



ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ! ТРЕНДЫ И ДРАЙВЕРЫ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Мы живем во времена перемен, когда уже ставшие привычными технологии уступают место новым комплексным решениям. Как успеть перестроиться и остаться востребованным на рынке? В рамках «Российской промышленной недели» редакция журнала совместно с агентством Marketing from Timchenko пообщалась с ведущими игроками отрасли и обсудила современные индустриальные тенденции и вызовы.

Дмитрий ИПАНОВ

генеральный директор компании «Вектор Групп»,
интегратора роботизированных решений
на базе роботов KUKA

Наша компания на рынке с 2009 года. За это время мы стали экспертами в области сварки, металлообработки и автоматизации производства. Сегодня мы оснащаем и модернизируем предприятия роботизированными комплексами, а также оборудованием для сварки и металлообработки. В числе заказчиков компании более 1000 предприятий разного масштаба. Большинство наших проектов сложны



Marketing from Timchenko – агентство полного цикла, специализирующееся на работе с промышленными и индустриальными компаниями, российскими и глобальными производителями. За годы работы совместно с клиентами были разработаны и внедрены десятки креативных концепций, в основе которых лежат как классические маркетинговые подходы, так и актуальные тренды.



и не имеют аналогов. Мы не просто осуществляем поставки оборудования, а проектируем и вводим в эксплуатацию комплексные решения для сварки и автоматизации различных задач, проектируем как отдельные ячейки, так и целые производственные линии.

Три самых основных вызова последних нескольких лет, с которыми столкнулась наша компания – отсутствие квалифицированных кадров, высокая конкуренция, необходимость быстрее реагировать на запросы клиентов.

Мы их принимаем и преодолеваем за счет формирования и обучения собственного кадрового резерва, создаем не имеющие аналогов решения под ключ под индивидуальные задачи конкретного клиента и благодаря тому, что наши кадры обладают большим опытом решения таких задач, оперативно и качественно отвечаем на самые сложные запросы.

Павел ГЛАЗЫРИН*директор по продажам в России/СНГ, Horn Rus*

Мы выделяем два тренда, которым наша компания стремится соответствовать. Первый – это растущее число запросов на инструмент для обработки жаропрочных сплавов. Такие материалы применяются для изготовления наиболее ответственных деталей в высокотехнологичных отраслях. По этой причине очень важно использовать специальный инструмент, долговечный и гарантирующий высокое качество поверхности изделий. На выставке наша компания представила новые инструментальные решения, такие как фрезы для обработки титана и жаропрочных сплавов, а также развертки, которые могут обрабатывать отверстия диаметром до 200 мм. Кроме того, мы показали ряд новинок – мелкоразмерный инструмент для автоматов продольного точения, а также зубообрабатывающий инструмент Skiving (наиболее прогрессивный метод изготовления зубчатых колес), долбяки, которые применяются на токарных и фрезерных станках для обработки эвольвентных шлицев.

Второй тренд – это потребность заказчиков в высокой скорости обработки заявок на спе-



циальный инструмент. Наша компания по праву может гордиться, что удовлетворяет этим вызовам. Так, запрос на специнструмент мы обрабатываем от двух до шести рабочих дней. После этого около недели требуется на его изготовление (если это инструмент линейки «Гринлайн») и неделя на доставку. Соответственно, с момента получения запроса до момента вручения готового специального инструмента заказчику проходит всего три-четыре недели.

Роман ТИМОФЕЕВ*заместитель директора Robowizard, Kawasaki Robotics*

Мы представляем в России компанию Kawasaki Robotics – робототехническое подразделение одной из крупнейших японских машиностроительных корпораций Kawasaki Heavy Industries, которая является пионером индустриальной робототехники.

Ключевые изменения в промышленности, которые сейчас происходят, – это переход к максимальной кастомизации выпускаемой продукции, сокращение производственных циклов, а также сроков жизни продукции на рынке. Еще один важный тренд – повышение спроса на автоматизацию и роботизацию производства со стороны малого и среднего бизнеса. Если раньше сложные роботизированные линии использовались только крупными компаниями, то сегодня мы видим, что малый бизнес тоже испытывает потребности в роботизации своих предприятий. Ситуация с пандемией послужила катализатором, который подтолкнул компании к тому, чтобы повышать автоматизацию своих процессов, в том числе производственных.

Мы в Kawasaki стараемся отвечать актуальным трендам и создавать новую продукцию, которая находится на стыке промышленной робототехники, IT-сферы, софтверных продуктов, и в последних разработках акцент смещается именно в этом направлении. Если говорить о конструкции роботов,



то она за последнюю пару десятилетий мало изменялась. Сделать роботов быстрее или точнее уже практически невозможно, да и не требуется. Серьезный вызов – сделать их умнее, проще в использовании, обслуживании, программировании.

Поэтому в настоящее время разрабатываются продукты, которые дают наибольший синергетический эффект от взаимодействия человека и робота. Сегодняшний робот не способен полностью заменить человека, но мы в Kawasaki и не стремимся к этому. Наша задача в том, чтобы применять роботов для выполнения физически тяжелых, монотонных и, конечно, опасных для человека задач. Именно таким мы видим роботизированное будущее – симбиоз робота и человека.

Иван ВЛИЗЛО

старший менеджер АО «СтанкоМашКомплекс»

Оценивая тенденции последних лет, наше предприятие пришло к выводу, что в отрасли появилась потребность в малых металлообрабатывающих



станках, простых по устройству, но с расширенным функционалом. Такое оборудование востребовано на небольших предприятиях. Откликаясь на запросы клиентов, мы расширили свой ассортимент токарным станком с функцией фрезерования TC16A16Ф4, самым компактным в нашей линейке. Он создан для малого бизнеса и для тех, кто только начинает свою деятельность в мехобработке. Станок позволяет выполнять небольшие заказы или изготавливать более крупные серии малогабаритных изделий. Благодаря лизинговым предложениям он доступен, его можно легко получить, установить у себя на предприятии и сразу начать зарабатывать.

Еще один пример функциональности – классический станок TC16K20Ф3, впервые дополненный системой ЧПУ Siemens 828. Стойка включает в себя дополнительные опции, такие как визуальное программирование, редактор чертежей, 3D-визуализация обработки. Все это колоссально расширяет возможности станка.

Денис МУРИНСКИЙ

директор по оборудованию компании ESAB в России и СНГ

Если оценивать глобальные тренды отрасли, то стоит отметить развитие технологий и материалов, модернизацию производств и импортозамещение, цифровизацию и роботизацию.

Как компания, которая стоит у истоков сварки и занимает лидирующие позиции в мире, мы не прерываем свои исследования и разработку новых продуктов. Так, в ходе StandUp-конференции на «Российской промышленной неделе» мы постарались познакомить гостей с наиболее интересными решениями.



В их число вошла технология сварки ICE™ (интегрированный холодный электрод). Благодаря ей можно существенно увеличить производительность классического процесса сварки под флюсом. Эта технология была разработана в ходе многолетних исследований специалистов нашей компании и уже получила одобрения на промышленных предприятиях по всему миру. В числе ключевых преимуществ ICE™ – увеличение производительности по наплавленному металлу, снижение расхода флюса, уменьшение времени изготовления при неизменном тепловложении.

Также мы презентовали собственные облачные решения для сбора и анализа данных, такие как WeldCloud. Последняя версия программного обеспечения позволяет подключить любое оборудование и передавать данные о его работе и работе сварщика, расходе сварочных материалов, создавая так называемую карту сварки. Эта система позволяет контролировать такой параметр, как время горения дуги, который, в свою очередь, говорит об оптимальной организации производства с точки зрения сварочного процесса.

Кроме того, команда ESAB рассказала о методах автономного программирования роботов и разработках в области сварочного оборудования. Несмотря на то, что роботизация в России происходит не так быстро, как в странах Азии и Европы, она вызывает большой интерес и мы не можем оставить это без внимания. На сегодняшний день нашим ключевым партнером в этой области в России является компания Kuka. Вместе мы уже реализовали ряд масштабных проектов.



Главное событие отрасли
в России и странах СНГ

ФОТОНИКА

МИР
ЛАЗЕРОВ
И ОПТИКИ

29 марта – 1 апреля 2022

При поддержке:

- Европейского индустриального консорциума по фотонике (EPIC)
- Госкомитета по науке и технологиям РФ

Под патронатом ТПП РФ

16-я международная
специализированная выставка
лазерной, оптической
и оптоэлектронной техники



Реклама 12+



Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
www.photonics-expo.ru



ЛАЗЕРНАЯ АССОЦИАЦИЯ



Дмитрий ГУТОРОВ
директор филиала
«АОУТ Полисуд» (Франция)

Наша компания входит в группу компаний Global Welding Technologies AG. В рамках «Российской про-



Марко ВИТТИГ
руководитель региональных продаж
Steigerwald Strahltechnik GmbH.

Более пятидесяти лет наша компания производит оборудование для электронно-лучевой сварки и родственных технологий, разрабатывает актуальные для отрасли технологические решения. Вместе с компаниями Polysoude S.A.S. и IGM мы поставляем сва-

В ходе «Российской промышленной недели», объединившей машиностроение и металлообработку, сварочное производство, неразрушающий контроль, техническую диагностику, технологии и услуги, было представлено немало компаний, впервые уча-

мышленной недели» и выставки «РУСВЭЛД-2021» мы представили оборудование для орбитальной сварки труб и механизированной сварки разных типов кольцевых и продольных швов, швов сложной формы, а также для наплавки. Все оборудование, которое предлагает компания на сегодняшний день, связано в первую очередь с аргоно-дуговым способом сварки и наплавки.

Из основных промышленных тенденций можно выделить все более ужесточающиеся требования к качеству и повышению производительности оборудования. Эти требования мы выполняем в полной мере, широко применяя инновационный подход к решению задач производства.

Если говорить о приоритетных для нас отраслях – атомной промышленности, энергетике и авиакосмической отрасли, – то в них сегодняшние тенденции обусловлены применением новых материалов, принципиальным изменением конструкций изделий и все более возрастающими требованиями к их надежности.

Несмотря на то, что запрос на локализацию производства в России стал определенным вызовом для европейских компаний, мы открыты к сотрудничеству с российскими предприятиями и уже производим отдельные компоненты нашего оборудования здесь. Перспективы развития мы видим и в более тесном сотрудничестве с высшими учебными заведениями технического профиля, промышленными предприятиями, научными центрами России. На сегодняшний день у нас налажено стратегическое партнерство с ГНЦ РФ АО «НПО ЦНИИТМАШ», который входит в промышленный дивизион Атомэнергомаш ГК «Росатом», а также серьезное сотрудничество с рядом институтов Сибири, Урала и Дальнего Востока.

рочное оборудование для авиационной и космической промышленности. Мы видим серьезные перспективы на российском рынке, особенно сейчас, когда промышленность получает поддержку на государственном уровне. Мы открыты для партнерства с российскими производителями аналогичного оборудования с целью наиболее полного удовлетворения потребностей наших заказчиков, включая сервисное обслуживание поставляемой нами техники.

ствовавших в этом отраслевом мероприятии. Каждая из них привнесла что-то свое в русле современных рыночных трендов – от передовой техники до инновационных технологических решений. С некоторыми из них мы познакомились поближе.

Владислав ГЕНЕРАЛОВ

менеджер по продажам и развитию ООО «Арта Компонент»

«Арта Компонент» является частью группы компаний «Арта» – изготовителя высокоточных электроэрозионных станков. Также мы предлагаем клиентам все компоненты, задействованные в производстве нашего оборудования. Это линейные направляющие ТЧК, металлообрабатывающий инструмент, расходные материалы для электроэрозии (проволока, фильеры для оборудования и иные компоненты). Плюсы нашей компании – мобильность и гибкий подход к клиентам. Мы работаем как с крупными госзаказчиками, так и с небольшими компаниями, в том числе ИП.



Бести ОСДЕСЛИК (Beste Ozdeslik)

член совета директоров Sistem Teknik

Наша компания производит промышленные печи уже более 40 лет, а российским заказчикам эта продукция знакома уже 11 лет. Важное преимущество Sistem Teknik заключается в том, что каждый клиент может рассчитывать на индивидуальное решение. Мы очень ценим российский рынок, видим перспективу совместного роста и развития, планируем инвестировать в него и в дальнейшем. Чтобы быть конкурентоспособными на рынке, мы не только делаем качественный продукт, но и обеспечиваем сервисное обслуживание.



Агентство по работе с маркетинговым НИГИЛИЗМОМ

тел. +7 (495) 699 01 24
communication@stimchenko.com

**ТРИУМФ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
РЫНКАХ**



www.timchenko.pro; stimchenko.com

- Маркетинговая и коммуникационная стратегия
- Разработка фирменного стиля
- Эффективная отраслевая выставка
- Управление репутацией
- Работа со СМИ
- Дизайн и полиграфия