



ТРАНСФОРМИРОВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РУСЛЕ «ИНДУСТРИИ 4.0»



Компания SKF была основана в 1907 году и обладает опытом работы в более чем сорока отраслях промышленности, является ведущим мировым производителем и поставщиком продукции и услуг в следующих областях: подшипники и подшипниковые узлы, уплотнения, мехатроника, сервис и системы смазывания. Компания стояла у истоков российской подшипниковой промышленности: открыв в 1914 году дочернюю компанию SKF в России, в 1916-м SKF запустила производство на первом в России шарикоподшипниковом заводе в Москве. В 1992 году компания SKF основала дочернюю компанию – АО «СКФ Сервис» (сегодня ЗАО СКФ). Филиалы ЗАО СКФ представлены в Санкт-Петербурге, Череповце, Екатеринбурге, Новосибирске и Красноярске. Активно развивается дистрибьюторская сеть на всей территории России.

О том, как компания SKF была представлена на выставке ЕМО-2017 в Ганновере, рассказали Давиде Джиордана, руководитель станкостроительного подразделения SKF и экспертного центра по станочному оборудованию в Германии, и Сергей Двирной, руководитель отдела продаж промышленных комплектующих ЗАО СКФ (Россия).

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

– ЕМО – это крупнейшая станкостроительная выставка в мире, поэтому для SKF, как одного из основных игроков в этой отрасли, она является важным мероприятием. Особое значение текущей выставке придает проходящий в отрасли период трансформации – набирают силу тенденции «Индустрии 4.0».

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

– Экспозиция SKF проходила под лозунгом «Трансформируйте эффективность вашего предприятия с помощью решений «Индустрии 4.0». Компания продемонстрировала, как решения SKF помогают снизить общую стоимость владения оборудованием и повысить его производительность, а также подтвердила возможность предложить своим клиентам превосходные цены. Компания SKF всегда стремится помочь клиентам повысить эффективность используемого оборудования, поэтому наша работа связана не только с подшипниками

и компонентами, она касается интеграции технологий и совершенствования инженерного проектирования и разработки. Мы также помогаем нашим клиентам подключать свои производственные активы к Интернету, что позволяет повысить эффективность работы за счет анализа состояния машин и оборудования.

На своем стенде SKF представила оптимизированную систему смазывания минимальным количеством MQL. Теперь ресурсосберегающая система способна захватывать избыточный аэрозоль, предотвращая его попадание в окружающую среду. Интерес для посетителей представляла 8-канальная версия системы удаленного контроля состояния оборудования IMx. Также были представлены высокоточные роликовые подшипники, которые отвечают запросу представителей станкостроительной промышленности на более высокие скорости обработки при низких потерях на трение.

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

— Как уже упоминалось, основной продукт SKF — это подшипники, но мы объединяем различные технологические решения и подходы, в том числе системы смазки, надежность и долговечность машин и оборудования, а также сервисы, дающие нашим клиентам возможность достигать максимальной эффективности и повышать эксплуатационные характеристики их оборудования. Можно говорить о глобальном присутствии компании SKF, обладающей мощной базой в Европе и демонстрирующей быстрый рост продаж в Азии.

— Повлияет ли участие в выставке на дальнейшую деятельность компании на российском и внешних рынках, планирует ли компания внести изменения в продуктовую линейку?

— Участие в выставке будет способствовать повышению узнаваемости SKF на территории России, позволит дать новые импульсы в развитии технической кооперации между производителями металлообрабатывающего оборудования, модернизации и развитии новых станочных систем.

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

— Прежде всего, это система контроля состояния оборудования IMX-8, высокоточные роликоподшипники, система смазывания минимальным количеством MQL.

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

— Конечно, это новые возможности, связанные с «умными» заводами, такие как big data (работа с Большими данными) и машинное обучение начинают демонстрировать практическую реализацию. Однако самая важная новинка касается не оборудования или компонентов, а того, как компании сотрудничают и взаимодействуют друг с другом, чтобы добиться успеха. Чтобы оставаться конкурентоспособными в нынешних условиях, важно признать и принять новые бизнес-модели.

— Как компания оценивает текущее состояние российского рынка станкоинструментальной продукции по сравнению с тем, что представлено на EMO-2017?

— Рынок станкоинструментальной продукции получил новый импульс развития в рамках программы импортозамещения, развитие собственных технологий и производств позволит создать внутреннюю конкуренцию среди отечественных производителей, повысит качество выпускаемых изделий.

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

— Развитие собственных разработок, постепенное увеличение локально произведенных компонентов металлообрабатывающего оборудования в рамках программы локализации позволит в среднесрочной перспективе усилить позиции отечественных производителей на внутреннем рынке.

