

Мауро Ферреро: «Стекольная промышленность России очень восприимчива к инновациям»

На наши вопросы отвечает директор по продажам PNEUMOFOR S.p.A., Мауро Ферреро.

Пожалуйста, расскажите нам о своей компании. Как долго вы работаете на этом рынке?

У компании Pneumofore длинная история. Она была основана в 1923 году, и в 2013 мы будем праздновать 90 лет со дня ее основания. С самых первых дней компанией Pneumofore владеет

одна и та же семья, которая следит за соблюдением основных ценностей и традиций качества компании. Мы специализируемся на производстве центробежных лопастных вакуумных систем и воздушных компрессоров. Вся наша продукция связана с данными технологиями — это надежный

способ создания высокоэффективного оборудования, подходящего для работы в самых сложных условиях и для тяжелых режимов эксплуатации, когда оборудование используется 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Роторно-лопастная технология, вне всяких сомнений, представляет собой самый эффективный способ производства сжатого воздуха и вакуума в промышленном масштабе, всегда радуя своих владельцев крайне низкой стоимостью эксплуатации.

Какое оборудование представляет ваше предприятие? Какими отличительными особенностями и характеристиками оно обладает?

Есть несколько отличительных характеристик, которые делают нашу продукцию уникальной на рынке данной промышленности. Назову всего несколько: мы являемся производителем самых крупных центробежных лопастных вакуумных насосов с воздушным охлаждением в мире, но наши преимущества не ограничиваются размером и мощностью установок. Вакуумные насосы Pneumofore обладают большим количеством опций, которые позволяют покупателю адаптировать оборудование к своим продуктам и нуждам. Кроме того, Pneumofore предлагает техническую поддержку, сопровождая клиента в течение всего пути, начиная от выбора оборудования до

его ввода в эксплуатацию, что позволяет обеспечить его наилучшую производительность.

Чем отличается ваше оборудование (материалы) с точки зрения новых технологий (ноу-хау)?

Что касается технологий и соответствия современным требованиям промышленности, мы специализируемся на производстве оборудования, которое является крайне энергоэффективным, при этом оказывая минимальное воздействие на окружающую среду. Применение воздушного охлаждения вместо водяного является всего лишь одной отличительной характеристикой, т.к. мы также предоставляем средства для утилизации тепла, производимого установками, и использования его для систем обогрева рабочего пространства.

Кто ваш основной клиент?

Нашими основными клиентами являются предприятия, занимающиеся производством полого стекла. Большой поток продукции, с которым работают стеклоформирующие машины на подобных предприятиях, а также агрессивная рабочая среда делают наши вакуумные насосы и воздушные компрессоры незаменимым для них оборудованием. Конечно же, существуют и другие сферы применения, начиная с производства банок для напитков и заканчивая нефтегазовой промышленностью. В це-



лом, установки Pneumofore можно найти на всех производствах, где максимальная производительность и надежность являются обязательными требованиями.

Насколько быстро устанавливается современное оборудование на предприятиях стекольной промышленности в России и других странах бывшего СССР?

Стекольная промышленность в России очень восприимчива к инновациям и эффективности энергопользования, в России и странах СНГ сосредоточена значительная доля нашей коммерческой деятельности. Мы считаем, что это связано с прошлым страны, когда доступ к зарубежной продукции был ограничен, а необходимость в усовершенствовании общих эксплуатационных качеств оборудования существовала. Мы хотим также отдать должное российской промышленности за то, что она понимает и ценит качество продукции и должным образом оценивает стоимость эксплуатации оборудования. В особенности, если сравнивать с такими рынками, как рынки СНГ, где между зарубежными поставщиками зачастую разворачивается война за «цены» и высок риск того, что можно продать «любой» продукт. Мы никогда не сталкивались с этим в России — здесь мы всегда имеем дело с компетентными покупателями, которые смотрят дальше, чем цена покупки, и способны оценить, что за ней стоит.

Расскажите, пожалуйста, о самом значимом за последнее время проекте в области стекольной промышленности на территории России? Какова была специфика проекта?

Одним из самых крупных проектов за 2012 год была поставка вакуумных систем на стекольный завод в Кингисеппе. Системы

состояли из 5 вакуумных насосов, общей производительностью примерно 5000 м³/ч, и вспомогательного оборудования. В ходе выполнения проекта мы столкнулись с некоторыми трудностями, одной из которых был очень короткий дэдлайн, а другой — технические требования клиента. Несмотря на то, что нам было сложно, мы смогли поставить оборудование вовремя, а благодаря подготовительным работам нашего дистрибьютора в России и работе нашего технического отдела мы смогли точно рассчитать все рабочие параметры и идеально разработать всю систему целиком.

Какие ресурсы вам приходится задействовать при осуществлении текущего ремонта и гарантийного обслуживания?

В отделе технического обслуживания Pneumofore работают 7 человек, они напрямую занимаются обслуживанием, вводом в эксплуатацию и запуском оборудования. Кроме того, еще 2 человека контролируют работу, следя за тем, чтобы все было выполнено должным образом, и обеспечивая своевременную поставку различных запасных деталей для ремонта и обслуживания. Мы также хотели бы особенно выделить директора отдела технического обслуживания — господина Сброджио — инженера с 25-летним опытом работы в компании Pneumofore, которого мы называем «ходячей энциклопедией» за выдающееся знание всей нашей продукции.

Как Вы считаете, каковы основные тенденции в бизнесе и что сейчас происходит на рынке? Отразился ли кризис на вашем бизнесе?

Позиции Pneumofore зависят от географического месторасположения рынков, а также сфер применений. Однако, один аспект явля-

ется общим для всех областей и производств: во всем мире Pneumofore считается поставщиком качественной продукции.

Основная тенденция современных рынков — повышение экологической ответственности. Энергопотребление, точнее энергосбережение, на сегодняшний день является неотъемлемой частью всех технических требований, всегда оказываясь решающим фактором при принятии окончательного решения. Это хорошо с точки зрения охраны окружающей среды, а также и для Pneumofore, т.к. мы всегда уделяем огромное внимание энергосбережению, начав это делать задолго до того, как оно стало так популярно. Вторая важная тенденция, наблюдаемая нами, заключается в стремлении к созданию «гибкого оборудования», которое можно интегрировать в общую систему производства с целью оптимизации различных его этапов. Pneumofore хорошо себя зарекомендовала и с этой стороны, т.к. за последние годы мы создали различные средства для удаленного доступа к рабочим параметрам, а также для соотношения реальной производительности с фактической необходимостью в продукции и оптимизации рабочих условий с целью достижения максимальной эффективности каждого компонента.

Какие задачи ставит ваша компания перед собой на сегодняшний день? Как вы собираетесь выполнять их? Каковы ваши планы на будущее?

Основной трудностью для каждой компании на современном рынке является достижение оптимального соотношения между качеством продукта, его ценой и обслуживанием. Несмотря на кажущуюся простоту, это не так-то просто выполнить, оправдав ожидания

клиентов. Для того, чтобы соответствовать этим требованиям необходимо постоянно совершенствовать продукцию, обеспечивать строгий контроль цен, а техническая помощь должна быть быстрой и доступной 24 часа 7 дней в неделю.

Pneumofore работает по этим трем направлениям, инвестируя значительную долю своего оборота в исследования и разработки, чтобы постоянно предлагать высокоэффективную и современную продукцию. Успех, достигнутый нами на различных рынках — от Европы до Азии и от Америки до Африки — свидетельствует о том, что мы на верном пути.

Контроль за ценами позволяет нам оставаться конкурентоспособными, не жертвуя качеством. Всегда можно снизить стоимость продукции за счет применения более дешевых комплектующих, но мы уверены, что подобная стратегия является «бомбой замедленного действия», да и мы сами не готовы снижать стандарты качества только для того, чтобы снизить цены. Напротив, мы убеждены, что качество окупает себя: в конечном итоге удовлетворение потребности заказчика — самый верный способ сделать его постоянным клиентом.

Мы также инвестируем и в техническое обслуживание, повышая квалификацию и постоянно совершенствуя навыки наших сотрудников, чтобы они смогли предоставлять наиболее квалифицированную поддержку при прибытии на место ремонта. Мы убеждены, что все основные проблемы промышленности сконцентрированы вокруг трех основных составляющих: продукция, качество и обслуживание. Мы готовы к будущему и надеемся, что сможем продолжать сотрудничать с предприятиями российской промышленности и дальше. ■