

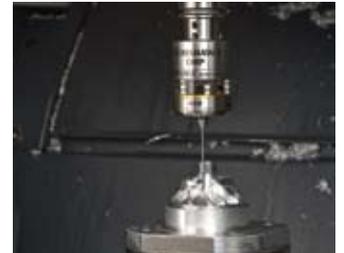


КОМПАНИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ»

Компания «Современные Технологии Металлообработки» предлагает своим клиентам полный комплекс услуг по сопровождению машиностроительных производств, который включает полную инженеринговую поддержку, поставку станочного оборудования, пуско-наладочные работы со сдачей проектов «под ключ», гарантированное сервисное обслуживание и поставку запасных частей, а также квалифицированное обучение технических специалистов предприятий.

Инжиниринговые услуги

Компания «СТМ» предлагает Заказчикам услуги в области глубокой инженеринговой проработки проектов по модернизации существующих производств или разработки проектов создания новых предприятий «с нуля». Изготовление тестовых деталей в демо-зале ООО «СТМ» позволяет еще на этапе предварительной проработки технических заданий оценить реальную производительность оборудования, стабильность получения геометрических размеров, данные по стойкости режущего инструмента, а также оценить экономическую эффективность от внедрения нового оборудования.



Поставка станочного оборудования

Компания «СТМ» предлагает следующие виды металлообрабатывающего оборудования:

- токарные станки с ЧПУ;
- автоматы продольного точения;
- фрезерные обрабатывающие центры;
- горизонтально-расточные и портальные станки;
- универсальные токарные и фрезерные станки;
- шлифовальное и заточное оборудование;
- инструмент и оснастка для станков.



Сервисное обслуживание

Бесперебойная работа поставленного оборудования у наших Заказчиков является залогом успешной работы компании «СТМ» в будущем. Наша компания уделяет максимальное внимание качеству и срокам выполнения сервисных работ. Сотрудники сервисной службы ООО «СТМ» проходят регулярное обучение на заводах-изготовителях оборудования.

Задачи по сервисному обслуживанию оборудования включают в себя: • срочный аварийный ремонт; • диагностика оборудования; • рекомендации по ремонту; • проведение регламентных работ; • дооснащение станков различными опциями (4-я ось, датчики измерения инструмента и детали и т. д.).

Поставка запасных частей для станков

Компания «СТМ» стабильно обеспечивает быструю доставку запасных частей и комплектующих для поставляемого нами оборудования за счет следующих основных факторов:

- большой склад запчастей в России;
- наличие своего сборочного производства в России;
- большие склады запчастей у всех изготовителей;
- доставка запчастей ТОЛЬКО авиапочтой;
- регистрация на таможенных постах во всех аэропортах Москвы.

Обучение

Подготовка технических специалистов работе на станках с ЧПУ в нашем учебном центре по следующим направлениям: • оператор станков с ЧПУ; • наладчик станков с ЧПУ; • технолог-программист; • инженер-электронщик; • инженер-механик.

Обучение проводится на современных токарных, фрезерных, шлифовальных и заточных станках, оснащенных различными системами ЧПУ, такими как Siemens, Fanuc и Heidenhain.

Сборочное производство в России

В целях сокращения сроков поставки и стоимости станков, компания «СТМ» открыла собственное сборочное производство металлорежущего оборудования на территории РФ.

Согласно лицензионным соглашениям, подписанным между нашей компанией и зарубежными партнерами-производителями SPINNER (Германия) и FEELER (Тайвань), компания «СТМ» имеет право осуществлять на территории России сборку токарных и фрезерных станков и осуществлять окончательный контроль качества с проведением необходимых проверок согласно требованиям заводов-изготовителей.

На этапе подписания договора наши Заказчики сами могут выбрать, какой станок они получают – со 100% сборкой на заводе-изготовителе или собранный в России.

Станки, произведенные компанией «СТМ», проходят все необходимые испытания с выдачей паспорта и сертификата соответствия ГОСТ Р, отвечают всем требованиям, предъявляемым контролирующими органами РФ к оборудованию, произведенному на территории РФ. Проверка точности всех произведенных станков осуществляется с использованием лазерного интерферометра XL-80 и системы диагностики станков с ЧПУ QC-20W фирмы RENISHAW, имеющихся в распоряжении наших специалистов.

Благодаря этому, станки производства компании «СТМ» могут поставляться на предприятия ВПК в рамках Федеральных Целевых Программ как оборудование российского производства.



На выставке «Металлообработка-2014» 16-20 июня в Москве в КВЦ «Экспоцентр» на Красной Пресне компания «Современные Технологии Металлообработки» будет представлять станки в павильоне 3 стенд 3С40 и павильоне 7.2 стенд 72С10.

Компания «Современные Технологии Металлообработки»: уверенный взгляд в будущее

*Интервью с генеральным директором ООО «СТМ»
Воробьевой Екатериной Владимировной*

ИТО: Что собой представляет компания «СТМ» сегодня?

Воробьева Е. В.: Наша компания основана в 2008 году с центральным офисом в г. Электросталь Московской области. На сегодняшний день наши представительства есть в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Стерлитамак. Тем самым мы охватываем большинство основных регионов РФ. Сейчас ведем работу по открытию офисов в Воронеже и Волгограде. Штат компании насчитывает более 60 человек, из которых около 20 человек являются сотрудниками сервисной службы.

Наша продуктовая линейка включает токарные, фрезерные, шлифовальные станки и обрабатывающие центры. Мы предпочитаем фокусироваться на тех видах оборудования, с которыми работаем, что позволяет нам знать наш продукт «на отлично» и быть специалистами в направлениях, которые мы выбрали.

Мы предлагаем как оборудование премиум-сегмента, так и недорогие тайваньские станки. Нашими партнерами являются такие лидеры рынка в своих областях, как SPINNER, MATEC, MAIER из Германии, и компании FEELER, E-TECH, TOP-WORK из Тайваня. С большинством из наших партнеров мы имеем эксклюзивные контракты.

В этом году наша компания открыла сборочное производство станков в России по соглашениям с компаниями FEELER (Тайвань) и SPINNER (Германия). В нашем демо-зале располагается большое количество станков, на которых мы изготавливаем тестовые детали для наших Заказчиков.

В целом компания «СТМ» последние годы настолько стремительно развивалась и укрепляла свои позиции, что мы можем с уверенностью сказать, что сегодня наша компания конкурентноспособна и заметна на рынке металлообрабатывающего оборудования РФ.

ИТО: Какова ситуация на российском рынке металлообрабатывающего оборудования на данный момент?

Воробьева Е. В.: Сейчас самым актуальным является то, что наше правительство стремится к развитию отечественной станкоинструментальной промышленности, принимая различные федеральные программы и постановления. Например, в 2013 году в рамках государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» на период до 2020 года была разработана «Подпрограмма 7. Станкоинструментальная промышленность».

На данный момент доля импортных станков в общем объеме российского рынка составляет более 90 %, но благодаря усилиям государства данная ситуация будет постепенно меняться. Мы прогнозируем довольно существенные изменения в структуре рынка металлообрабатывающего оборудования в России в ближайшие несколько лет.



Несмотря на снижение темпов роста рынка металлообрабатывающего оборудования (МОО) в РФ в 2013 году, наша компания показала значительный рост объема заключенных договоров, что доказывает, что наши Заказчики положительно оценивают нашу деятельность. Ограничения, накладываемые правительством РФ в области поставки импортного оборудования на предприятия ВПК, означают для многих наших конкурентов снижение объемов продаж, и могут стать решающими факторами для существования некоторых компаний. Открытие сборочного производства станков с ЧПУ на площадях ООО «СТМ» в г. Электросталь позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее. Рынок меняется, это нормально. Мы меняемся вместе с ним.

ИТО: Как по прогнозам Вашей компании будет развиваться российский и мировой рынок металлообрабатывающего оборудования?

Воробьева Е. В.: Последние 2 года мировой рынок МОО переживал упадок, связанный с проблемами в мировой экономике и значительным снижением потребления станков в Китае. По словам наших зарубежных партнеров, в конце 2013 года наметилась устойчивая тенденция по росту спроса на оборудование в Китае и во всем мире. На ближайшие 2–3 года они прогнозируют небольшой, но стабильный рост рынка станков с ЧПУ во всем мире.

ИТО: Главные задачи компании «СТМ» на 2014 год и как они будут решаться?

Воробьева Е.В.: Мы развивающаяся компания. Отсюда самые основные задачи – это решить проблемы «роста», а росли мы очень стремительно за последние годы. В этом году мы активно занимаемся внедрением автоматизированных систем в управлении компанией, связанных с продажами и с реализацией проектов. Мы считаем, что это позволит значительно увеличить эффективность работы в целом и повысить качество исполнения проектов.

ИТО: Как видит себя на рынке металлообрабатывающего оборудования компания «СТМ» через 10 лет?

Воробьева Е.В.: У нас амбициозные планы. Согласно разработанной стратегии развития компании «СТМ», в ближайшие годы мы выйдем в лидеры рынка металлообрабатывающего оборудования в России. У нас есть четкий план действий, направленный на достижение поставленных целей. У нас есть люди, которые имеют огромный опыт в сфере металлообработки. У нас есть понимание, как меняется и будет меняться этот рынок в будущем, что позволяет нам быть готовыми к любым изменениям.

ИТО: Какие параметры клиентоориентированности заданы в компании «СТМ»?

Воробьева Е.В.: Одним из ключевых факторов успеха, позволяющим занять достойное место на рынке, является качественное исполнение проектов поставки оборудования, зависящее от своевременного выполнения проекта и качественного сервиса. Если поставки оборудования выполнены «без замечаний», то и наши Заказчики остаются довольны нашей работой и обращаются к нам снова. Поэтому именно вопросам качества нашей работы мы сейчас уделяем особое внимание.

Девиз нашей компании сам о себе говорит: «Качество – принцип нашей компании! Репутация – самое ценное, что у нас есть!»

Мы инвестируем много средств и времени в обучение наших сотрудников. Наши менеджеры, технологи и сервис-инженеры проходят обучение на заводах-изготовителях. Мы осуществляем контроль качества поставляемого оборудования с выездом наших специалистов на приемку за рубежом, или проверяем станки перед отгрузкой на предприятия в нашем демозале. Мы понимаем, что Заказчики становятся все более требовательными, и мы непрерывно должны улучшать свою работу.

ИТО: Возникают ли у компании «СТМ» трудности по выполнению обязательств по договорам? Если «да», то с чем это связано и какие пути преодоления Вы видите?

Воробьева Е.В.: Не ошибается тот, кто ничего не делает. Конечно, время от времени возникают проблемы, связанные как с нашими внутренними недоработками, так и с работой наших поставщиков. Мы стремимся минимизировать такие моменты. Стараемся, чтобы обнаружение какой-либо проблемы воспринималось в компании как шаг на пути к совершенствованию работы, как возможность улучшить бизнес-процессы, а проблема в этом случае и указывает, где и что нужно менять. Мы не только свою работу улучшаем, но и от наших партнеров требуем улучшения качества поставляемого оборудования, соблюдения сроков поставки, разработки новых моделей, востребованных рынком и т.д.

ИТО: Как вы повышаете уровень квалификации своих сотрудников?

Воробьева Е.В.: Как мы говорили ранее, наша компания уделяет огромное значение обучению наших сотрудников, при этом не только руководителей, но и всех сотрудников в компании, так как каждый человек в компании влияет на результат работы в целом.

Мы регулярно организуем тренинги для персонала по продажам, по улучшению техники переговоров, повышению личной эффективности, лидерству, командообразованию и т.д.

Ежегодно мы направляем 2-3 сотрудников на обучение по программам MBA ведущих учебных заведений РФ на конкурсной основе и за счет компании. Любой сотрудник в компании может подать заявку на обучение по программе MBA, и она обязательно будет рассмотрена. Даже если не будет принято положительное решение по его кандидатуре, предлагаются цели, при достижении которых он может рассчитывать на нашу финансовую поддержку обучения.

Мы стараемся мотивировать людей на развитие и на карьерный рост. Для некоторых позиций обязательным условием, например, является знание английского языка. Если есть у человека желание развиваться и получить более высокую должность, мы поможем ему обучиться.

Для повышения технического уровня сотрудников, мы проводим семинары внутри компании по основной линейке оборудования, по возможностям нашего технологического центра, по программному обеспечению.

В течение 1 года после приема на работу каждый менеджер, технический специалист или сотрудник отдела ВЭД посещает все заводы наших партнеров за границей для знакомства с оборудованием и коллегами, работающими там.

Мы посещаем все значимые мировые выставки, такие как EMO в Германии, SIMTOS в Корее, TIMTOS в Тайване, IMTS в США.

Кроме того, мы открыли для себя практику посещения офисов самых успешных дилеров, которых нам рекомендуют наши поставщики. Таким образом, мы перенимаем опыт этих компаний, берем от них самое лучшее и пробуем внедрить в своей компании. Например, в марте 2014 года делегация из 12-ти сотрудников «СТМ» посетила офисы в Бостоне и Мичигане дилера компании FEELER в США. Хочешь стать успешным – спроси у успешных людей, как им удалось добиться высоких результатов.

ИТО: Говорят, конкуренция – топливо для инноваций, а инновации – необходимое средство достижения устойчивого развития. Какие инновации вы внедрили и/или собираетесь внедрить?

Воробьева Е.В.: Что можно назвать инновацией в современном мире? Бесспорно, конкуренция порождает стремление развиваться. Мы каждый день внедряем что-то новое в работе нашей компании. Инновации для нас – это постоянные улучшения уровня работы даже в мелочах.

Компании, которые учатся по мере своего продвижения вперед, реагируя на новые веяния в мире бизнеса, можно назвать самообучающимися организациями. Наша компания является именно таковой. Мы поощряем наших сотрудников экспериментировать с новыми идеями и распространять их по всей организации. Чем сложнее и динамичнее наш бизнес, тем больше мы делаем упор на освоении чего-то нового.

Ирина Жесткова