г. практически не выключаясь. На данный момент отмаркировано более 1 млрд упаковок. Цены на лазерные маркеры могут быть различны, но надо понимать, что ресурс волоконного лазера — 100 тыс. часов (более 30 лет), а быстроизнашивающихся и расходных компонентов нет. Получаем стоимость одной маркировки значительно ниже 1 коп., что гораздо дешевле альтернативных способов нанесения.

Лазерная маркировка наносится непосредственно на изделие (штрихкодирование DPM–Direct Part Marking). Такой штрихкод не отклеится и не потеряется.



Часто бывает, что на изделии нет места для полноценной легко читающейся маркировки. Либо само изделие очень миниатюрное.

Специально для таких задач мы доработали наши системы, и теперь они позволяют наносить и считывать двухмерные штрихкоды меньше 1 мм. А при маркировке маленьких цилиндрических изделий мы наносим и считываем маркировку с изделий диаметром от 0,5 мм.

Для многих производств настоящая головная боль, когда отклеивается или теряется этикетка, ведь при этом утрачивается вся информация об изделии. Виной тому служит пыльная или загрязненная поверхность или материал, к которому очень плохо пристает краска или этикетка.

Лазерная маркировка наносится непосредственно на изделие (штрихкодирование DPM–Direct Part Marking). Такой штрихкод не отклеится и не потеряется. Для нанесения меток используются системы серии «ТурбоМаркер» или «МиниМаркер 2».

В результате внедрения штрихкодирования и учета появляются:

✓ электронный паспорт изделия, в котором записана вся история производства;

✓ система контроля и учета производственных процессов.

Электронный паспорт содержит информацию о каждом этапе. Поэтому в случае получения информации о браке несложно определить проблемный участок и отладить процесс. Устраняя такие проблемные участки, современные производственные компании значительно снижают затраты на послепродажном обслуживании.

А система контроля и учета позволяет в реальном времени определить количество сырья, инструмента и прочих ресурсов, препятствуя их хищению, повреждению и нецелевому использованию.

Владея информацией о наличии ресурсов и движении изделий по техническим процессам, можно более точно строить планы развития, оптимизации производства и в итоге значительно экономить средства на этапе производства.

ЛАПИК

ПРОПУСК В НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Российская компания «Лапик» — один из бесспорных лидеров рынка измерительного оборудования, производящий шестиосевые координатно-измерительные машины (признано в США, Германии, подтверждено ВНИИМС). Основатель и главный конструктор компании Александр Лаптев ответил на вопросы.



Учредитель, главный конструктор — Александр Лаптев

Александр, расскажите об истории создания вашей компании.

В 1978 г. в НПО «Алмаз» удалось собрать группу из физиков, математиков, электронщиков и конструкторов для разработки техники, обеспечивающей высокую точность измерений деталей космической связи. Мы отошли от известных на тот момент наработок в данной сфере и создали машину без прямолинейных направляющих. Ее опытный образец был запущен в 1988 г. в нашей лаборатории, а затем на Саратовском авиационном заводе. После распада СССР я продолжал развивать это направление и в 1992 г. создал компанию «Лапик» («Лаптев и К°»), которая стала первым предприятием, производящим шестиосевые координатно-измерительные машины (КИМ). За рубежом шестиосевые машины появились позже — сперва в США и Германии. Но они не использовались как КИМ, так как имели недостаточную точность.

В чем ваша разработка превосходит существующие измерительные комплексы?

Оборудование компании «Лапик» обладает такими преимуществами, как шестимерное сканирование, благодаря которому КИМ может измерять недоступные для других систем «закрытые» поверхности. Кроме того, наши машины отличаются высокой точностью за счет щуповой головки собственной разработки, удобством в эксплуатации, отсутствием необходимости в поворотном столе.

Где и для чего применяются КИМ «Лапик»?

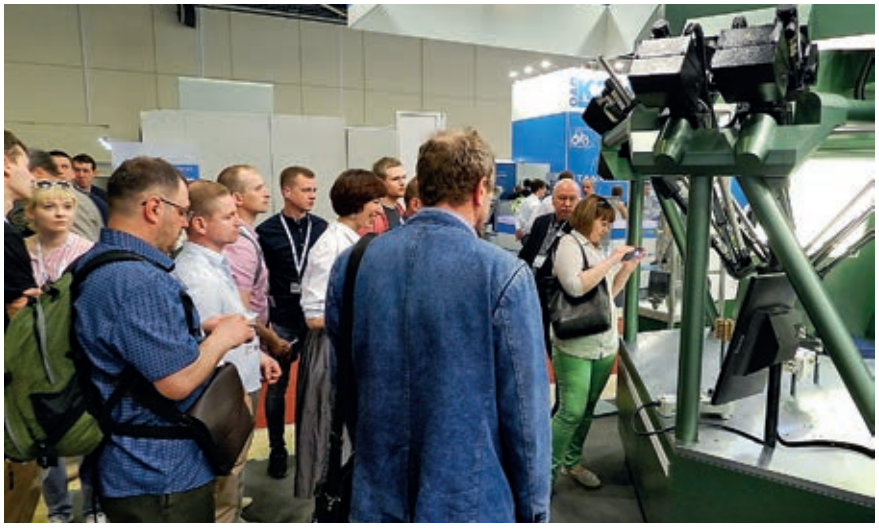
Главное — выпущенные нами машины участвуют в создании новых современных технологий. В конечном итоге наши КИМ способствуют производству высококачественной продукции, дающей возможность ее изготовителю добиться успеха в конкурентной борьбе.

Где работают ваши координатно-измерительные машины?

Шестиосевые КИМ компании «Лапик» используются предприятиями и научными организациями более чем из 30 городов России. Они, например, приобретены такими госкорпорациями, как «Росатом», «Роскосмос», «Ростех», «Алмаз-Антей», «МИТ», «Технодинамика».

Поставляется ли оборудование «Лапик» за рубеж?

У нас были заказчики из Китая (Пекинский университет и Институт криогенной техники), Белоруссии («БЕЛАЗ»). Но поскольку в оборудовании компании «Лапик» применяются технологии двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружения, мы не поставляем КИМ в Европу и Америку.



Дорого ли стоит оборудование вашего предприятия?

Высококачественное измерительное оборудование не бывает дешевым. Но затраты на его приобретение всегда окупаются. Использование КИМ «Лапик» позволяет существенно сократить издержки, увеличить обороты и прибыль предприятия благодаря тому, что машина способна непрерывно повышать уровень применяемых технологий.

В чем заключаются преимущества ООО «Лапик» перед зарубежными конкурентами?

Мы выигрываем у них за счет новых качеств нашей техники. Она способна делать и то, что могут иностранные аналоги, и то, что западные КИМ выполнить не в состоянии (работа щупами-иглами, 6G-сканирование и др., полностью защищено от внешнего вмешательства).

Во-вторых, возглавляемая мной компания осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание, выполняет работы по модернизации поставленного оборудования, проводит обучение персонала заказчика. Близость к клиенту позволяет быстро решать новые задачи.

Какими вы видите перспективы развития вашего предприятия?

Мы постоянно совершенствуем координатно-измерительные машины «Лапик», рассчитывая на то, что и в перспективе наше оборудование поможет отечественным предприятиям повышать технологический уровень производства, чтобы до минимума снизить их зависимость от иностранных компаний и тем самым поднять уровень экономической безопасности России.

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПОДШИПНИК

КУРС — НА КАЧЕСТВО И ИННОВАЦИИ

Компания «Ленинградский Подшипник» уже восемь лет успешно ведет свой бизнес, поставляя в Россию высококачественные изделия известных производителей, таких как SKF, FAG и NSK. Но это не единственное направление деятельности фирмы — с 2013 г. она выпускает и продвигает продукцию под собственной торговой маркой LP. А в скором времени предприятие предложит свою инновационную разработку — подшипники с антифрикционным заполнителем (АФЗ), способные завоевать как российский, так и зарубежный рынок. Об особенностях новинок и другой продукции компании нам рассказал ее генеральный директор Даниил Белов.



Генеральный директор — Даниил Белов.

Родился в 1981 г. в Ленинграде. С 1998 по 2003 г. учился на факультете менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. В 2006 г. окончил Санкт-Петербургскую академию управления и экономики по направлению «Государственное и муниципальное управление». Работал в организациях, занимавшихся поставками подшипниковой продукции. С 2011 г. возглавляет ООО «Ленинградский Подшипник».

Даниил, какие виды подшипниковой продукции может предложить ваша компания?

Если говорить об импорте, то мы поставляем главным образом общепромышленные подшипники любых типов — всего около 10 тыс. наименований. В ряду предложений компании есть и подшипниковая продукция для автомобилей — порядка 400 позиций, представленных в нашем розничном магазине. Основная же деятельность фирмы «Ленинградский Подшипник» заключается в реализации товаров собственного изготовления — изделия бренда LP составляют 80–85% заказов.

Кто ваши заказчики?

В основном это крупные частные компании, например, ПАО «Тулачермет», ОАО «Южноморская база рыбфлота», АО «Комбинат «КМАруда», ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения», АО «Термотронзавод». Но немало среди наших клиентов и государственных предприятий, одно из которых — всемирно известное АО «Концерн «Калашников».

Что в себя включает продуктовая линейка бренда LP?

Под маркой LP мы выпускаем широкий ассортимент высококачественных подшипников для любых отраслей промышленности, кроме автомобилестроения. В производственную линейку нашей компании входят также опорно-поворотные устройства. Это крупногабаритные ролико- и шарикоподшипники, которые применяются в различной технике и агрегатах, когда требуется обеспечить передачу нагрузки от поворотной части на опорную, например, в автокранах. Кроме того, в ряду изделий «Ленинградского Подшипника» — металлические ролики и шарики, которые могут использоваться в качестве мелющих тел, конвейерных элементов, опор на столах для подачи и перемещения разного рода материалов.

Подшипники вашей компании изготавливаются по ГОСТу?

Мы производим продукцию как по ГОСТу, так и по ТУ. С недавних пор наша компания выпускает по техническим условиям эксклюзивные подшипники с антифрикционным заполнителем. Он представляет собой пасту на основе графита, которой заполняется межколечное пространство. После запекания она затвердевает в полости между внутренним и наружным кольцами и начинает играть одновременно две роли — защитной шайбы, не пропускающей пыль, стружку и другие абразивные материалы, и смазки при воздействии высоких температур.

Как шла работа по созданию подшипника с АФЗ?

Сначала в тесном сотрудничестве с одним петербургским НИИ мы создавали смазку — подбирали компоненты, выявляли оптимальные температурные режимы для подшипников разных диаметров, решали задачи предотвращения адгезии запекшегося заполнителя с телами качения. А поскольку АФЗ, находящийся в горячем состоянии, надо чем-то прессовать, разрабатывали также оснастку для пресса. Затем наши новые изделия с успехом прошли семимесячные испытания на предприятии «Тулачермет», так что в скором времени мы начнем их предлагать всем желающим. Все вместе это заняло около трех лет.

Какими вы видите перспективы подшипников марки LP с АФЗ?

Ролико- и шарикоподшипники с антифрикционным смазочным материалом от компании «Ленинградский Подшипник» идеально подходят для эксплуатации в условиях с периодическим воздействием высокой (до 300 °С) температуры и работают от пяти до восьми раз дольше, чем обычные. И я думаю, что они будут пользоваться большим спросом, например, у литейных предприятий, кирпичных заводов, фабрик по изготовлению керамических изделий, тем более, что в России такие подшипники мало кто делает, а зарубежные аналоги, не превосходя наши по качеству, значительно выше по цене, поскольку там используется другая, более дорогостоящая технология.

Что позволяет вашей компании успешно конкурировать на рынке поставок и производства подшипников?

Во-первых, мы всегда предлагаем только высококачественную продукцию. Во-вторых, стараемся держать цены на минимальном уровне. В-третьих, отправляем новым клиентам бесплатную пробную партию подшипников собственного производства. В-четвертых, доставляем заказ по всей России. И, наконец, всегда идем навстречу пожеланиям наших клиентов, например, в вопросах размера предоплаты и отсрочки платежа. В общем, делаем все возможное, чтобы заказчикам было удобно с нами работать.


ФОТОНИКА • PHOTONICS
МИНПРОМТОРГ РОССИИ
ТПП РФ
Главное событие отрасли
в России и странах СНГ
ФОТОНИКА
МИР
ЛАЗЕРОВ
И ОПТИКИ
31 марта – 3 апреля 2020
При поддержке Министерства
промышленности и торговли РФ
Под патронатом ТПП РФ
15-я юбилейная международная
специализированная выставка
лазерной, оптической
и оптоэлектронной техники
Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
www.photonics-expo.ru
Реклама 12+
ЛАЗЕРНАЯ АССОЦИАЦИЯ
ЭКСПОЦЕНТР

МАЙРУС ТЕХ

РЕШЕНИЕ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАДАЧ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ

ООО «МАЙРУС ТЕХ» занимается разработкой, изготовлением и сопровождением деталей и узлов высокой точности из алюминиевых, нержавеющих, титановых, высоколегированных сталей и сплавов. Молодая амбициозная компания выгодно выделяется на фоне других предприятий готовностью брать в работу заказы на изготовление нестандартных, сложных устройств. Не раз профессиональная команда выполняла то, от чего другие исполнители отказывались, и прочно зарекомендовала себя среди предприятий авиационной, судостроительной, ракетной, атомной и нефтегазовой отрасли. Успехами компании делится ее генеральный директор Александр Глущенко.



Генеральный директор — Александр Глущенко.

Родился в 1975 г. в г. Сосновый Бор Ленинградской области. Начинал карьеру на Ленинградской атомной электростанции слесарем. Получив высшее техническое образование, работал инженером. С 2002 г. занимается бизнесом. В 2015 г. основал и возглавил компанию «МАЙРУС ТЕХ». Женат, воспитывает двух дочерей. Хобби: охота, рыбалка.

Александр, с чего началась история «МАЙРУС ТЕХ»?

Компания была образована в 2015 г. На первых порах специализировались на фрезерной обработке деталей. В 2016 г. в связи с программой импортозамещения объемы заказов увеличивались, мощностей не хватало, потребовалось развитие станочного парка. Станки приобретали в лизинг. С этого же года началось плодотворное сотрудничество с конструкторским бюро, специализирующимся на разработке электромагнитных систем.



В 2016 г. с АО «Концерн «Росэнергоатом» был заключен договор на поставку насоса системы аварийного расхолаживания реактора на жидком натрии для Белоярской АЭС. Особенностью насоса является его возможность работы с пассивным охлаждением при прокачке теплоносителя температурой до 450 °С с производительностью 125 м³/ч! Разрабатывало изделие конструкторское бюро. Наша компания непосредственно занималась изготовлением деталей, их сборкой и сопровождением, сваркой изделия. Гидравлические испытания также проходили на территории предприятия. Рабочие характеристики насоса тестировали при непосредственном участии специалистов «МАЙРУС ТЕХ» и КБ на базе АО «НИИЭФА им. Д. В. Ефремова». На территории института задействовали стенд, к нему подключили насос и проверили его характеристики, в том числе производительность, давление, которые должны были быть обеспечены по техническому заданию и выполнены с запасом по факту. Кстати, такие насосы в России и мире ранее не изготавливали. Этих уникальных изделий должно быть два, производство второго насоса запланировано на 2020 г.

Также был реализован проект по изготовлению регулируемой магнитной муфты мощностью 110 кВт. Это устройство позволяет без редуктора передавать крутящий момент на исполнительный механизм, например, насос, вентилятор и т. д. Уникальность этой системы заключается в возможности регулировки момента срыва и бесконтактной передачи крутящего момента через немагнитный (воздушный) зазор без потребления энергии. Проведенная работа в некоторой степени была научно-исследовательской. Мы ее успешно реализовали. «Боевой» образец установлен и введен в эксплуатацию на действующей насосной установке одной из ТЭЦ Санкт-Петербурга.



Какими еще крупными проектами вы можете гордиться?

В рамках НИОКР был изготовлен управляемый клапан для герметизации нефтяных скважин. В основе технологии лежит принцип беспроводной передачи акустического сигнала на силовой привод клапана с поверхности земли через скважинный флюид. Независимое силовое устройство закрывает или открывает клапан-отсекатель (пакер), герметизируя пространство над и под ним.

Испытания изделия прошли в 2018 г. Была подтверждена его работоспособность, внесены технологические изменения в конструкцию. На данный момент готовятся испытания доработанного образца. В перспективе изобретение может стать настоящим технологическим прорывом для всей нефтяной отрасли, ведь аналогов ему в мире пока нет. Огромный интерес к разработке проявили ведущие нефтедобывающие компании России: ПАО НК «Роснефть», ПАО «Газпромнефть». Использование такого уникального оборудования даст возможность практически

исключить применение дорогостоящих растворов, сократить время ремонта скважин, снизить упущенную выгоду при простое скважин.

Насколько мне известно, ваше предприятие имеет лицензии, открывающие доступ к закрытым объектам.

Компания получила лицензии Министерства промышленности и торговли РФ на разработку, производство, испытания и ремонт авиационной техники и Федеральной службы безопасности РФ на проведение работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Накоплен опыт предъявления продукции военным представителям МО РФ. Несомненно, это открывает перед нами новые возможности.

В перспективе мы планируем расширять сотрудничество с заказчиками в отраслях атомной, нефтяной промышленности, ВПК. Всегда есть заинтересованность в новых партнерах, масштабных проектах.

Каковы технические возможности компании?

Парк металлообрабатывающего оборудования, расположенного на собственных площадях предприятия, состоит из современных фрезерных и токарных станков с ЧПУ производства BuffaloMachinery (Тайвань) и HAAS (США), а также станков электроэрозионной резки металла с ЧПУ производства NovickGroup (Тайвань). Сварочный участок обеспечивает изготовление изделий из алюминиевых, нержавеющих, жаропрочных сталей и сплавов.

Естественно, прежде чем подписывать договор, мы оцениваем технологические возможности нашего предприятия и только потом принимаем решение, сможем выполнить заказ или нет. Невозможно предусмотреть и иметь в наличии все



виды оборудования, которые могут потребоваться для реализации поставленных перед нами задач. Поэтому мы наработали базу ответственных соисполнителей, которые помогают нам в изготовлении определенных деталей. Налажена эффективная кооперация с предприятиями, осуществляющими литье титановых, магниевых и жаропрочных сплавов, наносящих гальванические износостойкие нестандартные покрытия, шлифовку в труднодоступных местах.

Что отличает «МАЙРУС ТЕХ» от конкурентов?

Готовность брать в работу заказы на изготовление нестандартных, сложных изделий. Мы выпускаем детали, собираем изделие, проводим его испытание в соответствии с требованиями документации и передаем заказчику уже готовое изделие, которое может включать 100–150 деталей и может быть выполнено в единичном экземпляре.

Например, одна из наших последних работ. Заказчик долго не мог найти исполнителя на изготовление небольшой партии двух видов достаточно сложных гидравлических устройств. Мы разработали 3D-модель компоновки всех деталей и выполнили эту работу. Устройства успешно прошли гидравлические испытания и были приняты заказчиком.

Что позволяет справляться с нестандартными задачами?

В первую очередь это высокопрофессиональный коллектив, который не боится браться за сложные проекты. Специалисты предприятия обладают достаточным опытом, позволяющим развивать производство и осваивать нестандартную продукцию, осуществлять экспериментальный и серийный выпуски в сжатые сроки. На сегодняшний день в штате компании 20 человек: АУП, технический отдел, ОТК, наладчики и операторы станков ЧПУ, сварщики, слесари.

ОТК предприятия аттестован на приемку продукции авиационной, атомной отрасли, в том числе на проведение неразрушающих методов контроля. Обеспечивает проверку качества выпускаемой продукции в соответствии с требованиями конструкторской документации. Система менеджмента качества предприятия сертифицирована по требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2015 (ISO 9001:2015).





ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ

ИНСТРУМЕНТ ПО ГОСТУ: НЕИЗМЕННОЕ КАЧЕСТВО ИЗ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Компания «Промышленный инструмент» представляет интересы завода «Станкоинструмент и оснастка» («СиО»), одного из крупнейших заводов Республики Беларусь. Завод производит продукцию для внутреннего белорусского рынка. Однако все больше она пользуется спросом и в Российской Федерации. Постоянные заказчики — предприятия ракетно-космической, аэрокосмической, приборостроительной, нефтегазовой сфер, химического машиностроения, бронетанковой промышленности, автопрома. Кроме того, заказы выполняются для предприятий стекольной и пищевой промышленности, для телерадиовещательной компании ВГТРК, учреждений Министерства образования, здравоохранения. О том, почему столь востребована продукция белорусских производителей и как компания наращивает поставки во все субъекты Российской Федерации и страны СНГ, в интервью рассказал генеральный директор Михаил Самец.

Михаил, ваша компания не так давно на рынке, однако продукция, которую вы поставляете, известна и востребована. В чем причина успеха?

Завод-изготовитель промышленного инструмента и оснастки был основан в 2007 г. Его главной задачей стало производство высококачественных изделий для предприятий металлообработки исключительно по ГОСТу. Так как ставка была сделана именно на качество, продукция пользуется неизменным спросом и выгодно отличается от некачественных китайских аналогов.

Естественно, что, насытив внутренний рынок, завод заинтересован в расширении сбыта продукции в России и странах СНГ. Поэтому в нескольких городах РФ были открыты представительства с собственными складами для работы с региональными заказчиками. В настоящий момент наши менеджеры ежедневно обслуживают сотни клиентов по всей территории Российской Федерации и стран СНГ.

Какой ассортимент реализуете?

Мы предлагаем заказчикам сверла, мечики, плашки, токарные резцы, развертки, зенковки, фрезы, борфрезы, отрезные фрезы и другой инструмент. Также являемся связующим звеном между белорусскими заводами и российскими потребителями. В нашем каталоге есть все необходимое для металлообработки: токарные, сверлильные, резьбонарезные патроны, втулки, диски, шестерни, суппорты, муфты, резцедержатели, электромеханические головки; слесарный инструмент: молотки, гаечные ключи, отвертки, торцевые головки, монтажные лопатки, зубила, ломы, бородки, щетки по металлу, отбойные молотки. Помимо этого, предлагаем тиски, пилы и ножовочные полотна, буквенные клейма, абразивы, кабель, контакты и катушки; мерительный инструмент: штангенциркули, линейки, калибры, микрометры, нутрометры. Полный перечень представлен на сайте.

С нами выгодно сотрудничать, так как мы берем на себя не только производство того или иного изделия, но и осуществляем сборку, комплектацию, упаковку и бесплатную доставку заказа.

А также производим специальный инструмент по предоставленным чертежам.

Петушковые резцы, координатно-расточные резцы, «глухие» мечики и иной дефицитный на рынке товар компания «СиО» выпускает уже практически серийно.





То есть речь идет о производстве продукции под заказ?

Именно так. На заводе-изготовителе установлено новейшее оборудование, и мы способны производить продукцию по чертежам заказчика. Зачастую для нужд клиента требуются такие изделия, которых, скажем, в России вообще никто не производит и не предлагает. Наша компания берется за изготовление согласно всем требованиям заказчика с соблюдением критериев высшего качества. Доля подобных заказов стабильно растет и сейчас составляет уже около 50% наших товаров. Например, петушковые резцы, координатно-расточные резцы, «глухие» мечики и иной дефицитный на рынке товар компания «СиО» выпускает уже практически серийно.

Понятно, что производство является основой вашей структуры. Расскажите о нем и о партнерах подробнее.

У «Промышленного инструмента» основная производственная база находится в г. Могилев. Завод оснащен новейшим оборудованием, станками с ЧПУ. Там работают только высококвалифицированные инженеры и рабочие. В числе наших деловых партнеров такие крупные производители, как ОАО «Гомсельмаш», ОАО «БелТАПАЗ», ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей», ЗАО «Минский инструментальный завод», ОАО «Оршанский инструментальный завод» и ряд других, всего более 50 предприятий. В том случае, если это необходимо для нужд заказчика, наша компания приобретает товары партнерских предприятий и реализует их без своей коммерческой наценки, по ценам производителя.



Генеральный директор — Михаил Самец.

Родился в 1982 г. в Минске. Окончил Белорусский государственный технологический институт по специальности «инженер-технолог». Трудовую карьеру начал во время обучения в вузе, работал на предприятии «Минскдрев». С 2007 г. стал официальным представителем завода «СиО». В период с 2007 по 2017 гг. открыты филиалы в Смоленске, Санкт-Петербурге и Москве.

Вы утверждаете, что конек предприятия — это высокое качество продукции…

Действительно, продукцию отличают надежность и долговечность, так как заводы-изготовители Республики Беларусь используют высококачественные стали и новейшее оборудование, а также обрабатывают продукцию специальными химическими составами, что замедляет процесс ржавления, многократно увеличивая срок ее службы. Все наши изделия проходят обязательную сертификацию в Республике Беларусь, в соответствии с отраслевыми стандартами, ГОСТами. Таким образом, дополнительно сертифицировать в Российской Федерации нашу продукцию не требуется.

При поступлении товаров с производства на склад их тщательно проверяет отдел технического контроля (ОТК) как на качество, так и на комплектацию. Такой контроль исключает попадание некачественного продукта к потребителю.



Насколько удобно с вами работать как с поставщиками промышленной продукции?

С нами выгодно сотрудничать, так как мы берем на себя не только производство того или иного изделия, но и осуществляем сборку, комплектацию, упаковку и бесплатную доставку заказа. При этом принцип один для всех: идем навстречу любому клиенту вне зависимости от сложности его требований и объема поставки. Некоторую продукцию даже можно протестировать, если речь идет об изготовлении специнструмента. Согласно предоставленным клиентом техническим требованиям или чертежам, наше предприятие-партнер производит опытную серию изделия от 5 штук и бесплатно доставляет эти образцы.

Наверное, высокие стандарты продукции влияют на ее стоимость?

У нас гибкий подход: применяем систему прогрессирующих скидок, предоставляем продукцию с рассрочкой платежа, бесплатно презентуем новинки. В некоторых случаях реализуем продукцию по себестоимости с целью привлечения внимания к ее качеству.

Беларусь и Россию разделяют тысячи километров. Как удается своевременно поставлять заказы?

Конечно, всех интересует то, насколько быстро будет доставлен заказ. Задача нашей компании и заключается в том, что мы берем на себя весь международный документооборот и доставляем заказ на склад в Москве от 24 до 72 часов вне зависимости от веса и объема. В дальние регионы продукция доставляется любой транспортной компанией по желанию заказчика. Срочные заказы поставляются экспресс-службами или авиадоставкой.

Каковы планы на будущее?

В связи с расширением географической составляющей возникла необходимость открыть филиалы в Сибири и на Дальнем Востоке, так как сейчас заказы доставляются туда в течение 30 дней, что не очень удобно заказчику. Новые офисы продаж решат эту проблему, и наш товар станет намного ближе российским потребителям.

Продукцию отличают надежность и долговечность, так как заводы-изготовители Республики Беларусь используют высококачественные стали и новейшее оборудование, а также обрабатывают продукцию специальными химическими составами, что замедляет процесс ржавления, многократно увеличивая срок ее службы.

СТАНКИ И ТЕХНОЛОГИИ

УМНЫЙ ИНЖИНИРИНГ

Предоставление комплексных инжиниринговых услуг является приоритетным направлением деятельности компании «СТАНКИ и ТЕХНОЛОГИИ».

Казанская компания «СТАНКИ и ТЕХНОЛОГИИ» предоставляет своим заказчикам инновации в сфере поставок промышленного оборудования. В комплексный инжиниринг входит подбор технологий и оборудования по техническому заданию заказчика, подготовка технико-коммерческих предложений и исходных данных для проектирования, расчет финансовой модели организации производства, непосредственно поставка оборудования и технологий, пуск, наладка, гарантийное и постгарантийное техническое обслуживание.

В последние годы изменился сам принцип поставки оборудования на промышленные предприятия. Современные производства не ограничиваются закупкой отдельных станков. Им необходим комплексный подход к разработке проектов и управлению ими, модернизации и диверсификации промышленных объектов, организации изготовления импортозамещающей продукции.

Мы разрабатываем сложные и комплексные проекты организации производства продукции, с высокими экономическими показателями и короткими сроками окупаемости, во всех отраслях промышленности!

«Прежде чем разработать и предложить для реализации проект производства и поставки оборудования, мы получаем полную информацию о предприятии-заказчике, — рассказывает генеральный директор компании Рустэм Валиуллин. — Его оснащении, параметрах производственных помещений, планах по модернизации и инвестиционных возможностях. Наши специалисты размещают и курируют процесс изготовления оборудования на заводах-партнерах в странах Азии и Европы, занимаются организацией доставки, таможенным оформлением на территории стран предприятий-производителей и предприятий-заказчиков в Российской Федерации и странах СНГ».

Долговременное партнерское сотрудничество с непосредственными производителями позволяет осуществлять поставки оборудования по ценам заводов-изготовителей. Компания «СТАНКИ и ТЕХНОЛОГИИ» — партнер и официальный представитель почти восьмидесяти заводов-изготовителей со всего мира, которые производят высококачественное промышленное оборудование и являются разработчиками и обладателями уникальных и новых технологий. С 2008 г. компания поставила более 100 единиц крупного промышленного оборудования и производственных линий.

География реализованных проектов постоянно расширяется. «СТАНКИ и ТЕХНОЛОГИИ» накопили успешный опыт работы как в Республике Татарстан, так и в других регионах России. В числе постоянных заказчиков — предприятия из Набережных Челнов, Елабуги, Альметьевска, Кемеровской области, Челябинской области, Удмуртии.















СТАНКОПРОМСЕРВИС

РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ СТАНКОВ ПО ВСЕЙ РОССИИ И СНГ

Конкуренция на рынке продаж оборудования и инструментов колоссальная. Приоритет отдается тем, кто готов выполнить работы под ключ: привезти и установить станок, обеспечить его своевременное техобслуживание и ремонт, а также обучить сотрудников работе на новой машине. Именно такой компанией является «СтанкоПромСервис». Двенадцатилетний опыт работы в области поставок металлообрабатывающего оборудования, комплексный подход к ремонту, постоянное совершенствование знаний позволяют предлагать передовые решения по диагностике, ремонту и модернизации станков для нужд заказчика. О направлениях деятельности компании и ее уникальности рассказывает директор Сергей Берестовой.

Сергей, с чего началась история компании и что «СтанкоПромСервис» представляет собой сейчас?

Компания была организована немецкими производителями металлообрабатывающего оборудования в 2007 г. и занималась исключительно обслуживанием немецких станков EHT Werkzeugmaschinen. На сегодняшний день «СтанкоПромСервис» предоставляет услуги по продаже металлорежущего и металлообрабатывающего оборудования производства Германии, Китая, Франции, Италии, Турции и др. Также компания занимается гарантийным и постгарантийным обслуживанием, поставкой запасных частей и инструментов, обучением персонала работе с программным обеспечением.

Назовите ваших партнеров.

С 2017 г. «СтанкоПромСервис» является единственным в России официальным сервисным центром швейцарской компании Cybelec, основная специализация которой — производство контроллеров для гибочных прессов и гильотин. Динамичному развитию компании в последние годы мы обязаны сотрудничеством с Cybelec. На территории России находится несколько тысяч систем управления этой марки, соответственно, все их владельцы стали нашими потенциальными клиентами.



В прошлом году на строительной выставке в Ганновере мы познакомились с производителями гибочного инструмента — немецкой компанией UKB GmbH, на данный момент активно с ней сотрудничаем. Самое молодое направление — сотрудничество с турецкой фирмой Inanlar. Компания производит гильотинные ножницы, листогибочные прессы, установки плазменной и лазерной резки.

Новое высокопроизводительное оборудование требует специальных навыков от сотрудников. Кто занимается обучением?

Как правило, фирма-продавец ограничивается коротким инструктажем после установки станка. Естественно, у сотрудников остается немало вопросов по его эксплуатации, ведь хочется использовать новое оборудование максимально эффективно. Мы предлагаем полноценные курсы обучения для операторов, ремонтного персонала, конструкторов и технологов. Наши специалисты выезжают в любую точку России и стран СНГ, проводят обучение и выдают именные сертификаты. Инженерно-технический состав нашей компании укомплектован профессионалами с большим опытом работы.

Одно из основных направлений вашей деятельности — модернизация управления. В чем она заключается?

Система управления станка, приобретенного 20–30 лет назад, неизбежно выходит из строя. Возникает дилемма: купить другой стоимостью порядка 100 тыс. евро либо заменить систему управления, потратив на это 10–15 тыс. евро, что составляет порядка 10–15% от стоимости нового оборудования. Нужно понимать, что во втором случае заказчик получает абсолютно управляемый станок. И наша компания фактически единственная в стране, кто занимается заменой системы управления профессионально, имея поддержку производителя, предоставляя техническую документацию с переводом, инструкцию на русском языке, гарантию на выполненные работы и полную техподдержку в дальнейшем.



Директор — Сергей Берестовой.

Родился в Воронеже. Окончил Воронежский политехнический институт по специальности «инженер электронной техники». После обучения профессиональная деятельность связана с электроникой и цифровыми системами управления. С 2007 г. — с обслуживанием оборудования, связанного с металлообработкой. С 2016 г. возглавляет компанию «СтанкоПромСервис».

Как вы находите клиентов?

Так сложилось, что на рынке в основном присутствуют продавцы оборудования, а сервисных центров, которые впоследствии займутся его ремонтом, либо нет, либо их квалификация не позволяет выполнять работы в полном объеме. Поэтому правильнее будет сказать, что это взаимный путь, клиенты находят нас, а мы их. Среди наших партнеров: компании «БЕЛАЗ» и «ГАЗ», АО «Трансмашхолдинг», большой перечень предприятий оборонного характера. Общее количество назвать сложно, это не одна сотня клиентов.

ЭИКТЛ «ЛАГЕН»

РОССИЙСКИЕ ЛАЗЕРЫ: В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ СОВЕТСКОЙ ОБОРОНКИ

Основное направление деятельности ООО ЭИКТЛ «Лаген» — разработка и изготовление твердотельных лазеров, работающих в непрерывном и импульсном режиме. Фирма производит лазерные установки для маркировки, гравировки, сварки и наплавки металлов. Второе, не менее важное направление работы — производство компонентов, необходимых для работы систем на основе твердотельных лазеров: блоков питания, систем охлаждения, блоков управления акустооптическими затворами, квантронов. Наш собеседник — директор ООО ЭИКТЛ «Лаген» Юрий Константинов.



Генеральный директор — Юрий Константинов

Расшифруйте, пожалуйста, эту загадочную аббревиатуру в названии вашей компании — ЭИКТЛ.

Понимаю, звучит непривычно. Дело в том, что все работники «Лагена» — выходцы из НИИ «Полюс», организации, во времена СССР работавшей на нужды оборонной промышленности.

Но в 1989 г. мы, группа единомышленников, решили уйти в свободное плавание, а год спустя уже оформились как юридическое лицо. Вот в процессе оформления и встал вопрос, как отразить в названии направленность нашей деятельности. Одним словом не получится. В итоге сложилось такое определение — экспериментальная исследовательская конструкторско-технологическая лаборатория. Сокращенно — ЭИКТЛ. И сегодня спустя годы это название полностью соответствует тому, чем мы занимаемся.

Лазерная техника — направление достаточно специфическое, не связанное с массовым производством. То есть рыночная ниша ограниченная. Но тем не менее вот уже почти 30 лет мы успешно работаем, причем ни разу не получив ни копейки бюджетного финансирования. Несмотря на все трудности и проблемы.

Помнится, в 80-е гг. в Советском Союзе тема промышленных лазеров была на слуху. Много говорилось о перспективах их использования в промышленности, в первую очередь для резки, сварки материалов. А как сейчас?

Проиллюстрирую ситуацию на конкретном примере. Мы сотрудничаем с китайской компанией из города Ухань, которая как раз занимается изготовлением комплексов для лазерной резки, производя их порядка 250 в год. Таких компаний в Китае около 20. Причем та, о которой я говорю, далеко не самая крупная. А в России сегодня за год выпускается всего около 15 подобных комплексов. Судите сами…

В первые годы мы выполняли довольно много заказов для организаций, проводящих научные разработки, отраслевых институтов. Причем речь шла об уникальных приборах с предельно точно заданными характеристиками. Мы успешно конкурировали с более крупными компаниями, которым просто не выгодно было браться за заказы на один-два прибора. Случаются подобные заказы и сейчас, но нечасто, учитывая сегодняшнее состояние нашей отраслевой науки.

Мы уверены в своей продукции и, рассматривая такое понятие, как надежность, гарантируем качественную работу наших изделий в течение всего периода эксплуатации.

Но при этом продукция вашего предприятия востребована на рынке?

Да, но нужно отметить, что речь идет не только о лазерах, но и о комплектующих к ним, отдельных узлах. В частности, о квантронах. Это, образно выражаясь, сердце лазера. Дело в том, что сейчас на российских предприятиях используется немало лазеров, выпущенных еще во времена СССР. А компаний, способных изготовить квантроны для них, не осталось. Здесь мы фактически являемся монополистами, и это направление будет востребовано еще долгое время. Мы изготавливаем также системы охлаждения для различных типов лазеров. Стандартные системы охлаждения, изготовленные в советское время, давно исчерпали свой ресурс. Кроме того, различные системы охлаждения заказывают нам и компании, производящие лазеры сегодня. В этой области у нас также практически нет российских конкурентов.

То есть производство компонентов — квантронов, систем охлаждения — позволяет вашим клиентам продолжать эксплуатировать технику, выпущенную много лет назад?

Да, причем в целом технику качественную, которую несмотря ни на что трудно назвать устаревшей. Твердотельные лазеры сегодня по-прежнему востребованы, у них своя сфера применения. Новые системы — волоконные лазеры, конечно, хороши. Они обладают высоким КПД, большим ресурсом, но вот что касается импульсной мощности, еще долгое время не смогут соревноваться с твердотельными. А эта характеристика



в отдельных сферах применения имеет решающее значение. Поэтому данное направление нашей работы остается перспективным.

В первую очередь речь, наверное, идет о лазере ЛИС-25?

Да. ЛИС-25 — наша совместная разработка со специалистами из Кирова. Этот лазер мы выпускаем с 2008 г., причем конструкция неоднократно модернизировалась. Уже более 300 покупателей сделали свой выбор, приобретя ЛИС-25. Но мы не стоим на месте. На базе ЛИС-25 разработана установка РТЛ-30 с улучшенными эргономическими характеристиками, также имеющая устойчивый спрос на рынке.

В чем основные достоинства лазера?

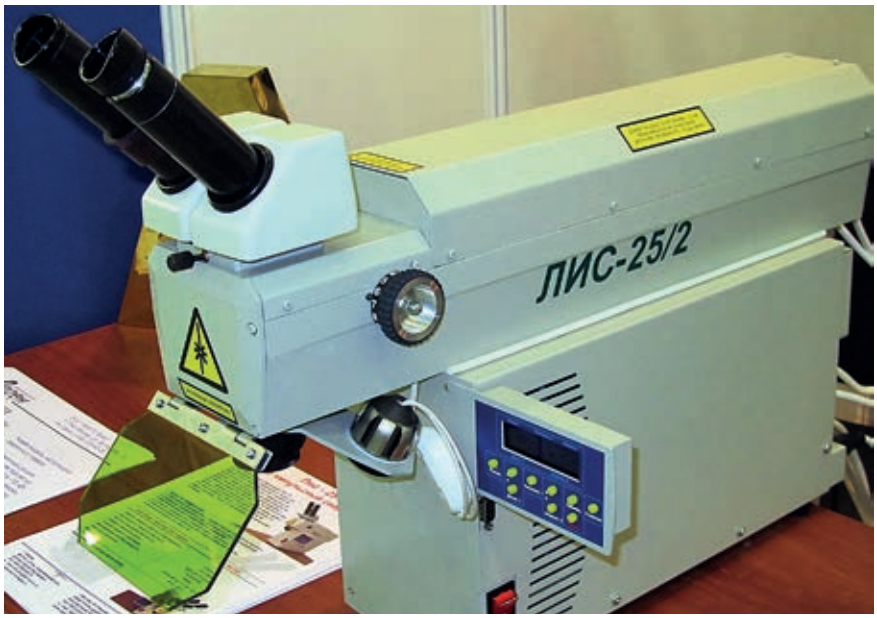
ЛИС-25 обладает исключительно высокой пиковой мощностью — до 16 кВт, что важно для некоторых работ, например, для сварки серебра. Лазер способен выполнить практически любую технологическую задачу.

Он компактен, оснащен простой и понятной панелью управления. Нужно также отметить высокую механическую устойчивость и защищенность как самого лазера от внешних воздействий, так и пользователя от электромагнитного излучения.

Где, в каких отраслях находит применение данный аппарат?

Он применяется в металлообработке, точном приборостроении, при производстве медицинской техники. ЛИС-25 подчас просто незаменим в ювелирном деле. Его можно использовать для сварки и наплавки металлов, для заглаживания (оплавлением) металлических поверхностей и заусенцев, «залечивания» царапин и забоин, пробивки отверстий и перфорации, резки узких пазов, сложнопрофильных отверстий, для маркировки различных изделий. Очень успешно он используется при ремонте всевозможных пресс-форм.

Среди тех, кто приобрел эти лазеры, как небольшие фирмы, которые занимаются ювелирными работами или ремонтируют дорогие оправы для очков, так и достаточно крупные компании. Например, «Медтехника» из Казани закупила 15 лазеров, которые с успехом применяются при производстве одноразовых хирургических игл для офтальмологических операций. Эта продукция благодаря своему высокому качеству пользуется очень большим спросом не только в нашей стране, но и за рубежом. Приятно осознавать, что это качество обеспечивается в том числе и за счет применения наших лазеров.



ЛИС-25 — наша совместная разработка со специалистами из Кирова. Этот лазер мы выпускаем с 2008 г., причем конструкция неоднократно модернизировалась. Уже более 300 покупателей сделали свой выбор, приобретя ЛИС-25.

ЛИС-25 с успехом используются и при изготовлении кардиостимуляторов, датчиков систем пожаротушения. Это также перспективное направление работы. Нередко закупаются они и предприятиями оборонной промышленности. Несколько раз выполняли мы и зарубежные заказы — французских, немецких компаний.

Но вы, наверное, не единственные поставщики подобного оборудования на российском рынке?

Да, конечно. На рынке портативное лазерное сварочное оборудование представлено продукцией итальянских, немецких, китайских предприятий. Китай вообще проявляет чрезвычайную активность, может осуществлять очень масштабные поставки. Но вот по техническим характеристикам продукции они от нас значительно отстают и вряд ли в ближайшее время смогут сравняться. Мы применяем целый ряд своих ноу-хау, которыми, конечно, не собираемся делиться с конкурентами. Главное преимущество наших лазеров, как я уже говорил, — в повышенной импульсной мощности.

Кроме того, за долгие годы работы нам удалось завоевать репутацию надежных поставщиков очень качественного оборудования.

Использование передовых технологий и качественных комплектующих позволило нам высоко поднять планку работоспособности нашей техники. Мы уверены в своей продукции и, рассматривая такое понятие, как надежность, гарантируем качественную работу наших изделий в течение всего периода эксплуатации. В отличие от многих западных производителей мы продолжаем обслуживание своей техники, начиная с первых выпущенных установок.

Мы заботимся о наших клиентах и предлагаем им высококачественный сервис, который имеет важность наравне с выбором и приобретением самой техники и уже давно стал своего рода продуктом.

Каковы приоритетные направления дальнейшего развития компании?

Чего-то принципиально нового в нашей области уже, наверное, не придумаешь. Сейчас задача — добиться того, чтобы наши лазеры были еще более портативными, повышать их потребительские свойства. Прорыва мы не ждем, но настроены на устойчивое развитие.

Расширение объемов производства для вас актуально?

Да, но здесь все зависит от спроса, который будет повышаться при условии развития промышленного производства в стране. На что мы, конечно, очень надеемся.

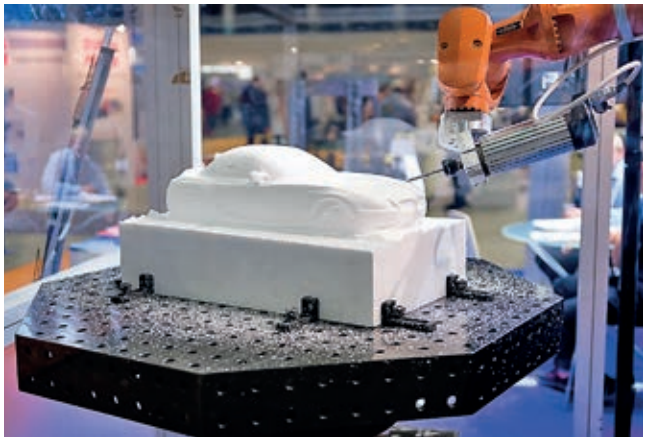
ТЕХНОФОРУМ-2019

ВСЕ ПЕРЕДОВОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ

Международная политехническая выставка оборудования и технологий обработки конструкционных материалов «Технофорум» давно зарекомендовала себя как лучшая экспозиционная площадка для разработчиков, производителей и потребителей промышленного оборудования. В 2019 году мероприятие пройдет 21–24 октября в ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР». Участие в мероприятии подтвердили более 100 российских и международных экспонентов, большинство из которых считают «Технофорум» приоритетным для себя отраслевым событием. Таким образом, посетители получат уникальную возможность ознакомиться с новейшим оборудованием, подобрать нужные для себя технологические решения, а также найти надежных и креативных деловых партнеров и поставщиков.

Организаторами мероприятия выступают АО «ЭКСПОЦЕНТР» и Ассоциация «Станкоинструмент». Новацией 2019 года стало включение «Технофорума» в проект «НТИ Экспо» (платформа «Наука-Технологии-Инновации Экспо»), реализуемый АО «ЭКСПОЦЕНТР» при поддержке ТПП РФ и Комитета Госдумы ФС РФ по образованию и науке. Платформа создана специально с целью продвижения научных достижений России. Помимо «Технофорума-2019» в проект вошли: «Российская неделя высоких технологий», международная выставка «RENWEX» — «Возобновляемая энергетика и электротранспорт», а также форум «Искусственный интеллект, большие данные и отечественный софт: национальная стратегия цифрового развития».

Включение выставки в проект «НТИ Экспо», по сути, вывело мероприятие на новый уровень развития, придало выставке политехническую направленность, и закономерно привело к расширению ее экспозиционной части. Так, в этом году, помимо ставших традиционными для мероприятия стендов, демонстрирующих передовые идеи в области машиностроения, станкостроения и обработки металлов, впервые будут представлены разделы «Робототехника и автоматизация производства» и «Сварка и родственные технологии». Ставший популярным среди посетителей в последние годы раздел «Аддитивные технологии. Промышленная 3D-печать», будет расширен и выделен в отдельную зону. Кроме того, в этом году на выставке будут представлены такие узкоспециализированные и востребованные разделы, как «Оборудование и технологии для производства и монтажа металлоконструкций» и «Металлоконструкции, листообработка, лист с покрытиями».



Деловая программа выставки «Технофорум-2019» предусматривает многочисленные конференции, семинары, круглые столы, а также выступления специалистов отрасли по основным актуальным темам. Ожидается, что особое внимание специалистов привлечет впервые заявленный на «Технофоруме» Конкурс индустриальных проектов.

В 2018 году «Технофорум» посетили свыше 7 000 человек, в том числе бизнесмены и управленцы из 42 стран мира. В этом году, по прогнозам организаторов, руководители компаний составят не менее 21% от общего числа посетителей выставки, а руководители отделов — порядка 35%. В число постоянных посетителей «Технофорума» входят менеджеры по продажам и технические специалисты. Многие участники выставки прошлых лет отмечают большую пользу мероприятия. Например, директор ОАО «Институт БЕЛОРГСТАНКИНПРОМ» Владимир Лабкович, который ранее участвовал в выставке в составе стенда Министерства промышленности Республики Беларусь, сообщил, что работать было «удобно как с точки зрения взаимодействия с региональными предприятиями, так и с финансовой».

В 2018 году «Технофорум» посетили свыше 7 000 человек, в том числе бизнесмены и управленцы из 42 стран мира. В этом году, по прогнозам организаторов, руководители компаний составят не менее 21% от общего числа посетителей выставки, а руководители отделов — порядка 35%.

Мероприятие соберет под одной крышей крупнейших зарубежных и российских производителей, в том числе и инновационных, а также дистрибьюторов оборудования и инструментов для обработки конструкционных материалов. В числе участников «Технофорума-2019» будут центры науки и высоких технологий, а также ведущие вузы страны, такие как МГТУ им. Баумана, НИТУ «МИСиС», МГТУ «СТАНКИН», ИМАШ РАН. Среди зарубежных экспонентов числятся японские компании OKUMA и Fanuc Corporation, немецкая Siemens AG и многие другие. Оборудование, даже очень сложное, можно будет оценить в действии — технические возможности ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» это позволяют.

Стоит отметить, что в этом году организаторы предоставили многим российским компаниям-экспонентам возможность компенсировать затраты на аренду и застройку стендов. Это шаг является еще одним подтверждением растущей роли «Технофорума» в продвижении и коммерциализации российских научно-технологических достижений.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА

ГОСЗАКАЗ

ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

25-27 марта
2020 года
КВЦ «ПАТРИОТ»

XVI Всероссийский Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ»



ГОСЗАКАЗ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

www.forum-goszakaz.ru
8 800 250-99-84 | 8 495 258-00-26

РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

ТЕХНОГРАВ ООО 4

Адрес: г. Санкт-Петербург, Пискаревский пр-т, д. 63, оф. 641
Тел.: (812) 380-88-48, (495) 661-48-88, (800) 200-25-88
E-mail: sales@technograv.ru
www.technograv.ru

РУБРИКА: ПРОРЫВ

КАД ПРОЕКТ ООО 8

Адрес: г. Москва, Волконский 1-й пер., д. 15, пом. I, ком. 7
Тел.: (800) 551-65-70, (495) 128-10-11
E-mail: info@cadproekt.ru
www.cadproekt.ru

МАШИНОСТРОЕНИЕ. МЕТАЛЛООБРАБОТКА

АВЕС «СтанкоЗавод» ООО 14

Адрес: г. Ижевск, Карла Маркса ул., д. 437, лит. В
Тел.: (3412) 90-46-48
E-mail: ceo@pfaves.ru
www.pfaves.ru

АСТЕРКАТ ООО 12

Адрес: г. Санкт-Петербург, Новочеркасский пр., д. 1, лит. Е, оф. 117
Тел.: (812) 748-74-87 (968) 778-70-44
E-mail: astercut@list.ru
www.astercut.ru
www.астеркат.рф

Великолукский механический завод ООО 15

Адрес: Псковская обл., г. Великие Луки, Матвея Кузьмина ул., д. 39
Тел.: (81153) 6-02-65, 6-11-64, (911) 899-62-13
E-mail: vmz@mart.ru
www.wmz.ru
www.вмз.рф

ГК «ИНСТРУМЕНТАЛ» 18

Адрес: г. Санкт-Петербург, Боровая ул., д. 116
Тел.: (812) 389-44-64, (921) 399-73-13
E-mail: info@mshtamp.ru
www.mshtamp.ru

ГК «Лазеры и Аппаратура» 23

Адрес: г. Москва, г. Зеленоград, Георгиевский пр-т, д. 5, стр. 1
Тел.: (499) 710-00-53, (499) 731-52-41, (499) 710-00-53
E-mail: sales@laserapr.ru
www.laserapr.ru

Дельта плюс ООО 19

Адрес: Владимирская обл., г. Муром, Карачаровское ш., д. 2
Тел.: (910) 774-04-20
E-mail: 7740420@mail.ru
www.deltaplus33.ru
www.babinorezka.ru

ДС-Роботикс ООО 22

Адрес: г. Москва, Люблинская ул., д. 42, оф. 223–3
Тел.: (495) 649-60-69
E-mail: info@ds-robotics.ru
www.ds-robotics.ru

Дэррен ООО 20

Адрес: г. Москва, Годовикова ул., д. 9, стр. 25
Тел.: (800) 707-85-89
E-mail: info@derren.ru
www.derren.ru

Еврошлиф ООО 24

Адрес: Московская обл., Ленинский р-н, д. Апаринки, вл. 5, стр. 8
Тел.: (495) 902-78-78, (925) 585-66-10
E-mail: info@euroshlif.ru, euroshlif@mail.ru
www.euroshlif.ru

Единый центр металлообработки ООО 16

Адрес: г. Санкт-Петербург, Энгельса пр., д. 27, корп. 40
Тел.: (812) 600-21-13, (499) 490-21-13
E-mail: info@omilon.ru
www.ecm.spb.ru

Завод композиционных порошковых материалов ООО 26

Адрес: Краснодарский край, г. Краснодар, Ростовское ш., д. 14/2
Тел.: (861) 299-81-43, доб. 602, 603, (495) 617-06-08, доб. 182, 183, 184, 171
E-mail: zkpm@zkpm.ru
www.zkpm.ru

Индуктотерм ООО 28

Адрес: г. Москва, БЦ «РОСТЭК», Завода Серп и Молот пр-д, д. 6, корп. 1, оф. 407
Тел.: (495) 139-69-45
E-mail: info@inductotherm.ru
www.inductotherm.ru

Инструментальная Компания ООО 30

Адрес: г. Санкт-Петербург, Маршала Говорова ул., д. 29, лит. А., оф. 243
Тел.: (812) 665-55-44
E-mail: info@instrumentpk.ru
www.instrumentpk.ru

Интермаш СПб ООО 31

Адрес: г. Санкт-Петербург, Обуховской Обороны пр-т, д. 271, оф. 1023
Тел.: (812) 600-33-60, (909) 579-77-88
E-mail: imspb@intermashspb.ru
www.intermashspb.ru

ИНЭЛСИ ООО 32

Адрес: г. Иваново, 1-я Минеевская ул., д. 3А
Тел.: (4932) 26-97-03, (4932) 26-97-52
E-mail: info@inelsy.com
www.inelsy.com

ИФ АБ Универсал ООО 34

Адрес: г. Москва, Каширский пр-д, д. 13, пом. XV, ком. 15Б
Тел.: (495) 380-05-15
E-mail: info@abuniversal.ru
www.abuniversal.ru

КДП ООО 38

Адрес: г. Санкт-Петербург, Дегтярева ул., д. 4, лит. А, оф. 402
Тел.: (812) 603-77-56, (800) 302-57-56
E-mail: info@cficom.ru
www.cficom.ru

Красный Октябрь ООО 36

Адрес: Московская обл., г. Ногинск, Рабочая ул., д. 60
Тел.: (495) 225-57-31
E-mail: info@pkfko.ru
www.pkfko.ru

Лазерный Центр ООО 40

Адрес: г. Санкт-Петербург, Пискаревский пр-т, д. 25, оф. 316
Тел.: (812) 326-78-92
E-mail: info@newlaser.ru
www.newlaser.ru

ЛАПИК ООО 41

Адрес: г. Саратов, Строителей пр-т, д. 1
Тел.: (8452) 35-49-69, (8452) 63-37-87, (8452) 44-70-36
E-mail: info@lapic.ru
www.lapic.ru

Ленинградский Подшипник ООО 42

Адрес: г. Санкт-Петербург, Киришская ул., д. 2А, оф. 330
Тел.: (812) 290-27-06, (800) 700-92-64
E-mail: leningrad2011@list.ru
www.ooo-lp.ru

МАЙРУС ТЕХ ООО 44

Адрес: г. Санкт-Петербург, г. Красное Село, Кингисеппское ш., д. 55, пом. 178
Тел.: (812) 920-49-35
E-mail: myrustech@mail.ru
www.myrustech.ru

МЕТМАШ ООО 33

Адрес: Нижегородская обл., г. Бор, Луначарского ул., д. 128
Тел.: (83159) 3-61-00, (83159) 3-61-18
E-mail: sales@metmash.com
www.metmash.com

НПК «Механобр-техника» АО 39

Адрес: г. Санкт-Петербург, 22-я линия В. О., д. 3, корп. 5
Тел.: (812) 331-02-42
E-mail: sales@mtspb.com
www.mtspb.com

Промышленный инструмент ООО 46

Адрес: г. Москва, Ярославское ш., д. 124, пом. 189
Тел.: (499) 499-89-19, (925) 402-45-29
E-mail: info@rezets-by.ru
www.rezets-by.ru

СТАНКИ и ТЕХНОЛОГИИ ООО 48

Адрес: Республика Татарстан, г. Казань, Д. Файзи ул., д. 14А
Тел./факс: (843) 276-93-85, (843) 247-38-88
E-mail: info@stan-tech.ru
www.stan-tech.ru

СТАНКОПРОМСЕРВИС ООО 49

Адрес: г. Калуга, 3-й Академический пр-д, д. 19, стр. 2, оф. 303
Тел.: (910) 913-71-95
E-mail: sps@stankopromservice.com
www.stankopromservice.com

ЭИКТЛ Лаген ООО 50

Адрес: г Москва, Бутлерова ул., д. 15
Тел./факс: (495) 333-43-26
E-mail: lagen_ltd@inbox.ru
www.laserer.ru

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск «Машиностроение. Металлообработка»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
http://www.bizstol.com
http://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 «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, корпус 3
Порядковый номер 19
Дата выхода 21.10.2019 г.
Подписано в печать 11.10.2019 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (909) 903-19-73, (977) 802-19-12



MosBuild

Самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов

31 марта – 3 апреля 2020
Россия, Москва, Крокус Экспо

Получите подробную информацию на сайте:
mosbuild.com

77 338
посетителей из 82 регионов России

1 200
участников из 40 стран

MosBuild

Организатор:
ITE



21–24.10.2019

В рамках проекта «Наука-Технологии-Инновации Экспо»
международная политехническая выставка

ТЕХНОФОРУМ

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

ТПП РФ

www.technoforum-expo.ru

Организаторы:

ЭКСПОЦЕНТР

СТАНКОИНСТРУМЕНТ

При поддержке
Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом ТПП РФ

«Оборудование и технологии обработки конструкционных материалов»

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Реклама 12+

SENFENG
LASER

ПОСТАВКИ ПО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И СНГ

2 ГОДА ГАРАНТИИ











ОПТОВОЛОКОННЫЕ ЛАЗЕРНЫЕ СТАНКИ ДЛЯ РЕЗКИ МЕТАЛЛОВ

- До 100 000 часов непрерывной работы
- Высокое качество резки на больших скоростях
- Мощность излучателя до 12 кВт
- Усиленная сварная станина
- Автоматические сменные столы
- Для раскроя листовых металлов, металлических труб и профилей

TGM TECHNOGRAV MACHINES

Официальный представитель Senfeng Laser в России

Официальная гарантия на территории РФ

Поставки «под ключ»

Обучение персонала

Сервисное обслуживание

www.technograv.ru

ООО «ТЕХНОГРАВ»
Санкт-Петербург, Пискарёвский пр., 63, оф. 641
Москва, Бирюлёвская ул., 51 к. 1

e-mail: sales@technograv.ru
8-800-200-25-88 – Россия
+7 (812) 380-88-48 – Санкт-Петербург
+7 (495) 661-48-88 – Москва