

РАМОН МАС ГАБАРРОС: СТРАТЕГИЯ PUJOL MUNTALÀ – «НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО ПО ИТАЛЬЯНСКОЙ ЦЕНЕ»

В конце 2006 г. наше предприятие с рабочим визитом посетил Рамон Мас Габаррос, коммерческий директор компании Pujol Muntalà – стратегического партнера НТЦ «Редуктор». Работая на европейском редукторном рынке более 30 лет, Рамон Мас доподлинно знает все его специфические особенности, в том числе проблемы зарубежных потребителей редукторов, которые российским потребителям предстоит еще узнать ценой многочисленных проб и ошибок. Интервью с нашим гостем из Барселоны знакомит читателей с маркетинговой стратегией крупнейшего в Испании производителя редукторной техники и интересно прежде всего тем, что представляет своего рода «взгляд в будущее» редукторного рынка России.

– Синьор Мас, редукторы «Тандем», поставляемые на российский рынок в рамках совместного проекта НТЦ «Редуктор» с Pujol Muntalà, пользуются хорошим спросом у промышленных предприятий. Сейчас они применяются как в новых проектах, так и взамен российских редукторов типа КЦ2, КЦ1, Ц2, РМ, ВКУ, РК и др. А в каких еще странах и почему пользуются спросом эти редукторы?

– Прежде всего, сейчас они широко продаются в самой Испании и в странах Евросоюза: в Германии, в Италии (особенно на севере Италии), в Англии, во Франции. Кроме того, в последние годы они стали очень интенсивно применяться в Бразилии. Основная причина популярности нашей продукции во многих странах мира – несомненно, ее признанное качество, наряду с конкурентоспособными ценами.

– Что же способствует достижению столь высокого уровня качества редукторов Pujol Muntalà? Можно ли объяснить это тем, что ваша компания имеет опыт выпуска мультипликаторов, при производстве которых используются современные технологии более высокого уровня, чем тради-



ционно применяемые в редукторостроении, и вам удалось внедрить эти технологии при производстве редукторов?

– Да, действительно, при выпуске «Тандемов» используются технологии, которые мы освоили в процессе производства мультипликаторов. Но, кроме того, инженеры Pujol Muntalà, выполняющие расчеты редукторов при разработке, ориентируются на достижение значительно большей продолжительности работы наших изделий, чем изделий конкурентов. Они закла-

дывают в расчеты редукторов неограниченный срок службы зубчатых передач. В наших каталогах это важнейший показатель: у конкурентов обычно указан срок службы передачи 20–30 тыс. час., а у Pujol Muntalà, образно говоря, – «вечно»! Общий срок службы наших редукторов фактически определяется износом других деталей, но не передач. Очевидна неопределимая выгода каждому потребителю: другие детали заменить намного дешевле и проще, чем зубчатую передачу.

– В Китае, Корее, Индии, Бразили сейчас бурно развивается собственное редукторное производство. Что можно сказать о качестве редукторов, изготавливаемых в этих странах, и чем редукторы Pujol Muntalà отличаются от них?

– Корейских редукторов на европейском рынке сейчас уже очень мало. Они были, но довольно давно, а сейчас до Европы практически не доходят. Китайских – действительно много, в том числе новых. Большинство китайских производителей занимаются червячными редукторами небольших типоразмеров, скомпонованных в алюминиевых корпусах. Разница между китайскими и европейскими производителями заключается в том, что у китайцев нет ноу-хау на современные технологии обработки профилей червячных валов и колес, необходимых для получения оптимального пятна контакта, локализованного в заданной области зубьев. Этим обстоятельством объясняются невысокие технические характеристики китайских червячных редукторов, и прежде всего низкий передаваемый крутящий момент. Они способны передавать момент в два раза меньший, чем аналогичные образцы ведущих европейских производителей редукторов. Кроме того, у них зачастую не решена проблема вытекания масла из редуктора. Это связано с плохим качеством литья, из которого изготавливаются корпуса редукторов: литье не однородное, а пористое, вследствие чего масло постоянно подтекает непосредственно через стенки корпусов. Поэтому их используют на дешевом оборудовании, а также там, где редуктор не очень много работает – например, в общей сложности только один час в день или не каждый день.

– Чтобы закрепиться на рынке, у таких фирм есть единственная возможность – снижать цены до минимума. Но изделия такого качества устраивают лишь тех, для кого минимальная

цена – единственный и решающий критерий выбора редуктора и его поставщика. Насколько мы знаем, компания Pujol Muntalà придерживается иной стратегии производства и продажи своей продукции.

– Да, так и есть: стратегия Pujol Muntalà – это в первую очередь выпуск высококачественной продукции, требуемой для оснащения современного, энергонасыщенного технологического оборудования промышленных предприятий. И речь идет даже не просто о высоком качестве, а, образно говоря, о **качестве каждый день**. То есть для нас неприемлемы такие методы работы, когда сначала редуктор сделали хорошо, а на другой день что-то случилось, и сделали плохо, потом исправили ситуацию и – опять хорошо, потом – снова плохо и т.д. Нет, наш принципиальный подход к производству своей продукции заключается в следующем: одинаково высокое, постоянное, стабильное качество изо дня в день, из месяца в месяц, из года в год!

Принципиальный подход Pujol Muntalà к производству своей продукции заключается в следующем: одинаково высокое, постоянное, стабильное качество изо дня в день, из месяца в месяц, из года в год!

Рамон Мас

– Что вы можете сказать о ваших европейских конкурентах, например об итальянских? Действительно ли в Италии наряду с несколькими крупными предприятиями серьезную роль играет множество небольших редукторных производств, расположенных в маленьких провинциальных городках?

– Ну, в нынешнее время все уже не так. Италия – индустриально

развитая страна, там есть прекрасные заводы по выпуску редукторов, и это крупные, солидные, высокотехнологичные производства. Понятие «завод в деревне» когда-то существовало, но сейчас оно уходит в прошлое. Вполне может быть, что мелкие предприятия где-то еще в Италии и сохранились, но они не являются серьезными игроками на европейском рынке... Итальянские производители редукторов остро конкурируют между собой, поэтому мелким предприятиям очень трудно «удержаться на плаву». В целом же итальянские предприятия составляют очень серьезную конкуренцию любому европейскому производителю. Их продукция часто дешевле, а итальянцы по природе отличные продавцы. Но это лишь один полюс конкуренции. Вторым являются германские фирмы, также великолепно оснащенные современным технологическим оборудованием, имеющие собственные «ноу-хау» в производстве редукторов самых разных типов, располагающие квалифицированным персоналом, филиалами во многих странах мира и, что очень важно, крупными финансовыми средствами. Германские фирмы традиционно подходят к делу основательно, вкладывают много денег в разработку и производство по-настоящему наукоемкой и высококачественной техники. Конечно, при таком подходе их цены значительно превышают итальянские, и продукция уходит в другую рыночную нишу.

– Как по сравнению с конкурентами позиционирует себя Pujol Muntalà?

– Если попытаться определить место Pujol Muntalà на европейском редукторном рынке, например по отношению к итальянским и немецким фирмам, то получится приблизительно следующая картина. Итальянцы всегда боролись за минимальную цену своей продукции. Поэтому их прекрасные высокотехнологичные производства оказались, можно сказать, «точечно-ориентированными»: если ита-



льянский редуктор рассчитан так, чтобы использоваться в условиях воздействия какого-то эксплуатационного фактора, значение которого можно условно принять за «1,0», то при значении этого фактора «1,1» он просто ломается. В результате малейшая неточность, допущенная покупателем при выборе редуктора, влечет преждевременный выход изделия из строя. В Германии – другое. Там наоборот: редукторы долго служат, они надежные, высокого качества, причем это качество не меняется – оно все время одинаково высокое. Но они дорогие – заметно дороже итальянских. Так вот, при определении своей собственной стратегии Pujol Muntalà стремится к следующему: **давать немецкое качество по итальянской цене.**

– Что ж, нашим читателям очень интересно познакомиться с вашей профессиональной оценкой европейского рынка. Хотелось бы еще узнать ваше мнение о проблемах, характерных для российской рыночной ситуации. Редукторная отрасль в России сейчас бурно развивается, на рынке конкурируют более 100 фирм, производящих или продающих самые разные редукторы: начиная от откровенных «неликвидов» и заканчивая высококачественными изделиями, которые наряду с другими ведущими российскими предприятиями выпускает НТЦ «Редуктор». Что вы могли бы сказать о перспективах российского редукторного рынка?

– К сожалению, я недостаточно знаком с общей ситуацией в России. Могу только предположить, что российский рынок пройдет те же этапы, которые прошел испанский рынок, когда в свое время открылись испанские границы и началась не искусственная, а реальная европейская конкуренция. В период, аналогичный нынешнему состоянию российского рынка, т.е. в 1970–1975 годах, в Испании тоже было приблизительно 100 фирм, занимавшихся редукторами. Ког-

да же появился свободный выход на европейский рынок, из них остались лишь три. И безусловным лидером сейчас является Pujol Muntalà, потому что следующая за нами компания – в 6 раз меньше. Мы считаем, что этот успех достигнут за счет капиталовложений в наши новые разработки и автоматизацию производства. Также очень важным является постоянное стремление к экспорту своей продукции. Экспортные операции стали для нас прекрасной школой. Я полагаю, что будущее редукторного рынка в России будет похожим – конечно, с учетом масштабов страны, т.е. в некоторой пропорции по отношению к Испании. Скорее всего, у вас останется 4–5 местных производителей, остальную часть рынка займут известные международные бренды.

Российский покупатель чрезмерно ориентируется на цену, да еще и ждет от дешевого редуктора слишком много за те деньги, которые заплатил. А в результате нередко выбирает изделия с недопустимо низким сервисным фактором, и они в чуть менее благоприятных условиях эксплуатации быстро ломаются.

Рамон Мас

– Вот как раз по поводу европейских брендов. Редукторы некоторых зарубежных фирм были широко раскручены в России. Но несмотря на низкие цены этих изделий, потребители в последнее время стали все больше предпочитать им продукцию, поставляемую в Россию по линии сотрудничества НТЦ «Редуктор» – Pujol Muntalà. Как вы это прокомментируете?

– Я считаю, что **российский покупатель пока еще просто**

плохо умеет покупать. Он чрезмерно ориентируется на цену, да еще и ждет от дешевого редуктора слишком много за те деньги, которые заплатил. А в результате нередко выбирает изделия с недопустимо низким сервисным фактором, и они в чуть менее благоприятных условиях эксплуатации быстро ломаются. Однако со временем такой подход со стороны потребителя неизбежно себя изживает. Приведу аналогичный пример. Два года назад на испанском рынке появилось очень много поставщиков китайских редукторов. И часть наших заказчиков ушла к ним, они стали покупать китайские редукторы, цены на которые – даже при всех торговых надбавках – составляли лишь половину от наших. (Честно говоря, при таком качестве они могли бы стоить и еще меньше...) Но на сегодняшний день 40% из

тех, кто перешел было на китайские изделия, уже вернулись обратно к нам. И я убежден – скоро вернутся все! **Ведь надо смотреть не только на первоначальную цену, но и на стоимость эксплуатации.** Плохой редуктор вскоре выходит из строя, его приходится чинить, а для этого – демонтировать с оборудования, куда-то везти, потом опять возвращать, заново устанавливать. Все это время оборудование, где он использовался, простаивает, ничего не производит. А следовательно – приносит косвенные потери и прямые расходы, которые придется прибавить к цене дешевого редуктора!

– Российским специалистам было бы очень интересно узнать, какие новые разработки в области редукторной техники сейчас предлагает Pujol Muntalà, особенно в связи с растущей в Европе конкуренцией.

– Некоторое время назад мы завершили разработку целого



типоразмерного ряда новых цилиндрических соосных редукторов и мотор-редукторов типа SX (SXCM)*. От предыдущих конструкций они отличаются уменьшенными габаритами и внешним видом. Их габаритные размеры примерно соответствуют размерам аналогичных редукторов фирмы SEW-Eurodrive, а присоединительные размеры полностью идентичны последним. Но главное – редукторы серии SX обладают заметно улучшенными техническими характеристиками, прежде всего передаваемой мощностью и моментом. Так, например, в отличие от двухступенчатого редуктора 5Ц2С-63Е5, редуктор новой серии аналогичного габарита с таким же значением передаточного числа способен передавать в 1,4 раза больший крутящий момент. В настоящее время мы в основном завершили подготовку производства этих изделий и уже приступили к выпуску таких редукторов нескольких типоразмеров. Надеюсь, что в скором будущем российские покупатели смогут по достоинству оценить новый продукт, кото-

рый расширит номенклатурный ряд серии ES. Если же говорить о магистральном направлении наших инноваций, то главное сейчас – разработка и изготовление многофункциональных управляемых мехатронных модулей, настраиваемых по индивидуальным требованиям потребителей. Мы считаем, что за ними будущее.

Российские потребители пока еще плохо умеют покупать редукторы.

Рамон Мас

– Наше издание ориентировано на ведущих специалистов машиностроительных предприятий, главных механиков, конструкторов, технологов, которые выбирают и применяют редукторную технику. Что вы могли бы пожелать российским читателям журнала «Редукторы и приводы»?

– Прежде всего, чисто по-человечески, конечно, удачи и про-

фессиональных достижений. Что же касается темы нашей беседы, главное пожелание – **научиться выбирать**. То есть уметь грамотно выбрать тот продукт, который нужен. А для этого понять, что же действительно нужно, каким характеристикам должен отвечать выбираемый редуктор. Еще – важно ориентироваться на такую марку изделия, которой можно доверять. Если потребитель выберет ту марку, которая вызывает доверие, правильно поймет, чего он ждет от этого редуктора и правильно сформулирует свои требования к его характеристикам – он уже на пути к успешному решению своих задач! Тогда можно рассчитывать на то, что все будет работать, не будет ломаться, не будет простаивать и что стоимость эксплуатации будет приемлемой. Вот в этом – залог успеха!

– Большое спасибо за весьма интересное интервью. Желаем вам и вашей компании всего наилучшего.

**Беседовал
Юрий Ермолаев**

* Редукторы (мотор-редукторы) типа SX (SXCM), выпускаемые в рамках совместного проекта «Серия ES», имеют обозначения: **6Ц2(3)-ES, 6МЦ2(3)-ES**. – Прим. Ред.

ЗАКАЗЫВАЙТЕ (812) 327-2395

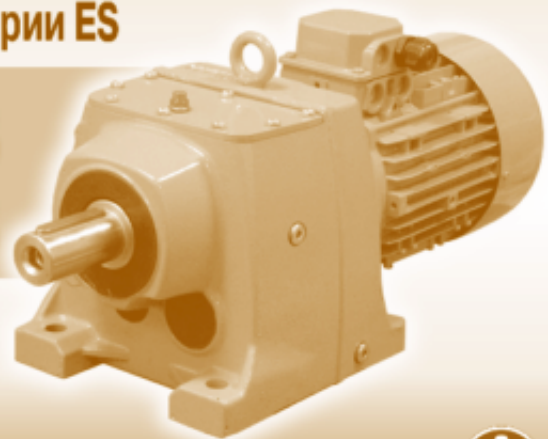
новый сертифицированный продукт серии ES

**6Ц2С-ES, 6МЦ2С-ES
6Ц3С-ES, 6МЦ3С-ES**

ЦИЛИНДРИЧЕСКИЕ СООСНЫЕ РЕДУКТОРЫ
И МОТОР-РЕДУКТОРЫ С УЛУЧШЕННЫМИ
ТЕХНИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ



НТЦ «РЕДУКТОР»



PUJOL MUNTALÀ

