

# Малое предприятие – любимый клиент

Интервью с генеральным директором Haas Automation Бобом Мюрреем

Зинаида Сацкая



*- Что вы назвали бы вашим конкурентным преимуществом на российском рынке?*

Наши без преувеличения потрясающие рабочие отношения с компанией «Абамет», сложившиеся за десять с лишним лет. И мы продолжим это тесное сотрудничество, чтобы расти на рынке. «Абамет» для нас эксперт по российскому рынку и на самом деле таковым является. Мы внимательно к нему прислушиваемся. Сейчас они сфокусированы на оптимизации запасов запчастей на своем большом складе в Москве, а также на базисных вещах – надежности и сервисе.

*- Как вы оцениваете вашу долю на российском рынке?*

По таможенной статистике, как говорит «Абамет», это 30%.

*- А что вы назвали бы конкурентным преимуществом вашей продукции?*

Определенно стоимость владения. У наших станков разумная цена, они весьма надежны в те-

чение всего срока службы. Если они нуждаются в обслуживании, то наши услуги также очень недороги, запчасти разумны по цене. Наши цены на вторичном рынке также разумны. И при этом, повторюсь, наши станки просты в обслуживании и контроле.

*- Кто ваши конкуренты на российском рынке?*

Наши конкуренты варьируются от рынка к рынку, потому что мы продаем станки в 60 странах. В России, вероятно, DMG и Doosan, которые строят великолепные машины.

Haas (США)

Год основания – 1983.

Основная продукция – вертикальные и горизонтальные обрабатывающие центры с ЧПУ, токарные станки с ЧПУ.

Штаб-квартира в Окснарде (Калифорния). Представительства (НФО) в России и Беларуси – Москва, Нижний Новгород, Самара, Ростов, Казань, Новосибирск, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Минск.

*- Транспортные расходы по доставке станков с американского континента в Россию выше, чем из Европы. Намного ли доставка удорожает цену станка?*

Та цена, которую вы видите на нашем веб-сайте, является конечной ценой для покупателя в любой точке даже такой большой страны, как Россия.

*- Вы называете ваше оборудование простым. Что такое простота, когда речь идет о высокотехнологичной технике?*

Стол HRC210 – это высокоскоростной поворотный стол с кулачковым приводом, который позволяет ускорить резание и индексирование до 830°/сек. Он обеспечивает крутящий момент шпинделя 149 Нм для синхронной обработки по 4 осям, а также оборудован пневматическим тормозом с тормозящим моментом 182 Нм при работе с неподвижной заготовкой. Точность индексирования ±30 угл. сек. с повторяемостью 4 угл. сек. Диск (210 мм стола HRC210): высота центров 152,40 мм, направляющее отверстие 50,8x48,5 мм глубиной и сквозное отверстие 45 мм. Шесть радиальных Т-образных пазов упрощают установку зажимов и заготовок, имеются также ручные и пневматические задние бабки для дополнительной поддержки обрабатываемой детали. HRC210 приводится в действие высокопроизводительной поворотной системой, которая использует серводвигатель с высоким крутящим моментом для привода передачи глобоидного кулачка с опорными роликами, расположенными на равном расстоянии по диаметру шестеренки ролика. Игольчатые подшипники в опорных роликах обеспечивают равномерный контакт с кулачком, а высокоточный профиль кулачка гарантирует точную скорость и движение. В связи с тем, что роликовая передача предварительно нагружается в процессе сборки, система обеспечивает высокую жесткость, высокий крутящий момент и высокие скорости при низких показателях износа и сниженных требованиях к обслуживанию.

Добавление поворотного стола для 4-й оси к обрабатываемому центру позволяет повысить производительность, снизить время на установку, повысить точность деталей, требующих многооперационной обработки. Добавление быстрого поворотного стола к быстрому станку создает единый высокоскоростной механизм, который еще больше сокращает время цикла.



В печати прошло сообщение, что компания Haas назвала 2012 год едва ли не лучшим за всю свою историю. В разговоре на ганноверской выставке EMO (16–21 сентября) генеральный директор Haas Automation Боб Мюррей (Bob Murray) не просто подтвердил эту информацию, но и назвал год «букетом удач»:

- В самом деле, прошлый фискальный год был для нас лучшим по доходам, объемам выпуска, продажам, совершенству линейки продуктов. Мир начал выходить из рецессии, и мы использовали этот процесс как преимущество, получив «на выходе» удачный год. И я обязан сказать, что наша дилерская сеть – а это 160 офисов продаж по всему миру – внесла свой вклад в этот успех. Мы приложили много усилий к тому, чтобы на наших станках было легче работать, чтобы они были более надежными, простыми в использовании. За последние пару лет через наши представительства в России и Беларуси – теперь их насчитывается 9 – мы расширили продуктовую линейку. Мы продаем свою продукцию исключительно через «Абамет»,

и результаты его работы дают нам четкое понимание, что мы одна из самых успешных станко-

строительных компаний на российском рынке, что мы делаем очень хорошую работу.



Наша техника проста в управлении, в получении информации от нее, в загрузке и выгрузке программ, в принципе проста в использовании, но с очень мощным, очень эффективным управлением. Я бы сказал, управлять нашим станком легко, как палец о палец ударить.

*- В каких отраслях ваши станки наиболее востребованы?*

Мы продаем станки нефтегазовой, оборонной, аэрокосмической, автомобильной, медицинской промышленности – да практически для любой отрасли у нас есть эффективные решения. Наши станки хороши как для job-shop (предприятия единичного или мелкосерийного производства. – Ред.), так и для больших транснациональных компаний. Но если назвать клиента номер один, то это именно job-shop – небольшие частные предприятия, которые

делают детали для разных отраслей промышленности. Это наш любимый клиент – малые предприятия, которые могут основать бизнес с нашим стан-

«Абамет»

Год основания – 1990.

Основной вид деятельности – разработка и реализация проектов по созданию современных производств на предприятиях машиностроительного комплекса и поставки металлообрабатывающего оборудования.

Эксклюзивный поставщик токарных и фрезерных станков Haas (США), электроэрозионных станков Mitsubishi Electric (Япония), листообрабатывающих комплексов SafanDarley (Голландия) и собственного бренда Advanced Machinery (Китай, Финляндия).

Поставлено и введено в эксплуатацию более 6 000 единиц оборудования, из них Haas – более 5 000.

Штат насчитывает более 150 человек (с филиалами в России и Беларуси).

ком. Это действительно очень низкая цена вхождения в самостоятельный бизнес.

*- На этой выставке вы показываете какую-либо премьеру?*

Здесь мы показываем новый поворотный стол, но в будущем году у нас будет несколько новинок.

*- Как часто вы обновляете линейку продуктов?*

В последние пару лет мы переработали всю линейку. А до этого мы переработали линейку вертикально-фрезерных обрабатывающих центров – систему смазки, шпиндели, систему управления. Все наши усилия были направлены на повышение производительности и надежности нашей техники. Это то, что мы делаем каждый день.

*- Какие смазочные материалы работают в ваших станках?*

ExxonMobil. ■