

«Росмарк-Сталь»

В преддверии Международного авиационного салона «МАКС 2015», который пройдет в подмосковном Жуковском с 25 по 30 августа наш журнал решил задать вопросы тем, кто не относится к авиации напрямую, но для кого эта выставка является важным событием.

Мы взяли интервью у петербургского поставщика станочного оборудования компании «Росмарк-Сталь». У нас в гостях ее представитель, ответственный за механообрабатывающее направление, Андрей Владимирович Бочаров.

ИТО: Андрей Владимирович, расскажите, чем занимается компания, которую вы представляете.

Андрей Бочаров: Мы работаем по четырем направлениям: отрезное оборудование и технологии резки металлов; все для заточки и изготовления инструмента; гидроабразивная резка; и проект, который веду я – механообрабатывающее оборудование. Это направление объединяет таких итальянских производителей как Breton, PAMA, Pietro Carnaghi, немецкого LOCH, испанского Soraluce, и некоторых других.

ИТО: Давайте сразу разберемся, кто здесь кто.

Андрей Бочаров: Breton выпускает высокоскоростные обрабатывающие центры, которые хороши в 5-осевой обработке. В основном это объемная обработка алюминия и композитов в авиастроении и сложнопрофильные детали авиадвигателей типа моноколесо, импеллер.

Именная итальянская компания PAMA специализируется на горизонтальных фрезерных и тяжелых расточных центрах, которые успешно применяются в энергетике, горнодобывающей технике, судостроении.

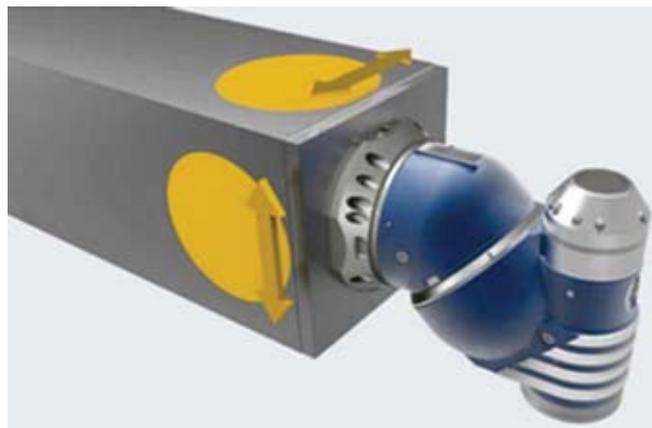
Компания Pietro Carnaghi – производитель карусельных и тяжелых порталных станков любых размеров, а также гибких производственных систем на их основе. Много станков этой компании работают в энергетической и атомной промышленности, горнодобывающей технике, более 20 % продукции применяется в авиационном двигателестроении для обработки корпусных деталей. Сейчас, когда список клиентов перешел за 1000, их можно найти практически в любом секторе, где есть что обрабатывать на таких станках.

LOCH – немецкая компания, выпускающая практически любые станки для глубокого сверления. В основном работают в автомобильной, нефтегазовой и ОПК.

Испанская компания Soraluce также производит всю линейку горизонтальных обрабатывающих центров, но более легкого класса. Только в Германию поставлено более 1000 обрабатывающих центров.

ИТО: Меньше месяца осталось до авиационного салона. С каким настроением вы ожидаете предстоящее событие, насколько ощущается кризис?

Андрей Бочаров: Как ни странно, но за первый квартал 2015 года мы подготовили на 35 % больше коммерческих предложений, чем годом ранее.



ИТО: С чем вы это связываете?

Андрей Бочаров: Я думаю, одна из причин – это курс на импортозамещение. Компании активной прорабатывают инвестиционные проекты. Для оценки вложений они обращаются к нам для подбора оборудования.

ИТО: То есть пока это активность не выраженная в контрактах?

Андрей Бочаров: Мы верим, что часть этих проектов будет реализована. Это работа на будущее.

С другой стороны есть государственный заказ. Для его выполнения нужны производственные мощности. В условиях, когда некоторые немецкие и японские станкопроизводители приостанавливают поставки на заводы, мы стараемся продолжать работу.

ИТО: То есть, в этом вопросе имеет значение позиция производителя?

Андрей Бочаров: Первое, что имеет значение это, конечно, законодательные акты, подкрепляющие политические заявления. Все процедуры все равно должны проходить в рамках закона. Но все-таки собственная позиция производителя и взаимопонимание производителя и дилера имеют значение. Я могу сказать, что с момента введения ограничений на поставку оборудования 29 июля 2014 года, у нас все законтрактованные станки поставлены клиентам и запущены в эксплуатацию.

ИТО: Как наладить такое взаимопонимание между дилером и производителем?

Андрей Бочаров: Я не знаю универсального способа. Наверное, важен личный контакт между конкретными людьми.

В нашем случае это идет из действительно большого опыта совместной работы. Если вы посмотрите наши каталоги по годам, вы увидите, что и в 2010 и в 2005 годах мы представляли те же компании, что и в 2015.

ИТО: Как вы поступаете, если вашему клиенту нужно что-то другое?

Андрей Бочаров: Мы рекомендуем, к кому лучше за этим обратиться.

ИТО: Сейчас на рынке есть компании, готовые поставлять любое оборудование. Они реализуют проекты по строительству или реконструкции цехов и заводов.

Андрей Бочаров: Да, мы их знаем и с ними сотрудничаем. Они покупают наше оборудование для реализации крупных проектов.

Но у нас другая стратегия. Мы не поставляем «все» под проект, и мы не поставляем простые массовые станки. Мы специализируемся на сложном крупном оборудовании компаний, с которыми работаем по 10–15 лет.

ИТО: Что такой подход дает заказчику?

Андрей Бочаров: Мы активно работаем в нескольких нишах. Если у заказчика есть задача, по которой мы предлагаем решение, он получит действительно больше, чем станки.

ИТО: Что именно?

Андрей Бочаров: Самые большие преимущества мы, конечно, предлагаем в технике и комфорте. Помимо того, что наши партнеры производят сами по себе прекрасные станки, за годы работы мы имели возможность их досконально изучить. Сегодня мы предлагаем свой русскоязычный доступный профессиональный сервис и обучение.

Это очень удобно для заказчика. Если возникает вопрос, его специалисты звонят не в кол-центр, а конкретному инженеру, с которым они работали в период монтажа и запуска.

Мы сертифицированы по ISO9001, но все-таки настаиваем на важности профессионализма конкретных людей, на личном контакте.

Кроме того, сейчас из-за санкций заказчики хотят проводить минимальное авансирование и оплачивать станок по факту поставки. Когда есть длительные отношения с поставщиком, есть доверие, такие схемы возможны. На деле это, естественно, подразумевает проведение совместных переговоров для нахождения приемлемого решения под конкретный случай.

ИТО: Ну, хорошо, давайте поговорим на иную тему. Расскажите, в каких направлениях сейчас двигаются ваши партнеры, какие новинки можно увидеть и обсудить на предстоящей выставке.

Андрей Бочаров: Я начну в том же порядке: компания Breton будет готова представлять свою систему сквозного проектирования, подготовки производства и собственно производства любых зубчатых колес.

ИТО: В самом деле, любых?

Андрей Бочаров: Да, технология обработки зубчатых колес на 5-осевых фрезерных станках позволяет получить любую геометрию зуба, причем универсальным инструментом. Другое дело, что больший экономический эффект достигается на шестернях диаметром от 200 мм и выше и при условии изготовления широкой номенклатуры малыми партиями.

ИТО: Как же устроена эта система?

Андрей Бочаров: С одной стороны эта технология берет начало в выдающихся способностях станков Breton в 5-осевой обработке. Их динамические характеристики при обработке моноколес авиационных двигателей высоко ценят производители за рубежом и в России, т. к. это напрямую влияет на время обработки и качество поверхности. С другой стороны, для обработки шестерней компания Breton совместно с компанией Kisoft разработала мощное программное обеспечение. На отдельный компьютер или на систему ЧПУ ставится программный CAD-CAM пакет. Геометрия зубчатого колеса создается в диалоговом режиме путем простого задания параметров. Далее построенное колесо обрабатывается по алгоритмам, заложенным в программе. На выходе формируется УП для системы ЧПУ. Весь процесс максимально автоматизирован, и при этом приемлемое пятно контакта получается уже с первого образца.

ИТО: Какой класс точности колеса можно получить при такой технологии?

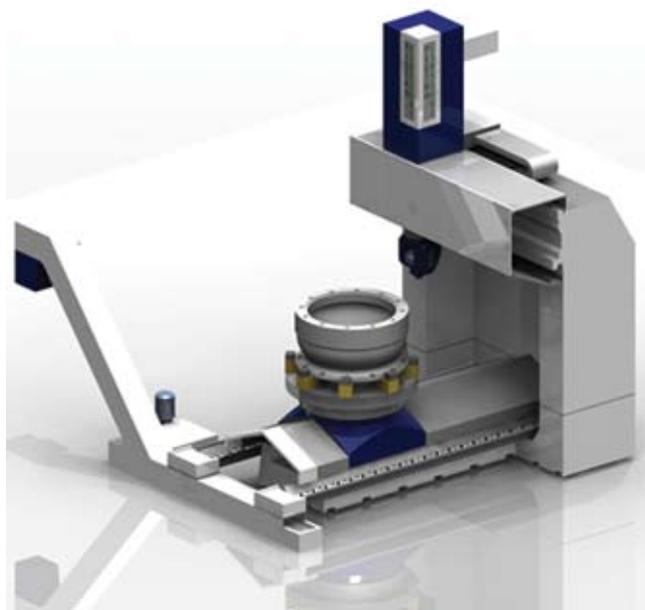
Андрей Бочаров: При больших диаметрах можно получить шестерню 4-го класса точности.

ИТО: Кто еще из ваших партнеров представит свои новинки на предстоящей выставке?

Андрей Бочаров: Pietro Carnaghi. К выставке ЕМО, которая пройдет в этом году в Милане они подготовили большую премьеру, новую серию вертикальных токарно-фрезерных центров *Flexturn*. У этих станков все те же преимущества, что у традиционных карусельных станков Pietro Carnaghi: гидростатические направляющие с их демфирующей способностью и «вечностью», кованный ползун, магазин сменных головок.

ИТО: В чем же отличие?

Андрей Бочаров: Изначально эта серия готовилась производителям авиадвигателей. Поэтому это станки уже высокоскоростные. Скорость быстрых перемещений 40 м/мин. раньше была недостижима для гидростатических направляющих. Также это станки многофункциональные, одинаково эффективные в точении и фрезеровании. Одним словом, это



доведенные до совершенства станки для обработки корпусных деталей авиадвигателя из жаропрочных материалов. При этом важно, что благодаря унификации и сокращению типоразмерного ряда Pietro Carnaghi удалось существенно уменьшить стоимость.

Сейчас, до официальной премьеры в Милане, эти станки с размерами стола 1500–2500 мм предлагаются по стоимости массовых станков известных брендов, где нет ни гидростатики, ни сменных головок.

ИТО: Говорят, что в Испании сейчас тяжелая экономическая ситуация. Есть ли, тем не менее, какие-то новинки оттуда?

Андрей Бочаров: На самом деле компания Soraluece будет представлять в Милане одну из прорывных инноваций в механообработке. Но для тех, кому это важно, мы сможем провести ее презентацию уже в Москве. Система называется DAS (Dynamic Active Stabilizer) – Динамический Активный Стабилизатор.

Принцип ее работы похож на наушники с активным шумоподавлением. При возникновении вибраций в процессе обработки система замеряет их параметры и генерирует ответные колебания в противофазе. Это возвращает систему СПИД с стабильное состояние. Проведенные тесты показали, что производительность при использовании системы DAS значительно увеличивалась, при этом улучшалось качество обработанной поверхности и стойкость инструмента.

ИТО: Все эти достижения действительно выглядят привлекательно, но, вероятно, каждый производитель готов рассказать о плюсах своей продукции. Как, по вашему мнению, сделать правильный выбор?

Андрей Бочаров: На мой взгляд, это зависит от уровня решаемой задачи. Если задача решается путем приобретения сложного дорогостоящего оборудования, то мы обычно предлагаем посетить и увидеть своими глазами заводы производителей.

Каков размер предприятия, есть ли там цеха механической обработки или только сборка, какова культура производства, сколько человек работает в конструкторском отделе, в сервисном, каков размер склада запасных частей? Ответы на все эти вопросы невозможно утаить, если клиент приезжает с визитом.

С другой стороны, положительные ответы дадут вам уверенность, что интересные идеи производителя будут качественно воплощены в металле.

ИТО: Андрей Владимирович, спасибо за ваши ответы.