

MAZAK: «КИБЕРЗАВОДЫ» НА СТРАЖЕ КАЧЕСТВА

Японская корпорация Yamazaki Mazak Corporation ведёт свою историю с 1919 года и является одним из лидеров в области производства высокотехнологичного металлообрабатывающего оборудования. Об истории компании и новейших разработках мы поговорили с руководителем отдела продаж ООО «Ямазаки Мазак» Антоном Петраковичем.

- Расскажите, пожалуйста, о компании Mazak. Как давно компания на рынке?

- Прежде всего, Mazak – это крупнейший производитель станков с числовым программным управлением (ЧПУ) на сегодняшний день. Со времен своего основания компания является семейным бизнесом, сейчас ей управляют уже внуки основателя компании – господина Садакичи Ямазаки. В следующем году Mazak отпразднует свой столетний юбилей. Это был длинный путь от компании, производящей ткацкие станки, до лидера в области разработки и производства интеллектуального оборудования. Сейчас компании принадлежат 11 заводов, на которых суммарно производится более 15 тысяч станков в год.

- Чем Mazak отличается от других производителей на рынке?

- Mazak отличает то, что практически все составляющие наших станков мы производим самостоятельно, за исключением мелких стандартных деталей, таких как стекла и провода. Механические же детали: станина, кожуха, механизмы смены инструментов, шпиндельные узлы, револьверные головки – мы производим на собственных предприятиях. Мы единственная компания в своей отрасли с таким подходом к производству.

Этот принцип работы позволяет нам не только сохранять компетенции, но и производить элементы станков на собственном оборудовании. Таким образом, у нас есть возможность продемонстрировать заказчикам оборудование в действии – ведь мы используем те же самые технологии, которые востребованы и на предприятиях наших клиентов. Сегодня на рынке не существует компаний, работающих по такому принципу.



- Интересно! То есть вы на вашем производстве используете технологии, которые предлагаете своим потенциальным клиентам?

- Да, верно. Большинство других компаний, которые производят, например, шпиндели, револьверные суппорты или гидравлические насосы, представляют собой сборочные заводы с небольшой долей механообработки. Компания Mazak обладает наибольшей долей по собственному производству на рынке, поэтому у нас всегда есть ноу-хау, которые мы применяем в своём производстве и предлагаем нашим заказчикам.

Это даёт нам возможность управлять себестоимостью продукции и предлагать клиентам высокотехнологичные и дорогостоящие современные решения по доступной цене.

- Насколько это выгодно для компании?

Это выгодно для нас, как для премиальной компании, которая всегда использует передовые технологии. Наше оборудование можно отнести к высокому классу не только благодаря востребованности, но и за счёт короткого промежутка времени, затрачиваемого на производство столь большого количества деталей определенного класса точности. Чтобы это осуществлять, необходимо обладать рядом технологий: иметь быстрые, жёсткие, точные стан-

ки с интеллектуальной системой ЧПУ, с возможностью координации процесса всего производства и объединения станков в единое информационное пространство на принципах Индустрии 4.0, который существует уже свыше 10 лет. Остальные же базовые принципы, используемые при производстве на заводах Mazak, существуют с 80-х годов. Поэтому наши заводы смело можно назвать «киберзаводами».

- Где же расположены эти заводы?

Шесть – в Японии, по одному – в США, Великобритании и Сингапуре, и два – в Китае. Все они являются заводами полного цикла, и в основе их работы лежат идентичные принципы.

Они не являются сборочными заводами. Это полноценные производства, изготавливающие детали для узлов востребованных моделей станков. На данный момент компания Mazak предлагает 350 различных моделей станков.

- Планируете ли вы создание локального производства в России?

- На данном этапе – нет. Мы полностью покрываем имеющийся спрос. Вот почему открытие производства в России на текущий момент ничем не обосновано.

Кроме того, мы поставляем станки, которые участвуют в программе импортозамещения. В последнее время у нас появился целый пласт клиентов,



которые начали производить продукцию в областях сельскохозяйственной техники, оборудования для пищевой промышленности, оборудования для упаковки, компонентов железнодорожного производства и так далее.

- А откуда идут основные поставки оборудования Mazak в нашу страну?

- По большей части из Японии, кое-что из Китая и Сингапура. Нам не так удобно привозить оборудование из США в связи с дюймовой системой мер, действующей на их территории. Не совсем практично осуществлять ввоз из Великобритании, хотя мы это делаем, потому что некоторые модели, которые они выпускают для своего рынка, подходят и нам. Но наши внутренние соображения никак не сказываются на наших клиентах – они выбирают модель в каталоге, а мы уже решаем, откуда проще и быстрее ее доставить. Разумеется, покупатель всегда знает, откуда приходит товар.

- В каких отраслях ваше оборудование наиболее востребовано?

- Традиционно это предприятия энергетического машиностроения, авиакосмической отрасли, производители нефтегазового оборудования и автомобильные потребители. Это наши основные потребители. Также хотелось бы добавить, что в последние годы этот список пополнили производители различного сельскохозяйственного оборудования и компании job-shop, которые владеют небольшим цехом с одним-двумя станками и производят детали под заказ.

- Сотрудничаете ли вы с поставщиками инструмента?

Да, конечно. Сотрудничаем с разными компаниями, в том числе с Sandvik Coromant. У нас есть свой технический центр, где мы используем инструменты этой компании, а у них, в свою очередь, есть учебный технический центр в Москве, где они используют станок Mazak. Мы рекомендуем Sandvik Coromant большинству заказчиков. И сейчас мы проводим совместную акцию для покупателей новых машин.

Мы комплектуем поставляемые нами станки наборами инструментов Sandvik Coromant. А Sandvik Coromant, со своей стороны, предоставляет особые условия для наших клиентов. Это, своего рода, стартовый пакет. Приобретение оборудования – это колоссальные инвестиции, а инструмент будет дальнейшей сопутствующей покупкой.

- За что вы особенно цените партнерство с Sandvik Coromant?

За надежность. Сегодня на рынке активно растет спрос на проекты «под ключ». Такие проекты, как правило, имеют массу сложностей и скрытых нюансов – новые материалы или особая конструкция инструмента, и именно в этих случаях, вклад, вносимый нашими партнерами, неоценим. Очень приятно видеть, что компания Sandvik Coromant показывает себя как надежный деловой партнер, готовый взять подобный проект. Важно помнить, что за каждым брендом стоят люди и именно человеческие знания, опыт и взаимоотношения играют одну из ключевых ролей.

Хорошим примером такой слаженной совместной работы служит проект, который наша компания выполняла в интересах заказчика, серийно производящего различные фитинги. Заказчик приобретал станок под конкретное изделие, а условиями контракта предусматривалась сдача оборудования с наладкой серийного производства этого изделия. Требования по времени изготовления, повторяемости и по стойкости инструмента прописывались дополнительно. Выполнение этого проекта потребовало от нас совмещения собственных знаний, знаний поставщика оснастки, опыта заказчика и профессионализма поставщика инструмента – компании Sandvik Coromant. Во время работы над проектом, технология, разработанная изначально, претерпела значительные изменения. Можно сказать, что все стороны проекта были равносильно задействованы в поиске нового решения. Специалисты Sandvik Coromant, вместе с нашими инженерами, запустили оборудование, а когда потребовалось, без лишних промедлений, предоставили инструменты, взамен уже поставлен-

ных, рассчитанных на первичную технологию. В конечном итоге, проект был успешно запущен, а для нас всех он стал примером эффективной коллаборации.

- Какие решения Sandvik Coromant особенно интересны для вас?

- У нас есть серия многозадачных станков Integrex – наша флагманская линейка. Эти станки работают особенно эффективно, если они оснащаются инструментальным конусом Coromant Capto®. После такого оснащения мы можем применить ещё целый комплекс решений этой компании. Если же мы используем аналоги от других производителей, то набор технологических возможностей, которые получает заказчик, существенно сужается.

Для нашей широчайшей линейки токарных станков применим токарный инструмент Sandvik Coromant. И большинство наших заказчиков предпочитают именно его. Во многом благодаря этому мы и разработали специальное предложение по стартовому пакету.

Интересны и другие решения компании, например Silent Tools® - расточные оправки, как небольшого размера, так и достаточно крупные. На наших многозадачных станках эти инструменты показывают отличные результаты. Они могут быть эффективно применены в авиационной и нефтегазовой отраслях.

- В чём же секрет долголетия компании?

- В конце 60-х годов наша компания стала производить качественное оборудование с ЧПУ и ориентироваться на международный рынок. Этот вектор и позволил нам стать такой крупной и мощной компанией. Часто случается так, что когда мы спрашиваем клиентов, заинтересованных в покупке оборудования Mazak, почему они выбрали именно нас, они отвечают: «У нас есть станки Mazak, которые отлично работают уже сорок лет». Думаю, в этом и кроется секрет долголетия – качество производимой продукции и ответственное отношение как к собственному производству, так и к предприятиям наших клиентов.

