



РЕШЕНИЯ SCHUNK ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

Компания SCHUNK была основана Фридрихом Шунком в 1945 году как механическая мастерская и под руководством Хайнца-Дитера Шунка стала мировым лидером в области зажимных технологий и захватных систем. Более 2800 сотрудников девяти заводов и 33 филиалов, а также торговые партнеры более чем в 50-ти странах обеспечивают активное присутствие на рынке. Предлагая 11000 стандартных компонентов, SCHUNK обладает самым широким в мире ассортиментом продукции в области зажимных технологий и захватных систем, а 2550 захватов SCHUNK – это самый большой модельный ряд на рынке. Своими впечатлениями от выставки ЕМО поделился Алексей Кочуров, руководитель отдела продаж по Уралу, Сибири и Дальнему Востоку.

– Почему компания принимает участие в выставке? Какой отдачи ожидаете от столь представительного машиностроительного форума?

– Компания SCHUNK принимает участие в ЕМО, поскольку это одно из самых больших выставочных мероприятий в мире, если не самое большое. Именно здесь у нас есть возможность представить новейшие разработки и продемонстрировать наш потенциал наиболее широкому кругу посетителей.

Мы ожидаем от наших заказчиков повышения уровня вовлеченности в процесс оснащения



А. Кочуров с гидравлической оправкой TENDO Slim 4ax – новейшим технологическим решением, на 100% повторяющим контур термооправок

современного оборудования более гибкими решениями в области приспособлений и автоматизации.

– Что компания представляет на своем стенде, какие новинки привезли в Ганновер?

– На стенде SCHUNK представлен целый ряд новинок. Это, во-первых, 3-кулачковый герметичный механизированный токарный патрон ROTA NCA, позволяющий до 20 раз увеличить межсервисный интервал, сократив эксплуатационные расходы. Наш 6-кулачковый патрон с маятниковой компенсацией для зажима тонкостенных заготовок также получил герметичность в версии ROTA NCR-A. Во-вторых, облегченный токарный патрон SCHUNK ROTA NCE с уменьшенным на 40% моментом инерции, который позволяет ускорить обработку деталей, снизив время на ускорение патрона на 20% и на каждое торможение – на 30%. В-третьих, это новые модули системы быстрого базирования VERO-S NSE3, полностью взаимозаменяемые с прошлым поколением, но с увеличенным втягивающим усилием, улучшенной системой мониторинга и возможностью установки заглушки отверстия. Также хотелось бы отметить новые штифты VERO-S SPA-S, требующие всего 3,5 мм для прямого крепления к заготовке.

Перечислю еще ряд новинок. VERO-S NSE-E mini 90 – электромеханический модуль системы быстрого базирования, соответствующий требованиям «Индустрии 4.0». Центрирующие тиски KONTEC KSX-C с индивидуальной настройкой положения для более удобной 5-координатной обработки. Тиски KONTEC KSC-D для одновременного зажима двух заготовок, устанавливаемые как в горизонтальном, так и в вертикальном положении. Магнитные плиты SCHUNK MAGNOS со встроенным индикатором статуса, подготовленные под VERO-S, а также новейшие блоки управления с регулировкой зажимного усилия на выносном пульте. Гидравлические оправки TENDO BT-DualContact с постоянным контактом по конусу и торцу, обеспечивающим максимальную жесткость, а также тонкие оправки TENDO Slim 4AX – 1:1, как замена нетехнологичных термооправок. Удлинитель режущего инструмента TRIBOS ER для зажима в цанговые оправки (вместо цанг), которые имеют тонкий контур и высокую жесткость, – это отличное решение для приводных блоков, угловых головок и автоматов продольного точения. Маятниковые кулачки с абсолютно новой концепцией – гидравлический зажим и сбалансированные опорные поверхности. Идеальное решение для зажима тонкостенных заготовок без деформаций с дополнительным гашением вибрации при обработке. Облегченные закаленные зубчатые кулачки, оптимально сочетающиеся с патронами ROTA NCE, а также подходящие к другим токарным патронам.

Большую часть новинок мы будем иметь в России для демонстрации и проведения испытаний у наших клиентов.

– Насколько важен для компании экспортный рынок: какова его доля в сбыте продукции компании, какие страны и регионы приоритетны?

– Компания SCHUNK основные ставки делает на экспорт продукции: на сегодняшний день доля экспорта составляет немногим менее 60% и мы планируем ее увеличить до 65% к 2020 году, в том числе за счет поставок продукции в Россию, которая является для SCHUNK приоритетной, так же как США и Китай.

– Как компания оценивает конкурентную среду на внешнем рынке, с кем (компаниями) и с чем (продукцией) приходится конкурировать?

– Наиболее конкурентная среда сформировалась именно на домашнем рынке, поскольку в Германии сосредоточено большое количество производителей оснастки и комплектующих автоматизации, так же как и производителей оборудования. Это побуждает нас повышать эффективность и создавать лучшие продукты. Касательно внешних рынков, в частности российского, конкуренция в большей степени происходит между предлагаемыми решениями, а не техническими характеристиками в чистом виде, по которым локальные производители значительно уступают немецким брендам.

– Повлияет ли участие в выставке на дальнейшую деятельность компании на российском и внешних рынках? Планирует ли компания внедрения в продуктовую линейку?

– Безусловно, участие в выставке поможет нам привлечь новых клиентов и вывести на новый уровень взаимоотношения с нашими постоянными заказчиками, что, в свою очередь, ускорит рост экспорта. На сегодняшний день мы планируем расширить нашу линейку благодаря следующим продуктам: герметичным токарным патронам, не требующим частого обслуживания, обновленным модулям системы быстрого базирования VERO-S с увеличенным втягивающим усилием и заглушкой центрального отверстия, электромеханическим модулям VERO-S NSE-E mini 90. Расширяем линейку гидравлических оправок TENDO: BT-DualContact и Slim 4AX – 1:1.

– Каких новинок от компании стоит ожидать российским потребителям в кратко- и среднесрочной перспективе?

– В течение следующего года мы планируем дооснастить наши демонстрационные площадки в России, находящиеся в том числе на территории наших партнеров, новейшими решениями, представленными на стенде. Уже сейчас несколько дистрибьюторов участвуют в подборе новинок, которые будут в наибольшей степени востребованы со стороны заказчиков. Мы будем продолжать улучшать модульность наших решений,



Стенд SCHUNK на выставке EMO



Коллаборативный захват серии Co-act и одномодульная система нулевого базирования VERO-S



Интеллектуальный зажим заготовок от SCHUNK – управление технологическим процессом с помощью электронных девайсов

благодаря чему российские предприятия смогут значительно повысить свою эффективность и быть более конкурентоспособными на мировом рынке. Для решения задачи закрепления заготовок с удалением до 90% материала на фрезерных обрабатывающих центрах, мы представим продукт на основе системы быстрого базирования VERO-S с возможностью автоматической компенсации геометрических изменений заготовки в процессе обработки. Данная разработка позволит уменьшить количество операций технологического процесса и значительно снизить себестоимость детали.

– *Какие новинки (оборудование, технологии, комплектующие), представленные в Ганновере, произвели наибольшее впечатление?*

– Наибольшее впечатление на посетителей произвели новые модули системы VERO-S с заглушкой для центрального отверстия, позволяющей снизить затраты на обслуживание, а также центрирующие тиски KONTEC KSX-C, являющиеся оптимальным решением для 3- и 5-координатной обработки по соотношению цена/возможности. Сразу после выставки ожидаем открытия заказа на несколько новых 2-местных тисков KONTEC KSC-D – нашему заказчику как раз потребовалось зажимное решение для нового станка и он уже четыре года активно использует предыдущее поколение 2-местных тисков KONTEC KSD.

– *Как компания оценивает текущее состояние российского рынка станкоинструментальной продукции (уровень технологий, ценовая политика, перспективы импортозамещения) по сравнению с тем, что представлено на EMO-2017?*

– На сегодняшний день, к сожалению, уровень технологий российских производителей станкоинструментальной продукции уступает европейским компаниям, это же касается и соотношения цена/качество. По импортозамещению и локализации производства продукции в России вопрос пока открыт.

– *Что нужно российским производителям, чтобы кардинально переломить ситуацию на российском рынке с точки зрения доминирования на нем отечественных разработок?*

– В первую очередь необходимо повысить эффективность своих мощностей, в том числе за счет оснастки и комплектующих автоматизации SCHUNK. Опыт наших российских клиентов – станкостроителей и производителей инструмента – показывает, что внедрение современных решений по зажиму заготовок и автоматизация производственных процессов позволяют вывести качество изготавливаемой продукции на новый уровень и при этом значительно снизить себестоимость в рамках единичного, мелкого- и среднесерийного производства.