

НАШИ РЕДУКТОРЫ ПРИХОДЯТ НА ПОМОЩЬ ИНВАЛИДАМ

Задача, поставленная Тверским вагоностроительным заводом перед специалистами ВНИТИ (Санкт-Петербургской научно-производственной фирмы по внедрению научных и инженерно-технических инноваций), оказалась не из простых. Изготавливать подъемники, монтируемые в специальные вагоны для инвалидов, – дело, конечно, благое. Но где найти редукторы, которые компактно впишутся в изделие? Да еще хорошего качества и по умеренной цене? – Конечно же, в НТЦ «Редуктор»!

Сегодня в составе электропоездов и поездов ближнего и дальнего следования можно встретить отдельные вагоны, предназначенные для инвалидов-колясочников, а также для слепых и тяжело больных людей.

Такое чудо техники появилось в стенах «Тверского вагоностроительного завода» по распоряжению Министерства путей сообщения. Вагоны получились очень хорошие. Рассчитаны они на 28 пассажирских мест. Тамбуры оборудованы двумя подъемниками для инвалидной коляски, которая может свободно перемещаться по широким коридорам. Подъемники, необходимые для посадки человека, не способного по той или иной причине самостоятельно попасть в вагон, завод заказывает у специалистов ВНИТИ, которые, в свою очередь, для их изготовления приобретают редукторы в НТЦ «Редуктор».

К тому моменту, как поступил первый заказ на производство подъемников, ВНИТИ изучил

множество предложений, посетил большое число предприятий, вплоть до Урала, пока не стало ясно, что лучшая продукция – сбалансированная по цене и качеству – рядом.

– Нам нужны были специально спроектированные для нашей цели надежные редукторы, сопрягающиеся с нашим же электродвигателем, и редукторы типа ЦЧ-63 подошли идеально, – рассказывает начальник отдела технического контроля ВНИТИ Николай Петрович Шиндин. – Поэтому НТЦ «Редуктор» пошел на принципиальные усовершенствования конструкции данного редуктора, спроектировав и изготовив его в едином, монолитном чугунном корпусе. В результате был получен двойной положительный эффект: удалось повысить прочностные характеристики мотор-редуктора и одновременно снизить трудоемкость его изготовления, а следовательно, стала более низкой и его цена. На сегодняшний день в специальные вагоны вмонтированы и «бегают» 169 комплектов КПВ-1 (в комплекте два подъемника – левый и правый, установленные в тамбуре), а также 45 комплектов КПВ-2, причем уже в течение трех лет обходится без поломок. Совсем недавно нами было получено еще свыше 30 таких комплектов, которые сейчас испытываются. Как выяснилось, они прекрасно выдерживают температуры от -40°C до $+50^{\circ}\text{C}$ и обладают необходимой грузоподъемностью, хотя определенные проблемы при проведении испытаний у нас возникали.



Мотор-редуктор МЦЧ-63 в едином корпусе

– В этой связи, – пояснил Николай Петрович, – для нас оказалась очень ценной готовность НТЦ «Редуктор» оперативно откликаться на все наши запросы и предложения. Дело в том, что первоначально мы заказывали в НТЦ «Редуктор» только комплекты к мотор-редукторам, а затем сами их собирали и испытывали. Однако, действуя таким образом, при эксплуатации мотор-редукторов мы столкнулись с проблемами, требующими повторных разборок и сборок подъемников, что было очень трудоемко для нас, да и сроки всегда поджимали. Узнав о возникших у

нас трудностях, НТЦ «Редуктор» предложил поставлять уже собранные в комплекте с нашими электродвигателями мотор-редукторы и, кроме того, – испытывать их, причем испытывать по нашей же рабочей программе! Данное предложение нас полностью устроило, поскольку при таком комплексном подходе производителя к решению любых возникающих у потребителя проблем, связанных с дальнейшей работой поставляемой техники, «отсекаются» все случайности, а в итоге мы экономим и время, и деньги.

Алла Смирнова

ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ПОЛЬЗУ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕДУКТОРОВ НАРАСТАЮТ

Многим отечественным потребителям редукторов и приводов НТЦ «Редуктор» известен активной динамикой своего развития. Здесь придают большое значение новым разработкам, постоянно совершенствуют и модернизируют выпускаемую продукцию. И усилия эти не пропадают даром – изделия российского предприятия все чаще превосходят зарубежные аналоги. **О том, как удается достичь подобных результатов, рассказывает руководитель редукторного маркетинга НТЦ «Редуктор» Наталья Князева, с которой мы еще раз встретились для завершения обзора серии новых разработок, представленного в этой рубрике.**

– Наталья Вальтеровна, в РИП № 2, 3 за 2005 год было опубликовано Ваше интервью под заголовком «Дешево – не всегда хорошо»... Оно несомненно сыграет важную роль во «взрослении» российских потребителей, которым Вы весьма своевременно напомнили, что «бесплатный сыр бывает только в мышеловке», а в выигрыше оказывается только тот, кто при выборе поставщика продукции руководствуется более емкими критериями «цена/качество/надежность/ долговечность» и предпочитает усовершенствованную редукторную технику.

Но, если в прошлый раз Вы сравнивали продукцию НТЦ «Редуктор» с аналогичной продукцией других российских производителей, то сегодня прослеживается совершенно новый акцент: для российских потребителей разработки НТЦ «Редуктор» все чаще оказываются предпочтительнее аналогичных зарубежных!

– Прежде всего, я хочу сказать о том, что сегодня российский редукторный рынок напоминает мне карточную игру, где среди прочих игроков присутствуют и свои «шулеры», продающие предельно дешевую продукцию, – скажем, китайского производ-



ства – под маркой известных европейских фирм. Где каждый посредник, а их сегодня в России сотни, ищет (и находит) свое «конкурентное преимущество»... И если нет других конкурентных плюсов, то в ход вступает даже такое запрещенное оружие, как обман покупателей, например, при помощи методик выбора редукторов, ориентированных на приоритеты дешевизны, а не надежности, долговечности и качества. И я думаю, что это будет продолжаться до тех пор, пока «повзрослевшие» потребители, научившись на своих же собственных ошибках, не перестанут наивно «гоняться за дешевизной», а научатся точно распозна-

вать, кто есть кто. В том числе прекратят контактировать с огромной армией малопрофессиональных редукторных фирм-посредников... Я верю в силу человеческого разума, в то, что слишком доверчивые покупатели приобретут, наконец, иммунитет против недобросовестных продавцов и по мере экономического роста промышленных предприятий перейдут от «логики бедных» (минимум цены) к «логике разумных и богатых» (приоритет качества, долговечности и хорошего сервиса)... Мы прогнозируем такие изменения и, следуя нашей концепции – «максимум выгоды потребителям» – предлагаем свои новые разработки, которые не только не уступают продукции серьезных зарубежных редукторных фирм, таких, как SEW-EURODRIVE, FLENDER, NORD и др., но и превосходят ее.

– А как российские потребители относятся к новым разработкам НТЦ «Редуктор», ведь не секрет, что зарубежные редукторные фирмы и их российские посредники тратят десятки и сотни тысяч долларов на дорогостоящую и навязчивую рекламу преимуществ своих редукторов?

– Да, действительно, деньги тратятся немалые... Но несмотря на эти огромные рекламные усилия, мы наблюдаем нарастающую тенденцию некоего, я бы сказала, «глухого» сопротивления российских специалистов-эксплуатационников наплыву зарубежных редукторов и мотор-редукторов. Они не хотят быть заложниками зарубежных редукторных фирм, которые, в итоге, с лихвой окупят все свои рекламные расходы, оплату дорогих специалистов, и т.д. Раньше, 5-6 лет назад, все российские производители редукторов работали еще по старинке, тиражируя технически несовершенные модели, и у российских потребителей серьезной редукторной техники выбора просто не было, они волей-неволей шли на применение зарубежных редукторов. Но сегодня ситуация поменялась принципиально.

Наблюдается нарастающая тенденция «глухого» сопротивления множества российских промышленных предприятий применению зарубежных редукторов и мотор-редукторов.

Н.В. Князева

Последние годы работа российских предприятий отличается высоким динамизмом, сопровождается устранением прежних недостатков и быстрым совершенствованием производимых редукторов – как конструктивным, так и технологическим. Причем, что особенно важно, эта тенденция ничуть не ослабевает, а продолжает нарастать. Участники европейского редукторного рынка удивляются тому, что российские производители предлагают конструкции, которых

нет даже в планах многих европейских редукторных фирм. А это – планетарные, цевочные, волновые и другие редукторы и мотор-редукторы.

И я уверена, что это только начало нового процесса.

Динамизм, о котором идет речь, первыми заметили российские потребители редукторов и сразу стали учитывать его, ориентируясь на российские, а не на зарубежные редукторы и приводы.

– Но в чем заключаются преимущества предложений НТЦ «Редуктор», его новой продукции?

– Большинство наших потребителей знают и привыкли к тому, что НТЦ «Редуктор» непрерывно совершенствует производимую продукцию, повышая ее качество, долговечность и другие потребительские свойства. И это не риторика, не пустые слова. Например, всего за один год мы прошли два этапа на пути совершенствования цилиндро-червячных мотор-редукторов: а) разработали конструкции с внутренним зацеплением цилиндрической ступени; б) применили планетарную приставку в качестве быстроходной ступени планетарно-червячного редуктора. Такие подходы позволяют нам каждый раз делать именно то, что требуется заказчиком. В этом как раз и состоит наше основное, но не единственное преимущество: мы постоянно предлагаем нашим заказчикам все более совершенные образцы редукторной техники. Насколько мне известно, такой стиль работы и динамика развития характерны в первую очередь именно для нашего предприятия.

В целом же для искушенных российских потребителей НТЦ «Редуктор» предпочтителен в качестве поставщика редукторной техники по критерию «цена / качество», а также по набору предоставляемых сервисных услуг: поставка запчастей и (или) чертежей для их изготовления; ремонт редукторов; бесплатное гарантийное и послегарантийное обслуживание.

– Ваш ответ требует дополнительных разъяснений и уточнений: почему «в целом» и почему «для искушенных»?

– «В целом» – потому, что в России еще есть нерыночные критерии выбора поставщиков редукторной техники. К потребителям, которые руководствуются такими критериями, нам не достучаться.

«Для искушенных» – потому, что огромное число потребителей, которых мы условно называем «неискушенными», руководствуются не критерием «цена / качество», а критерием «минимальная цена» вне зависимости от качества редукторов. Это – многочисленные посредники, которым нужна максимальная прибыль; это торговые дома; наконец, это снабженцы и коммерческие директоры, которые, стремясь к экономии средств при покупке, даже не задумываются о том, сколь велики могут быть материальные потери в процессе эксплуатации закупленных ими дешевых редукторов.

– **Говоря о преимуществах продукции, выпускаемой НТЦ «Редуктор», Вы упоминаете о бесплатном обслуживании. Это, пожалуй, что-то новое в сервисной практике.**

– Для подавляющего числа поставщиков забота о покупателе и интерес к нему заканчиваются вместе с получением от него денег. После этого каждый потребитель остается один на один со своими проблемами, которых бывает множество, в том числе – выход редуктора из строя. Опытные главные механики на такой случай требуют от зарубежных фирм запчасти или чертежи, однако, как правило, не получают ни того, ни другого.

Мы же, забываясь об интересах наших заказчиков, предоставляем названные мною услуги, ремонтируем редукторы, исчерпавшие свой эксплуатационный ресурс. Более того, у нас есть еще одно выгодное сервисное предложение. Речь вот о чем. Для надежной и длительной эксплуатации редукторов и их безаварийной работы, как, скажем, и для жизнедеятельности человека, необходимы диагностика, раннее выявление и своевременное профилактическое лечение обнаруженных «болезней». Очень часто потребители замечают что-то неладное тогда, когда редуктор уже безнадежно «болен», когда вследствие различных непредвиденных эксплуатационных факторов произошли необратимые процессы и остается только одно – ремонт или замена. Поэтому среди предоставляемых нами сервисных услуг – бесплатная диагностика наших редукторов и приводов, позволяющая на самых ранних этапах выявлять изменения их технического состояния и на этой основе давать соответствующие эксплуатационные рекомендации.

Согласна, что такой вид услуг не везде обязателен. Дешевые итальянские редукторы, предназначенные для сельского хозяйства и способные служить только один сезон, действительно проще менять раз в год, чем проводить их систематическую диагностику. Однако есть металлургические, горные, нефтехимические предприятия, тепловые и атомные электростанции, множество других предприятий, где применяется серьезная редукторная техника. Здесь диагностика технического состояния редукторов крайне необходима и весьма выгодна каждому потребителю, поскольку позволяет продлить сроки эксплуатации оборудования и предотвратить разного рода поломки и аварии, спланировать своевременный ремонт или замену редукторов.

– **Однако такие услуги предлагают или могут предлагать и зарубежные редукторные фирмы...**

– Во-первых, зарубежные редукторные фирмы в России представлены посредниками, которые, в отличие от НТЦ «Редуктор», не располагают требуемыми кадрами. Во-вторых, представьте себе, что к Вам, образно говоря, будет приезжать лечащий врач из Германии. Во сколько Вам обойдется эта услуга? А мы предоставляем ее бесплатно!

– **Но ведь Вы сами недавно употребили поговорку о бесплатном сыре!**

– Конечно же, эти услуги требуют от нас дополнительных затрат, но мы намерены компенсировать их теми дополнительными заказами, которые получим от благодарных потребителей. Это как раз тот случай, когда бесплатный сыр не подразумевает мышеловки.

– **Все, сказанное выше, относится, в основном, к НТЦ «Редуктор». Однако многие другие российские предприятия по-прежнему производят типовые редукторы. Насколько они привлекательны для потребителей?**

– Типовые российские редукторы Ц2У, Ц2Н, КЦ1, КЦ2, В, ВК, ВКУ и другие по своим техническим характеристикам существенно уступают зарубежным. Например, КЦ2 – один из типичных представителей российских горизонтальных коническо-цилиндрических редукторов – чуть ли не в 3 раза тяжелее аналогичных редукторов «Тандем» серии ES (см. РИП № 4, 5, 2005, с. 12. – Ред.) с такими же передаваемыми моментом и мощностью.

В целом же российские редукторостроители, как и их продукция, тоже очень разные. Не буду говорить о тех, кто продолжает тиражировать редукторы, выпускавшиеся еще в 80-е годы прошлого века, делая ставку на минимальные цены, достигаемые за счет применения простейших и дешевых технологий изготовления редукторов. Скажу о других: совсем недавно НТЦ «Редуктор» имел возможность порадоваться успеху одного из известных российских предприятий, которое выиграло конкурентное сражение за важный заказ именно потому, что представило наиболее совершенный проект. Это ли ни свидетельство силы возрождающегося российского редукторостроения!

Однако потребительский интерес к «стандарту» все еще сохраняется, и прежде всего – за счет его невысокой цены.

– **Почему «все еще»?**

– Дело в том, что цены на энергоносители и металл в России стремительно растут, и не исключено, что в скором времени они превзойдут мировые. Если это случится, более металлоемкие российские редукторы будут стоить дороже зарубежных, следовательно, их никто не будет покупать.

– **А модернизированные редукторы, производимые НТЦ «Редуктор» на основе прежних типовых?**

– Наши модернизированные редукторы по техническим характеристикам, надежности и долговечности приближаются к лучшим зарубежным образцам, а в отдельных случаях даже превосходят их – как, например, цилиндрические червячные мотор-редукторы серии М₃. Полагаю, каждый конструктор или главный ме-



▶ ханик предприятия, на котором используются наши модернизированные мотор-редукторы, смог по достоинству оценить такие их эксплуатационные свойства, как возросшая в несколько раз долговечность и способность передавать более высокие момент и мощность без существенного износа зубьев передач. И все это – без сколько-нибудь серьезного изменения цены.

Российские производители предлагают конструкции, каких нет даже в планах большинства европейских редукторных фирм: планетарные, цевочные, волновые редукторы и мотор-редукторы!..

Н.В. Князева

– Вы ведете речь о нарастающей конкурентоспособности российских редукторов и приводов. Но зарубежные фирмы, учитывая эти тенденции, вносят коррективы в свою деятельность на российском редукторном рынке и вынашивают планы увеличения поставок своих редукторов буквально в десятки раз!

– Да, в условиях роста экономических проблем в Германии и других европейских странах можно, выдавая желаемое за действительное, запланировать многократное увеличение сбыта в России своей редукторной продукции. Однако надо быть реалистами, учитывать тенденции как сегодняшнего, так и завтрашнего дня!.. Внимательно наблюдая за российским редукторным рынком, я вижу, что для многих зарубежных фирм он был и остается неприступным бастионом. Примеров множество: BAUER, «поставив» не на ту российскую «лошадку», фактически вынужден был уйти с нашего рынка; NORD почти десять лет малорезультативно топчется на месте; FLENDER более чем за три десятилетия работы в России пока что не сумел реально поправить свои дела. Что касается MOTOVARIO, BONFIGLIOLI и др., то я уверена: реальное присутствие этих компаний на российском редукторном рынке намного скромнее, чем они планировали. Но если в развитии зарубежных редукторных фирм не наблюдается динамики,

то закономерен вывод, что все их планы строятся на песке. Есть, конечно, определенные исключения, но это отдельный разговор. В целом же я прогнозирую, что в нынешнем и следующих годах среди российских потребителей будет наблюдаться повышение спроса на современную российскую редукторную продукцию и одновременное понижение спроса на зарубежную.

– И прогноз этот основан на том, что по своему техническому уровню российская редукторная техника перестанет уступать зарубежной, например, германской? Или дело не только в этом?

– Учитывая динамику развития российских редукторных фирм, я предвижу именно это. И уже сегодня могу привести примеры: наши планетарные или цилиндро-червячные мотор-редукторы превосходят зарубежные.

Однако есть и другие причины. Любому российскому предприятию – потребителю редукторов – не по карману поддерживать, скажем, германские редукторные фирмы, где только зарплата персонала в 5-10 раз выше, чем в России. Именно этим в свое время воспользовались итальянские фирмы, потеснив на всех рынках германских коллег, несмотря на то, что продукция из Италии по своему техническому уровню уступает немецкой.

– О превосходстве редукторов, предлагаемых НТЦ «Редуктор», сказано очень много. А о недостатках?

– Конечно же, недостатки у нас есть: берясь, к примеру, за сложные проекты, мы иногда не выдерживаем сроки их исполнения, порой покупателей не устраивают наши цены. Однако уверена: эти и другие наши недостатки временны, кроме того, мы компенсируем их множеством преимуществ. Зная обо всем этом, многие российские предприятия предпочитают именно нашу продукцию, поскольку для них более важно то положительное, что есть у нас. В связи с чем не могу не испытывать чувства признательности и благодарности всем, кто доверяет нам, кто является нашим заказчиком. Уверена, что мы сумеем оправдать новые надежды наших партнеров, как нынешних, так и тех, кто предпочтет НТЦ «Редуктор», отказавшись от услуг зарубежных фирм!

Беседовала Надежда Лимонова



НТЦ «Редуктор» заключает договоры на бесплатное сервисное обслуживание редукторов, мотор-редукторов и приводов производства НТЦ «Редуктор»

С НАМИ НАДЕЖНО И ВЫГОДНО!

(812) 331-8890, 331-8892

