



Компания ESAB является признанным мировым лидером в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов. Бренд ESAB широко представлен на рынке в целом ряде ключевых сегментов. Сегодня ESAB предлагает широкий ассортимент решений практически для любого технологического процесса в области сварки и резки, а также почти для всех сфер применения. О приоритетах компании, основных конкурентных преимуществах и развитии производства в России представителю журнала рассказал заместитель генерального директора – управляющий директор ESAB в России и СНГ Дмитрий Куракса.

ESAB – ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРСТВА

– *Дмитрий, представьте, пожалуйста, кратко вашу компанию.*

– Компания ESAB – ведущий производитель оборудования и материалов в области сварки и резки металлов, это наша специализация, и в этой сфере мы заслуженно и обоснованно считаем себя лидерами, одной из крупнейших мировых компаний. С этой философией мы живем и в соответствии с ней развиваем наш бизнес в России и странах СНГ. Наша компания представлена региональными офисами во всех федеральных округах России, офисы также есть в Украине, Беларуси и Казахстане.

– *Каковы основные конкурентные преимущества компании ESAB?*

– Основным конкурентным преимуществом всегда хочется назвать наш коллектив. Это команда единомышленников – те люди, которые все глобальные решения компании реализуют в проектах с нашими заказчиками и партнерами.

Кроме того, за более чем 115-летнюю практику, мы накопили колоссальный опыт, который дает

нам дополнительные преимущества на рынке. Отдельно следует отметить, что, как и многие мировые лидеры, мы вкладываем деньги в научно-исследовательские работы, чтобы предлагать отраслям, с которыми мы работаем, передовые решения.

Еще одним характерным нашим отличием является стабильное качество, которое вот уже свыше ста лет остается для нас главным критерием.

Компания ESAB – одна из немногих в мире, кто имеет широкую линейку решений, связанных со всеми процессами в области сварки и резки металлов. Мы предлагаем не только сварочные материалы, стандартное оборудование, машины для автоматизации сварочных процессов и инжиниринговых решений, но и порталные машины термической резки. В этом году портфолио наших брендов пополнилось уважаемым на рынке брендом GCE – производителем оборудования для газовой резки металлов и всего того, что связано с контролем за расходом газа.

Симбиоза, который демонстрирует ESAB, нет ни у кого. Это позволяет нам предлагать рынку

не просто набор отдельных продуктов, а полный комплекс решений с необходимой технологической поддержкой заказчика: начиная с раскроя металла, с соответствующей подготовкой заготовок, до самого процесса сварки, исходя из требований заказчика. Так клиент избегает распространенной проблемы, когда лишь одна часть проекта выполнена хорошо. Поставляя комплексное решение, мы отвечаем за весь процесс, и это важно, поскольку клиент получает качественный результат, а не просто оборудование или материалы, которые при взаимодействии друг с другом не дают должного эффекта по производительности.

— *Есть ли у вас разработки в направлении «Индустрии 4.0»?*

— Безусловно, мы стараемся быть в авангарде этой идеологии и активно внедряем современные цифровые решения, которые позволяют управлять одновременно и сварочным процессом, и процессом резки на предприятии.

Одна из особенностей нашей компании в том, что мы можем интегрировать оба направления на базе одной цифровой платформы.

Как правило, компании, которые производят оборудование для сварки, имеют свои цифровые решения для отслеживания параметров и контроля процессов, аналогичные программы имеют и те

предприятия, чьей специализацией является резка, но возможность интегрировать обе цифровые системы, как правило, отсутствует. Потребность заказчика в том, чтобы человек, отвечающий за процесс, видел полную картину работы производственной линии, позволила нам создать цифровые решения, которые объединяют процессы в единое целое и предоставляют всю необходимую информацию для принятия решений по загрузке оборудования, эффективности работы и соблюдению технических параметров сварки и резки. Более того, приобщив к своему портфолио бренд GSE, мы добавляем третий параметр – не только цифровой контроль за резкой и сваркой, но и контроль расхода газа.

Во всех трех направлениях цифровая система позволяет в полном объеме контролировать и затраты, и эффективность использования оборудования, и соблюдение технологических процессов, которые закладываются технологами при изготовлении изделий.

— *В России есть опыт внедрения подобных систем?*

— В России есть и опыт внедрения, и успешно реализованные проекты. В частности, не так давно мы реализовали масштабный проект с большим количеством поставленного оборудования, что, безусловно, стало дополнительным конкурентным преимуществом.





Начав с автоматизации – поставки системы автоматической сварки с использованием цифровых решений, вскоре мы продолжили сотрудничество с предприятием в области стандартного сварочного оборудования, чтобы клиент получал единое цифровое решение для контроля процессов сварки. Кроме того, необходимость соответствовать требованиям заказчика подчеркивает важность сохранения и фиксации технических данных при изготовлении конечного изделия нашими клиентами. В любой момент заказчику может потребоваться подробная информация о том, как изделие было произведено, когда, кем и при соблюдении каких технических параметров, все ли соответствовало техническому заданию.

— Как вы ощущаете конкуренцию с российскими производителями?

— Мы с уважением относимся ко всем компаниям, которые работают на рынке. Естественно, конкуренция – это двигатель прогресса, и мы заинтересованы в том, чтобы появлялись новые сильные компании, а те, кто уже представлен на рынке – развивались дальше. Нас это подталкивает к дальнейшему развитию. Удел сильных компаний – инвестировать в прогресс и совершенствование технологий.

Мы никогда не ставили себя в позицию догоняющих, поскольку перестав вкладываться в разработку новых решений, конкуренты вскоре догоняют, а в дальнейшем и опережают даже самое передовое предприятие. Именно поэтому наша компания никогда не прекратит движение вперед. Даже в тех продуктах, где, казалось бы, уже ничего совершенствовать – технологии отработаны, а потребитель удовлетворен, мы всегда находим то, что можно улучшить – изменить какие-то мате-

риалы, свойства, либо даже физические процессы, и предложить клиентам что-то новое.

Второй важный момент заключается в том, что наши инновации позволяют и нам, и нашим заказчикам выходить на новый уровень производительности, и те затраты, которые возникают в процессе разработки, впоследствии компенсируются за счет ее повышения. Мы не предлагаем нашим клиентам просто купить оборудование, мы предлагаем эффективное решение, которое позволит получить не сиюминутную выгоду, а качественно повысить уровень производства в долгосрочной перспективе.

— Как получается, что, несмотря на политику импортозамещения, вы все равно остаетесь лидером на российском рынке?

— К счастью, одно другого никоим образом не отрицает. Даже в рамках политики импортозамещения мы ежегодно запускаем на наших заводах в России новые продукты или целые продуктовые линейки. Регулярно растет и объем нашей продукции, произведенной на территории Российской Федерации. Одна из задач ООО «ЭСАБ» как российской компании – внедрять и локализовать здесь те передовые решения, которые уже отработаны на наших заводах в Европе и США. Используя наш глобальный опыт, мы берем те продукты, которые особенно востребованы на российском рынке, локализуем их и, тем самым, повышаем технический уровень решений, предлагаемых нами в России.

Мы заинтересованы в том, чтобы локализовать здесь более технически-сложные продукты. Безусловно, иногда возникают сложности с обеспечением сырьем и материалами, из которых производятся электроды, проволока или флюсы, что усложняет процесс локализации производства на 100%, – не все компоненты необходимого качества мы можем найти в России, некоторые приходится завозить из-за рубежа. Это, конечно, влияет на цену, но качество важнее. В случае если мы не находим компоненты, отвечающие нашим требованиям, альтернативу импорту мы не рассматриваем.

— Какого уровня локализации вы уже достигли?

— На территории России у нас два завода – в Санкт-Петербурге и Тюмени, с точки зрения сварочных материалов мы выпускаем практически всю ассортиментную линейку: это и электроды, и сплошные проволоки, и керамические флюсы, которые мы начали выпускать в России одними из первых. До этого флюсы производились только плавленные, сейчас же линейка флюсов постоянно расширяется, добавляются новые марки, исходя из требований заказчиков. Мы заинтересованы и работаем над тем, чтобы расширять номенклатуру, выпускаемую в Российской Федерации. Нам это интересно еще

и потому, что мы ощущаем социальную ответственность перед людьми, которые работают на наших заводах – стремимся обеспечить их работой, расширять производство и иметь возможность принимать новых сотрудников.

— Какова доля вашей продукции, поставляемой для станкостроительной отрасли?

— Долю поставок для станкостроительной отрасли назвать трудно, поскольку из-за различий в отраслевых классификациях, мы можем относить те или иные предприятия к одной отрасли, а в России они относятся к другой. Наши решения используются практически на всех предприятиях, работающих со сваркой и резкой. Мы, конечно, не можем утверждать, что все продуктовые группы представлены в полном объеме, но это наш потенциал развития – не только на базе какого-либо продукта или оборудования, но и широко предлагая наши решения, реализуя идеологию, объединяющую все процессы воедино.

— Какие новинки вы представляете на этой выставке?

— Мы привезли на эту выставку сварочные трактора, в частности, хорошо зарекомендовавшие себя модели A2 и A6 для механизации сварочных процессов как для сварки под флюсом, так и в среде защитных газов. Вышла также обновленная генерация этих тракторов, которая называется Versotrac. Это мобильная модульная система, разработанная с учетом пожеланий наших клиентов, основанных на опыте работы с предыдущими моделями ESAB.

Отдельно стоит отметить сварочные материалы. В этот раз мы экспонируем бренд Exatop, бывший бренд Sandvik, который был приобретен нами в 2018 году. Так в нашей линейке появилась отдельная номенклатура продукции для решения задач с самыми высокими требованиями по качеству, их основ-

ные потребители – химические и нефтехимические предприятия.

Кроме того, у нас обновилась линейка средств индивидуальной защиты, которая также представлена на нашем стенде. Это и премиальные марки, и те, что предназначены для ежедневной работы.

В области импортозамещения мы продолжаем развивать линейку продукции, которую производим в России, и здесь представлена проволока ОК ПРО 71 – это первая порошковая проволока, производство которой мы запустили в прошлом году на территории РФ. Она получила все необходимые сертификаты, и мы активно предлагаем ее нашим заказчикам. Также в этом году мы экспонируем новую линейку электродов ОК 48Р – пример полной локализации продукта, который мы раньше поставляли из-за рубежа. Представлена и новая линейка флюсов, произведенных на нашем заводе в Санкт-Петербурге, включая и революционную для рынка России упаковку Block Pack.

Что касается оборудования, – у нас произошла реновация в стандартном сварочном оборудовании, глобальное обновление линейки. В частности, мы начали с подающих механизмов. Можно сказать, что это новое слово в имидже, виде и функционале подающих механизмов для полуавтоматической сварки. Здесь представлены подающие серии RobustFeed, и мы рассчитываем, что, исходя из их функциональных возможностей, они станут бестселлером.

— Несколько слов о ваших планах и перспективах развития.

— Двигаться вперед. Как и у любой компании, у нас амбициозные планы, мы видим потенциал рынка, понимаем, что есть множество клиентов, которым требуется повышение производительности, улучшение технологий производства – в части сварки и резки, и нам есть, что им предложить. Особое внимание мы уделяем развитию нашей дистрибьюторской сети, но не в количественном росте, а в объединении. Для нас важно, чтобы все сотрудники ощущали себя частью единой команды ESAB, поэтому мы развиваем программы дистанционного обучения, организуем вебинары, тренинги. Мы используем все современные ресурсы обучения персонала, чтобы люди разделяли те ценности, которые несет бренд ESAB, и могли на высоком профессиональном уровне доносить до заказчика идею того, что работа с ESAB – это инвестиции в повышение производительности предприятия.

— Спасибо за интересную беседу.

С Д. Кураксой беседовала О. Лаврентьева

