Андрей Чуприн окончил физико-металлургический факультет Санкт-Петербургского Государственного Технического Университета по специальности «инженер-технолог» в 1993 г. Работает в отрасли более 22 лет. В компании SSAB с 2010 г. В настоящий момент занимает позицию директора по продажам дивизиона Специальных Сталей в России и странах СНГ.

Шведская сталь – эталонное качество от компании SSAB

SSAB – шведская металлургическая компания, которая вот уже 41 год занимается производством термообработанных сталей, предназначенных для повышения технико-эксплуатационных показателей и экологической безопасности техники в строительной, горнодобывающей и других отраслях.
Андрей Чуприн, директор по продажам подразделения SSAB Special Steels рассказал о выходе и развитии компании на российском рынке, а также о том, как «шведской стали» удалось стать эталоном отрасли.

– Андрей, какие ключевые преимущества компании SSAB*, на Ваш взгляд, можно выделить?

– Основное преимущество компании – это качество продукции. Мы выпускаем высокопрочную и износостойкую сталь, которая производится из чистого сырья рудника в городе Кируне на севере Швеции. Металл после выплавки проходит несколько ступеней очистки с тщательным контролем технологических параметров между операциями. Это позволяет нам контролировать химический состав продукции еще на этапе жидкого чугуна. Используя чистое сырье, мы обеспечиваем уникальные свойства металла при последующей разливке и прокатке стали.

Кроме того, у нас есть линия закалки, которая не имеет аналогов в мире. С ее помощью мы достигаем равномерной твердости по толщине всего листа и повторяемости механических свойств как по поверхности листа, так и между листами и партиями.

Клиенты SSAB могут быть уверены в том, что мы несем ответственность за свою продукцию на протяжении всего срока эксплуатации. Наши партнеры получают бесплатную техническую поддержку с момента покупки материала до момента его использования в производстве. Это одна из причин стабильного роста продаж компании, который на сегодняшний день составляет порядка 20–25% в год.

– Торговая марка Hardox®** давно стала эталоном стали в горной промышленности. Как компании SSAB удалось добиться такого результата и стать примером для всех российских производителей?

– Компания SSAB вышла на российский рынок в 2005 г. Мы были первыми, кто привез в Россию и СНГ износостойкую и высокопрочную стали. Именно поэтому компанию можно считать пионером отрасли.

Немаловажным является и тот факт, что появление на рынке нашей компании дало толчок для развития рынка спецтехники. Так, представляя свои передовые решения, мы способствовали развитию производства горной техники и грузового транспорта. Наше присутствие на рынке позволило клиентам перейти на использование более прочной стали, повысив, вместе с тем, качество, производительность и срок службы выпускаемой техники. Помимо этого, наша сталь дает возможность не только увеличить ресурс техники, но и сократить ее вес, что значительно сокращает затраты на топливо и увеличивает производительность.

Повторяемость механических свойств стали и гарантии работы при низких температурах придают ей уникальность и гарантируют надёжность производимой техники.

– В каких отраслях промышленности стали SSAB наиболее востребованы?

– Достаточно сложно выделить определенную отрасль, потому что наша сталь, в зависимости от ее свойств, применяется как в горнодобывающей отрасли и грузовом автомо-

* SSAB – сталелитейная компания, базирующаяся в странах Северной Европы и США. SSAB поставляет на рынок продукцию с высокой добавленной стоимостью и услуги, разработанные в тесном сотрудничестве с потребителями, и стремится сделать мир более прочным, легким и устойчивым. Компания SSAB располагает штатом сотрудников в более чем 50 странах. Производственные объекты компании находятся в Швеции, Финляндии и США. Акции компании SSAB котируются на фондовых биржах Nasdaq Nordic Exchange в Стокгольме и Nasdaq в Хельсинки.
Российское подразделение работает с 2005 г. Головной офис находится в Санкт-Петербурге. В настоящий момент на российском рынке присутствует два дивизиона компании: Дивизион Special Steels (Специальных сталей), который занимается износостойкими и высокопрочными решениями и Дивизион SSAB Europe, который занимается сталями с полимерным покрытием, автомобильными сталями и сталями с пределом текучести менее 700 МПа.

** Hardox® – износостойкая листовая сталь для защиты от любого вида износа. В 2017 г. SSAB представила рынку Hardox® 500 Tuf нового поколения для изготовления самосвальных кузовов, ковшей и контейнеров. Hardox® 500 Tuf отличается исключительной прочностью, твердостью и ударной вязкостью. Прочность новой стали протестирована, в том числе, в условиях климата с преобладанием низких температур. Расчетный срок службы увеличился на 85–100%, по сравнению со сталью Hardox® 400*.

билестроении, так и в сельском хозяйстве. Сталь Hardox® популярна в тех сферах, где присутствует абразивный износ: карьерные самосвалы, ремонт и изготовление горнодобывающей техники. Более 50% продаж данной стали приходится именно на эту отрасль. Однако она не менее востребована в грузовом автомобилестроении и сельском хозяйстве.

В сельскохозяйственной отрасли сталь Hardox® представлена, как правило, в оборудовании, которое работает в земле: плуги, бороны и культиваторы. Сегодня мы предлагаем использовать Hardox® при производстве самых разных частей. Так, у плугов лемех может быть выполнен из износостойкой стали, тогда как стойка плуга, должна быть выполнена из стали Strenx®.

В числе прочих примеров применения стали Hardox® – самосвальные кузова, ковши экскаваторов, футеровка бункеров, контейнеры для перевозки мусора и металлолома, режущие ножи шредеров для переработки пластика и утилизации покрышек и т.д.

Так, за последние 2 года, количество техники, произведенной с использованием Hardox®, возросло более чем в 3 раза.

– Почему ваша компания принципиально не работает через дилеров, как многие другие участники рынка?

– Мы сотрудничаем напрямую с клиентами, исключая посредников, потому что нам важно знать, что конечный потребитель получил продукцию без лишних наценок.

Кроме этого, нам важно контролировать процесс обработки и применения наших сталей от начала до конца, чтобы минимизировать возможные трудности с внедрением стали и максимизировать эффективность конечного продукта.

Наша работа включает выезд на объект, технический аудит и подбор необходимой марки стали. В завершение мы предлагаем технико-экономическое обоснование для использования нашей стали в форме коммерческого предложения.

Наша ключевая задача не просто продать сталь, а принять участие в процессе производства, отвечая за качество конечного продукта.

Поддержка, которую мы оказываем, охватывает все этапы: от проектирования и разработки до подбора материалов и предоставления рекомендаций по обработке стали и повышению эффективности производства.

– Каковы планы и перспективы развития компании на локальном рынке?

– Мы непрерывно совершенствуем свою продукцию. Например, сейчас мы стремимся перевести наших клиентов с Hardox® 450 на Hardox® 500, чтобы повысить срок службы их оборудования. Так, замена стали, даже только в тех частях ковша, где нет сильного удара, позволит клиенту сэкономить 13–14% от общего веса. Сокращение веса, в свою очередь, позволит повысить производительность техникии значительно снизить затраты на топливо.

Ключевые преимущества стали Hardox® 500, которая уже обрела большую популярность на Кузбассе, в Сибири и на Дальнем Востоке будут представлены в рамках выставки «Уголь России и Майнинг». Главным преимуществом новинки благодаря повышенной износостойкости, является существенное повышение производительности оборудования.

Одновременно с этим мы стараемся находиться ближе к нашим клиентам. Очередным шагом стало открытие офиса продаж в Новосибирске. Также мы расширили свое географическое присутствие в области технической поддержки. Теперь в нашей компании есть отдельный технический менеджер, отвечающий за восточный, сибирский и дальневосточный регион.

В 2019 г. мы планируем открыть офис и склад в Узбекистане с последующими планами на экспансию в Среднюю Азию. ■