Техническая эрудиция и производственный опыт

СТАН-САМАРА

На это делают ставку производители особо точного оборудования из компании «Стан-Самара»

Высокоточное станкостроение – один из сегментов машиностроения, где отечественная продукция сегодня без преувеличения на равных конкурирует с аналогами от ведущих мировых поставщиков. Эти позиции на рынке обеспечиваются силами всего нескольких компаний. В их числе – завод координатно-расточных станков «Стан-Самара». На рынке станочной продукции ЗАО «Стан-Самара» представляет свои новые разработки и традиционно изготавливаемые модели оборудования: – координатно-расточные и координатно-шлифовальные станки особой точности, а также особо точную станочную оснастку. В этом году компания отмечает свое тридцатилетие. Собеседник – директор предприятия Авдим Царфин.

– Авдим Нисонович, давайте вкратце перечислим произошедшие за 30 лет существования компании «Стан Самара» события, ставшие вехами в ее истории.

– Начнем с предыстории создания компании. В 1991 году в Самаре работали два крупных станкостроительных предприятия – Средневолжский станкозавод и Куйбышевское станкостроительное ПО. Первое выпускало станки токарной группы, второе – координатно-расточные и высокоточные специальные станки. Их продукция пользовалась высоким спросом на внутреннем и мировом рынках и поставлялась более чем в 50 стран. При этом отношения между предприятиями были не конкурентными, а партнерскими и дружественными, строились на принципах взаимной помощи и поддержки. А в складывающейся тогда экономической ситуации – все мы помним промышленный коллапс начала 1990-ых – выживать, конечно, проще было, объединив усилия. Тогда руководством и коллективами обоих заводов и было решено учредить в равных долях совместное предприятие, как проводника единой экспортной политики: работы с иностранными заказчиками, экспортоориентированными структурами, таможней и финансовыми организациями.

В 1991 году был зарегистрирован устав Товарищества с ограниченной ответственностью «Стан-Самара». В уставный капитал предприятия товарищи передали три стола, три стула, шкаф, две печатные машинки и небольшую сумму денег. Первоначально коллектив ТОО «Стан-Самара» состоял из восьми человек.

В 1993 году в процессе приватизации учредители отказались включать свои доли в товариществе в план приватизации и коллектив «Стан-Самара» выкупил свою организацию на аукционе Фонда имущества.

Помимо сопровождения экспортных операций, на арендованных площадях и оборудовании было организовано производство специальных станков и ремонтные работы. А в 1995 году ТОО «Стан-Самара» приобрело отдельно стоящее здание механического цеха с оборудованием и заключило контракт с фирмой 600 Group lathes Ltd на изготовление и поставку принадлежностей для токарных станков в Англию. Вырученные от экспортных продаж средства в 2001 году мы направили на расширение производственных площадей и закупку оборудования для реализации перспективных планов предприятия – разработки и изготовления особо точных станков и станочной оснастки для российской промышленности.

– Какие станки от «Стан Самара» сейчас наиболее востребованы на внутреннем и внешнем рынках?

– В настоящее время на российском рынке наибольшим спросом пользуются особо точные координатно-шлифовальные станки, особо точные координатно-расточные станки, а также особо точные делительные столы различных модификаций. Вся эта продукция разработана нашим конструкторским отделом и постоянно совершенствуется.

Экспортные направления сегодня – Казахстан и Белоруссия, но спрос, в основном, ограничивается запасными частями к морально устаревшим образцам оборудования.

– Пожалуйста, расскажите подробнее о вашей конструкторско-технологической службе. Какие задачи она ставит перед собой и решает?

– Конструкторский отдел нашего завода – это наша интеллектуальная элита, наша гордость. Все сотрудники отдела – выпускники Самарских вузов. В составе отдела три кандидата

07 / 2021 • Издательство: «ИТО» • e-mail: ito@ito-news.ru

технических наук, они защищали диссертации, работая на нашем заводе. Вся изготавливаемая нами продукция рождается здесь. Проектирование ведется с применением универсальных и специально разработанных компьютерных программ.

Наши конструкторы, в основном представители новых поколений специалистов, увлечены своей работой, постоянно совершенствуют профессиональные навыки и, помимо разработки документации, сопровождают продукцию в производстве.

– Как вы определяете для себя оптимальное соотношение собственных технологий и заимствованных, привозных? С одной стороны, невозможно сегодня развиваться вне контекста мировых трендов в технологиях, без передовых знаний, без интеграции в мировую экономику. И даже если продукт ориентирован на внутренний рынок, нужно придерживаться мировых стандартов, дабы не потеснили конкуренты извне. С другой – невозможна самодостаточность без собственных опережающих разработок. Каким образом вы мониторите запросы потребителей, тренды рынка?

– Вне контекста мировых трендов и технологий развиваться сегодня чрезвычайно сложно. В области особо точного станкостроения много ноу-хау, технологических и конструктивных секретов. Иностранные коллеги и в прежние времена тщательно оберегали свои производства от постороннего взгляда, а сегодня об обмене информацией и разговора нет. Даже на выставки в Россию они привозят не последние по времени изготовления образцы.

Продажи особо точного оборудования на рынке не носят массового характера и доступная статистика не позволяет определить доминирующие тренды. Основными ориентирами для нас являются запросы потребителей, анализ результатов демонстрации образцов нашей продукции на российских и международных выставках, наблюдение за тенденциями в мировом станкостроении и предложениями ведущих мировых производителей.

Конечно, мы стараемся следовать мировым тенденциям: следим за скудной информацией на наши темы в интернете, изучаем материалы по итогам выставок ЕМО, и сами их посещаем.

Однако конструкции наших станков порой серьёзно отличаются от конструкций зарубежных конкурентов причем, судя по пристальному вниманию иностранных специалистов к нашим экспозициям на выставках, не в худшую сторону.

– Сегодня «Стан-Самара» производит станки координатно-расточные, координатно-шлифовальные, отделочно-расточные. А также модельный ряд высокоточных поворотных делительных столов, широкую типоразмерную гамму приводных и электрошпинделей для эксплуатирующегося и вновь производимого оборудования, специальную продукцию. При столь обширной номенклатуре у вас, наверно, много времени расходуется на переналадки. Как решаете эту проблему?

– Обширная производственная номенклатура требует определенного состава оборудования. У нас это, в основном, универсальные станки в сочетании со специализированной оснасткой. Часть оборудования настроена на изготовление определенных типов деталей и редко переналаживается. Современные станки с ЧПУ у нас соседствуют с весьма архаичными, а прецизионное шлифовальное оборудование все с ручным управлением. Часто за рабочим закрепляется несколько единиц оборудования для уменьшения количества переналадок. Где возможно, применяется многостаночное обслуживание.

– Как вы относитесь к прогнозам скорого ухода с рынка аналоговой продукции?

– Что касается аналоговой продукции, ее скорого ухода мы не ожидаем. В станкостроении России, во всяком случае. В числе заказов от компаний для поддержания их действующих мощностей велика доля станков с ручным управлением, выпускающихся уже многие десятилетия. Часто взамен выведенного из эксплуатации оборудования заказывают станки с аналоговыми системами управления, по принципу «проще и дешевле».

– Но при этом, конечно, потребитель уверен в качестве вашей продукции. Действует ли в компании СМК, есть сертификаты ИСО?

– Система мониторинга качества в ЗАО «Стан-Самара» представлена службой технического контроля. Наиболее сложные элементы конструкций контролируются на всех этапах производства. Готовая продукция испытывается на соответствие Требованиям показателей качества в полном объеме. Вся продукция, кроме запчастей, сертифицирована на соответствие требованиям нормативных документов.

– Качество конечного продукта, помимо прочего, во многом зависит от надежности поставщиков комплектующих. Как у компании «Стан-Самара» организовано управление поставками, обеспечивающее соблюдение их сроков и необходимое качество заказанных компонентов?

– Ряд полуфабрикатов, материалы, комплектующие изделия и некоторые услуги нам поставляются со стороны. Мелкосерийный характер производства и высокая дифференциация поставок обуславливают индивидуальный подход к работе с каждым поставщиком. Мы стараемся не менять географию поставок, а проверенные годами партнеры крайне редко подводят нас со сроками и оперативно реагируют на претензии к качеству.

– В числе ваших партнеров есть и зарубежные поставщики? Какова доля импортных комплектующих в вашей продукции?

– В основном по импорту закупаются комплектующие, являющиеся критически важными для функционирования продукции и не производящиеся в России. Это системы управления, элементы электрооборудования, подшипники. Все закупки штучные, строго позаказно. Осуществляем их через торгующие организации, являющиеся официальными торговыми представительствами изготовителей в России.

– Технологическое развитие успешных компаний, как правило, сопровождается внедрением новых управленческих подходов, освоением внутренних и внешних управленческих компетенций. Как у вас поставлено управление производственными процессами?

– В последние годы все активнее продвигается идея, что управлять современным производством можно с помощью неких общих принципов управленческой науки, применяя стандартные для данного промышленного сегмента подходы и обладая необходимым для этого общими компетенциями. Есть немало примеров удачного применения такого подхода к проблеме, в том числе в крупных и успешных проектах. В станкостроении, как правило (и другие успешные примеры нам не известны), предприятиями и производством руководят специалисты, имеющие серьезный опыт работы в машиностроении. В Стан-Самара все именно так.

Возможно, со временем что-то будет меняться, но сегодня основа управления производством на нашем предприятии – техническая эрудиция и производственный опыт.

– Один из «кризисных», продиктованных соображениями экономии трендов – рост спроса на модернизацию действующего на производствах оборудования: замену отдельных компонентов, дооснащение, позволяющее расширить функционал и т.д. Вы это тоже успешно практикуете. Насколько востребована эта опция, какова динамика спроса на нее?

– Реновация и модернизация оборудования пользуются большой популярностью. Спрос на услуги устойчив, годами не снижается. В среднем на этот сегмент у нас приходится до 30% выручки. Показатель, если вдуматься, устрашающий, и не только для нас, а для станкостроения в целом, особенно если считать в натуральном выражении. Фактически на один изготовленный современный станок у нас приходится два восстановленных. И трудно даже предположить, сколько единиц оборудования, задействованного в отечественном машиностроении, худо-бедно «модернизируется» наживающимися на этой проблеме многочисленными фирмами-однодневками, действующими в лучших традициях Ильфо-Петровского кустаря-одиночки и берущими за свои услуги не всегда большие, но всегда реальные деньги.

К слову, далеко не всегда оборудование восстанавливают из-за недостатка средств на покупку нового. Чаще всего на новых станках с современными системами управления работать некому. Нет подготовленных специалистов на рынке труда, никто их не учит – некому учить и нет желающих работать. А продукцию надо выпускать!

Вот и принимается решение сохранить технологическую цепочку, что аналогично тому, чтобы сегодня пошить драповое зимнее пальто на вате по моде 50х годов. Но новое! Эта ситуация из раза в раз повторяется на конкурсах по поставке нового оборудования, начало производства которого относится к 60-70-м годам прошлого века. Это, безусловно, серьезная проблема, требующая решения на государственном уровне.

– Прецизионные станки называют вершиной станкостроения. Производственные навыки, компетенции их изготовителей воспитываются годами и даже десятилетиями. Как вы растите кадры, сохраняете и развиваете кадровый потенциал?

– В последние годы спрос на станки особой точности во всем мире снижается. Причина тому – сокращение отставания по точности между ними – лидерами и менее точной техникой. Многие операции, выполнявшиеся ранее на особо точных станках, стали до определенной степени доступны остальным. Но там, где требуется действительно особая точность, альтернативы пока не существует. И даже современные программные средства коррекции положения исполнительных механизмов в пространстве далеко не всегда способны решить проблемы получения требуемой точности.

Вопрос сохранения производства особо точной техники – это пока еще вопрос сохранения традиционных технологий. Здесь велика доля ручного труда, в том числе таких полузабытых операций как шабрение, притирка, доводка. Технологическая оснастка для получения высоких точностей требует постоянного внимания, ухода и ремонта. А специалисты, владеющие подобными навыками, – большая редкость. Их невозможно нанять со стороны – нет там таких.

Вопрос наличия квалифицированных кадров стал для сохранения ряда производств – и не только нашего – основным. Начального профессионального образования на практике не существует, а готовить для себя кадры, закреплять их, могут только крупные и крупнейшие предприятия. Среди станкостроителей нашего сегмента таковых нет.

Мы имеем хорошую производственную базу и у нас пока есть, кому обучать молодые кадры. Но желающих научиться какому-либо ремеслу молодых людей в Самаре, похоже, не много. Особенно непопулярны специальности, требующие для освоения ежедневного кропотливого труда и вдумчивого отношения к его результатам. Найти серьезного и заинтересованного в обучении парня – большая удача сегодня.

И, поскольку такое положение характерно не только для нашего завода, мы считаем, что не за горами такие изменения в экономике и на рынке труда, которые заставят молодого доставщика пиццы задуматься о месте ученика слесаря-сборщика, а не наоборот.

Беседовала Галина Таранова

СТАН-САМАРА

Завод координатно-расточных станков «Стан-Самара», ЗАО
443022, г. Самара, ул. 22 партсъезда, д. 7а
+7 (846) 955-30-83, 992-69-84
+7 (846) 955-30-83, 992-69-84
stan@samara.ru
www.stan-samara.ru