

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» С ОПТИМИЗМОМ ЖДЕТ 2011 ГОД

В предкризисные годы рост российского рынка пневматики значительно превышал общемировые показатели. Производители пневмоаппаратуры предсказывали увеличение интереса отечественных предприятий к интеллектуальным системам и высокотехнологичным продуктам. Как события последних лет повлияли на эти ожидания, мы решили узнать у представителей трех ведущих компаний рынка.



Иван Знаменский, Festo,
заместитель директора по продажам
в Европейской части России



Алексей Курышев,
генеральный директор SMC в России



Григорий Суханов, Camozzi,
заместитель генерального директора
по продажам на территории РФ

Вернулись ли ваши объемы продаж в России к докризисному уровню?

Festo

Темпы роста заказов и тенденции возобновления финансирования инвестиционных проектов и программ модернизации производств позволяют с уверенностью говорить, что в ближайшее время мы можем вплотную приблизиться к докризисному уровню. Так что, в 2011 году Festo-РФ имеет все шансы взять новую высоту.

Camozzi

Надо признать, что кризис затронул и Camozzi. Но при этом наша стратегия фундаментальной работы на рынке осталась неизменной. Мы увеличили выставочную активность (ежегодно Camozzi принимает участие в более 40 промышленных выставках в России), продолжали развивать тесные и доверительные отношения с клиентами, оптимизировали технические решения, исключили малоэффективные затратные акции.

В 2009 году по отношению к докризисному периоду наши объемы снизились приблизительно на 15%, а 2010 год планируем закончить с 30-процентным превышением объема продаж по сравнению с 2008 г.

SMC

В этом году мы существенно превысим докризисный уровень продаж, и 2010 г. станет лучшим годом в исто-

рии SMC в России. Это не первый кризис, который случился в мире за время существования SMC, и нами накоплен богатый опыт работы в подобных ситуациях.

SMC традиционно вместо увольнения высвобождающихся на время сотрудников, направляет их силы и энергию на оптимизацию процессов, работу над новыми проектами, т.е. на подготовку к посткризисному росту. А новых проектов в ближайшее время прибавится, и часть из них будут не совсем традиционными по отношению к тому, чем мы занимались в прошлом.

Ведь, как известно, в подмосковном городе Луховицы закончено строительство самого крупного в России завода по производству пневматических систем и компонентов, и в настоящий момент идет процесс установки и наладки оборудования. Почти 15 000 м² производственных, складских и офисных площадей – первый из 3-х запланированных этапов строительства на территории в 100 000 м².

Назовите главные тенденции российского и мирового рынков.

Camozzi

В последние годы и особенно в посткризисный период усиливается влияние развивающихся экономик. На этих рынках и на российском, в первую очередь, успеха добиваются те компании, которые активны именно здесь,

учитывают в своей работе национальный менталитет и особенности технологической культуры. Апелляция к заморскому успеху здесь не работает.

Вызов России звучит так: «Вы успешны там. Докажите это здесь!»

SMC

Отрадно отметить, что у российского потребителя появилось понимание того, что только современное и высокотехнологичное оборудование позволяет иметь надежное производство и выпускать конкурентоспособную продукцию, а значит чувствовать себя уверенно в складывающихся экономических условиях. И это главная тенденция российского рынка, когда промышленные предприятия становятся на путь модернизации и готовы воспринимать и применять у себя в производстве самые передовые технологии. Мы надеемся, что по мере восстановления экономики, таких заказчиков будет все больше. Конечно, можно говорить и о том, что вследствие кризиса российский потребитель стал более чувствителен к цене. На предприятиях идут процессы оптимизации расходов, в том числе на ремонт и модернизацию. Но все же, как я отмечал выше, промышленность уже встала на путь обновления и это особенно актуально в связи с грядущим вступлением России в ВТО, так как нашей промышленности необходимо показать свою конкурентоспособность перед Западом.

На мировом рынке мы наблюдаем активные попытки производителей из Юго-Восточной Азии усилить свои позиции. Это непременно подстегивает устоявшихся лидеров рынка к разработке все более высокотехнологичных компонентов, а также к выпуску на рынок бюджетных серий, при этом подтверждающих высокое качество и надежность своего бренда. В целом надо отметить, что производители пневмокомпонентов постоянно расширяют номенклатуру своей продукции и внедряют различные новинки, выходящие за рамки применения традиционных пневматических устройств, но при этом сохраняющие базовые свойства пневматики, такие как энергосбережение, простота эксплуатации и высокая надежность. Компания SMC с огромным вниманием относится к современным тенденциям экологии и энергосбережения и именно в этом русле разрабатывает всю свою новую продукцию.

Festo

Не секрет, что с наступлением кризиса выпуск новой техники российскими производителями снизился. Это коснулось и сегмента высокопроизводительного оборудования, где Festo традиционно занимает лидирующие позиции. Специалисты отметили тенденцию значительного увеличения заказов на ремонт оборудования вместо приобретения нового. Это отразилось и на рынке пневматических комплектующих. Одним из основных драйверов роста Festo в 2010 году стали электро-механические приводы и системы манипулирования. Общемировая тенденция по замене пневматического на электро-механический привода на ответственных операциях, определяющих производительность оборудования, распространяется и на Россию. На выставке «Росупак» мы представили трипод – новый манипулятор Festo с электро-механическими приводами и системой управления. Эта готовая 3-х координатная система может перемещать рабочий орган (например, клеющую головку) по заданной траектории или выполнять роль многокоординатного переключателя.

Безусловно, в 2009 году заказчики стали более чувствительными к цене, но одновременно появилась готовность к комплексной модернизации выпускаемого оборудования для повышения его конкурентоспособности. При этом конкурентные преимущества компании, предлагающей системные решения не только в части пневматики, но и электро-механики и системы управления, оказались особенно важны для заказчиков. Это позволяет одновремен-

но оптимизировать стоимость и улучшить технические характеристики оборудования. Кроме того, предприятия стали уделять больше внимания эффективности процесса заказа оборудования. В 2009 году у нас полноценно заработали два новых для заказчиков сервиса - Интернет-магазин и Контакт-центр. Удобство работы с ни-

Производители пневматики отмечают рост предприятий, ориентирующихся на внедрение инновационных технологий

ми уже высоко оценили специалисты по закупкам.

Среди тенденций 2010 года отметим быстрый рост предприятий, делающих ставку на внедрение инноваций в оборудование и процессы. Такие машиностроительные компании успешно конкурируют с западными производителями, создавая сложное, высокопроизводительное оборудование по кон-

клатуре и характеристикам комплектующих по низким ценам.

Растущая роль инжиниринга и готовых систем, созданных или адаптированных под конкретную задачу потребителей - еще один сегодняшний тренд.

За рубежом компании уже давно заняты сокращением затрат и оптими-

зацией собственных бизнес-процессов. Все конструкторские силы они направляют на разработку своего оборудования, а вопросы автоматизации оставляют профессионалам – группам технической поддержки производителей и поставщиков электрических, гидравлических и пневматических элементов систем управления.

Сокращения затрат можно добиться как инвестициями в модернизацию и, соответственно, повышением производительности оборудования и уменьшением срока его окупаемости, так и снижением времени простоев за счет применения диагностики элементов системы управления. Кстати, системы диагностики позволяют еще и дистанционно отслеживать работу оборудования и в большинстве случаев избежать выезда сервис-инженера при возникновении сбоя в работе, а значит, и затрат на командировку.

Энергосбережение является еще одним направлением сокращения производственных затрат.

Одна из основных проблем, с которой мы в России очень часто сталкиваемся, - это недостаточные знания инженерного и обслуживающего персонала в современной технике автоматизации. Своей миссией мы считаем продвижение современных высокоэффективных решений на российском рынке, расширение возможностей российских предприятий по использованию самого передового опыта в отрасли. Одним из направлений этой работы является проведение обучения технике автоматизации и бесплатные семинары, на которых на примерах показываются все новинки, выгоды и преимущества того или иного продукта.

Второй серьезной проблемой является то, что редко кто учитывает и знает реальную стоимость своих бизнес-процессов, таких как логистика, сборка, проектирование. Редко берется в расчет стоимость простоя оборудования в случае поломки, стоимость



Festo. Пневоостров СРХ-МРА

курентоспособным ценам. Предприятия, не инвестирующие в новые разработки, годами выпускающие простое оборудование, сегодня испытывают значительное ценовое давление со стороны азиатских фирм. Они вынуждены снижать цены в жесткой конкурентной борьбе, и таким образом, имеют менее устойчивое положение на рынке. Примечательно, что в кризис многие из таких предприятий ушли с рынка, причем большая часть из них использовала ограниченные по номен-

командировки инженеров для выяснения и устранения ее причины. Энергоэффективность также пока не в традиции при выборе того или иного оборудования. В развитых странах уже давно все скрупулезно посчитано, и предлагаются решения, позволяющие даже при, казалось бы, более высокой стоимости изделий быстро окупить инвестиции и получить реальную выгоду. Мы обязательно придем к этому - вот Вам еще одна перспектива развития рынка.

Инновационные продукты. Какие новинки компания представит потребителям в ближайшее время?

SMC

Научно-технический потенциал SMC Corporation позволяет выпускать каждый год свыше 100 наименований новой продукции. В настоящее время доля продаж новой техники у нас превышает 10%. Откликаясь на общие тенденции современной автоматизации, корпорация в последнее время обратила серьезное внимание на разработку и производство оборудования с электроприводом. За короткое время мы смогли предложить нашим клиентам широкий ряд оснащенных электромоторами линейных приводов, захватов, поворотных столов, которые по техническим харак-



SMC. Блоки пневмораспределителей (пнеumoострова) SY

теристикам способны выйти за рамки традиционного применения и наиболее полно удовлетворить требованиям самого взыскательного заказчика. Нашей наиболее заметной разработкой последнего времени можно назвать новое поколение пнеumoостровов, являющее собой инновационный продукт, вобравший в себя весь передовой современный опыт производства подобных изделий. Высочайшая гибкость конструирования обеспечивает нашим пнеumoостровам беспрецедентные возможности интеграции в технологические системы автоматического управления и позволяет решать любые задачи. И все это при более чем конкурентоспособной цене.

Не забываем мы и о традиционных пневматических компонентах, наиболее востребованных на российском рынке, таких как, например, устройства подготовки сжатого воздуха. Мы недавно начали поставлять рефрижераторные осушители воздуха с расходом до 30 кубометров в минуту.

Festo

Наиболее интересными для российского рынка инновационными продуктами Festo являются:

- цилиндр DSNU-PPS с самонастраивающимся демпфированием. Он не требует регулировки демпфирования, что позволяет сократить время на настройку оборудования и повышает надежность и плавность его работы;

- компактные экономичные распределители VUVG с высоким расходом. Их пропускная способность до двух раз больше, чем у стандартных распределителей тех же габаритов;

- приводы с электрическим линейным двигателем DNCE-LAS, DFME-LAS, ADNE-LAS, ELGL-LAS (линейный электрический двигатель с аэростатической опорой);

- двоянный контроллер серводвигателей CMMD-AS. В одном корпусе объединены контроллеры для независимого управления двумя серводвигателями;

- развитие концепции пнеumoострова с электрической периферией CPX-MPA, CPX-VTSA как единого узла управления всей машиной, включающего все необходимые элементы для управления исполнительными механизмами: распределители, ПЛК, модули вх/вых, блоки подключения различных типов датчиков, контроллеры приводов, узлы промышленных шин и т.п. Высокая гибкость пнеumoострова: может являться централизованной или децентрализованной системой;

- расширение инновационной серии блоков подготовки воздуха MS новым типоразмером MS9.

Стоит сказать, что появление блоков подготовки Festo серии MS дало новый толчок к развитию данной техники. Схожие концепции построения блоков подготовки воздуха уже появились практически, если не сказать, у всех серьезных игроков рынка пневматики. Но Festo является пионером в этом.

Camozzi

В рамках короткого интервью нельзя охватить все новинки, постоянно предлагаемые Camozzi для рынка. Важно понимать, что Camozzi - инновационная компания, работающая на острие самых современных технических решений в области промышленной пневматики, автоматизации, технологий.

Достаточно открыть свежий каталог, чтобы увидеть, что Camozzi уверенно развивает номенклатуру тормозных соединений для коммерческого автотранспорта, предлагает новые продукты для медицинской техники и дыхательных систем, что Camozzi всё больше и больше расширяет предложение продукции для экстремальных условий эксплуатации, арктических применений и агрессивных сред.

Основные требования российских потребителей

Camozzi

В последнее время подход российских покупателей к поставкам пневматической аппаратуры определился четко - приоритет отдается высокому качеству продукции и очень коротким срокам поставки, желательно - сегодня вечером.

В данном секторе рынка нет каких-то радикальных отличий от многих других секторов, в которых покупатели требовательны к качеству и не хотят долго ждать.

Однако высокое качество Camozzi в современной России - это гораздо более глубокое понятие, чем «просто» высокое качество пневмоаппаратуры. Это и грамотные консультации, и квалифицированная техническая поддержка, и разработка и развитие проектов комплексной автоматизации «под ключ», законченная «обвязка» тормозных систем грузовиков и автобусов и многое другое.

Отточенная логистика Camozzi в России, благодаря огромному складу пневмоаппаратуры, современному заводу, производящему 200 пневмоцилиндров в день, почтовому сервису от TNT с доставкой «завтра до двери», кажется, уже превратилась в хрестоматийную.

Неизменно на эти многовекторные требования качества пневматики и качества работы компании накладывается фактор цены. В современном мире совершенно несложно производить очень качественную продукцию очень дорого, равно как и дешевую продукцию низкого качества, но цена победы,

женные человеческие отношения на основе взаимного доверия.

Мы уверены, открытие первой очереди завода SMC в Подмоскowie и более чем двукратное увеличение и без того самого большого склада готовой продукции в России позволит кардинально сократить сроки поставки. Поэ-



Camozzi. Пневмоостров. Серия H

предмет особого таланта, - это изготовление продукции высокого качества за приемлемые деньги.

Надо сказать, что вопрос цены определяет многое. Знаете, самыми жесткими переговорщиками по ценам являются как раз наши крупные клиенты, наиболее успешные компании. Требования максимальных скидок - это стандартная процедура на любых переговорах. Снижать цену можно либо, снижая прибыль компании, либо - производственные издержки. Для Camozzi первый путь неприемлем. Camozzi в России развивается, предлагая рынку всё новые продукты и сервисы. Мы снижаем издержки, оптимизируем производство и пользуемся наилучшими условиями поставок от итальянской Camozzi SpA за счет огромных объемов продаж.

Эффективное управление затратами и высокая степень активности позволили Camozzi в России, например, с начала 2010 года заработать более 100 млн руб. чистой прибыли.

Camozzi успешны, а только успешные компании могут помогать и поддерживать своих малых партнеров и давать наилучшие условия крупным.

SMC

Как и раньше, наш опыт работы на российском рынке показывает, что при выборе поставщика пневматики российский потребитель руководствуется следующими критериями: надежность, как продукции, так и поставщика; наличие полного спектра необходимой продукции и комплектующих на складе; сроки поставки; соотношение «цена/качество»; уровень технической и сервисной поддержки, как для самого производителя оборудования, так и для его покупателей. Конечно, традиционно для российского клиента немаловажную роль играют нала-

тому наши заказчики, как и прежде, могут быть уверены в том, что продукция SMC останется эталоном качества.

Что наиболее востребовано в России - компоненты или комплексные решения?

SMC

Роль отдельных компонентов все еще довольно существенна. Надо заметить, что среди российских потребителей все чаще встречаются требовательные специалисты, ждущие от компонентов наиболее полного соответствия современным высокотехнологичным производствам и могущие оценить по достоинству высокие стандарты и передовые технологии продукции SMC. Но все же в последние пару лет конъюнктура российского рынка такова, что более востребованы именно комплексные решения. Особенно это стало актуально в последнее время в связи с необходимостью модернизации экономики и промышленности. Крупные промышленные предприятия все чаще ставят перед поставщиками задачу комплексного переоснащения производства и приведения его показателей к мировым стандартам. При этом от поставщика требуется высокая компетентность и способность к нестандартным техническим решениям, повышающим производительность и безопасность труда и оптимизирующим себестоимость готовой продукции.

Festo

Пока компоненты и окончательная цена в счете стоят на первом месте у потребителей. Но мы надеемся, что в будущем ситуация изменится и заказчики оценят все финансовые выгоды, удобство работы с комплексными ре-

шениями, получаемую надежность оборудования и полную гарантию работоспособности систем управления на базе комплексных решений еще на стадии проектирования.

Основные покупатели Вашей продукции в РФ. Перспективные отрасли.

Festo

В России, как и во всем остальном мире, основным потребителем пневматики является пищевая и упаковочная промышленность. В нашей стране это одна из немногих отраслей, где сохранился конструкторский потенциал, знания и опыт, где идет совершенствование и развитие, применяются современные решения, разрабатываются «ноу-хау».

Camozzi

У Camozzi в России более 50 тысяч покупателей: от малых предприятий до лидеров национального рынка и российских отделений мировых гигантов. Мы дорожим каждым из них и благодарны им за то, что, сотрудничая с Camozzi, они делают нашу компанию ещё более успешной.

SMC

Безусловно, компания SMC развивает активную деятельность по работе во всех отраслях российской промышленности. Исторически сложилось так, что многие сегменты отечественной промышленности требуют различной степени модернизации и ремонта, чтобы держаться в русле современных тенденций мирового производства. С этой точки зрения традиционно наиболее сильные позиции компания SMC занимает в отраслях, требующих высокой степени механизации и автоматизации и являющихся ключевыми в промышленном производстве России, таких, как черная и особенно цветная металлургия, машиностроение, автомобилестроение и целлюлозно-бумажная отрасль. Особо хочется отметить сильные позиции компании SMC на вновь появляющихся заводах мировых автопроизводителей на территории России, а также успехи компании в пищевой промышленности. Запуск нашего завода в Подмоскowie позволит нам также обратить свои усилия и на новые направления, занимающие серьезную долю в промышленном производстве России. Благодаря производству на территории России, мы сможем выполнять самые нестандартные решения по требованию заказчиков, а также проводить более гибкую ценовую политику.