

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОЕКТ HAAS

2 октября в Национальной металлургической академии Украины (г. Днепропетровск) открылся новый учебно-технический центр. Он был создан при сотрудничестве с Haas Automation Inc — крупнейшей станкостроительной компанией, ее региональным партнером — компанией «Абланалп Украина». На базе нового центра студенты и заводские технологи смогут осваивать современные методы работы на станках с ЧПУ. О роли центров технического обучения в стратегии компании и ее планах мы попросили рассказать Питера Холла, управляющего директора Haas Europe.



■ Слева направо: В.И. Шатоха — проректор НМетАУ, А.Г. Величко — ректор НМетАУ, Питер Холл — управляющий директор Haas Europe, Е. Хенке — президент Abplanalp, А.Е. Проволоцкий — зав. каф. НМетАУ

— На выставке ЕМО в 2007 году было объявлено о концепции создания центров технического обучения Haas (НТЕС). Но ведь вы и до этого тесно взаимодействовали с учебными заведениями в США. Что было нового в представленной концепции?

— Концепция в основном осталась той же, она проработана и довольно стабильна. Если вы приедете в какую-либо страну и посетите НТЕС, то ощутите одну и ту же атмосферу. Классы и их обстановка практически не меняются, вы только можете увидеть другие станки. А новизна заключается в том, что мы начали работать с партнерами.

Предоставить учебному заведению только станки недостаточно — сами по себе они бесполезны. Техническому центру необходимы программное обеспечение для подготовки управляющих программ, оснастка, режущий инструмент, система его охлаждения. Важная составляющая — измерительное оборудование на основе высокоточных датчиков касания.

Поэтому мы наладили взаимодействие с ведущими мировыми компаниями, которые работают в соответствующих областях. Мы используем инструментальные технологии от Sartorius, измерительные технологии от Renishaw, программное обеспечение от Keller и Esprit. Суть нашей договоренности заключается в том, что мы представляем эти компании в центрах технического обучения, а они поддерживают концепцию и технологии Haas.

Очень часто преподаватели не работают в производственной сфере и не имеют практических навыков применения технологий. Поэтому своим партнерам мы говорим: если вы хотите работать с нами, то должны помочь нам обучить преподавателей, повысить их квалификацию. Наши партнеры не возражают, потому что заинтересованы в продвижении своего режущего инструмента, щупов или охлаждающей жидкости. Ведь чтобы их про-

дать, нужен станок, который позволит продемонстрировать преимущества предлагаемых технологий. Здесь возникает синергия, взаимный эффект от сотрудничества.

— При открытии учебных центров Вы, наверное, решаете и практические задачи. Какую роль они играют в рыночной стратегии компании?

— Мы понимаем, что это очень долгосрочный проект. Должно пройти по крайней мере 5 лет, прежде чем люди, которые обучались на наших станках, начнут участвовать в принятии решений об их приобретении. То есть с точки зрения маркетинга это очень долгосрочная стратегия.

Непосредственный и более срочный эффект заключается в том, что мы помогаем небольшим компаниям обучить операторов, техников и технологов. Если наши клиенты не будут в состоянии найти квалифицированных специалистов, которые умеют работать на современных станках, то и мы тоже не сможем развиваться. Нам необходимо насытить рынок труда большим количеством операторов, техников и технологов.

Мы не рекламируем концепцию НТЕС и не представляем ее как маркетинговую технологию. Для нас система учебных центров — это не бизнес. Мы предоставляем 15 % скидку на приобретаемые станки, а все симуляторы, которые установлены в классе, были переданы бесплатно. Также бесплатно мы передали оборудование для класса — все, что создает антураж и атмосферу учебного центра. Это требует средств, но мы не рассчитываем на получение прибыли от обучающих центров.

10 лет назад я начинал продвижение концепции НТЕС в США и Европе, это была моя идея. Если бы я не стимулировал развитие этой идеи, то она бы так и не реализовалась. Ведь основная наша цель — это продавать машины и зарабатывать деньги. Так что можете считать создание учебных центров моим хобби. Я закончил техническую школу в Англии, когда мне было 15 лет. Начинать с того, что работал оператором на станке. Затем я поступил в профессионально-техническую школу, а через 10 лет — в университет. Имея образование и производственный опыт, я уже был довольно ценным специалистом. И если бы я не прошел производственную часть своего обучения, то не был бы тем, кем стал сегодня.

Когда молодые люди проходят такую техническую школу, то у них работает мысль, они изобретательны и полны идей, более приспособлены к ведению собственного бизнеса. Те, кто сегодня проходит обучение в НТЕС, через некоторое время будут лидерами в промышленном производстве.

— С точки зрения организации сети НТЕС какая роль отводится фирме Haas, какая — фирме Abplanalp и какая — учебному заведению?

— Когда я пришел на работу в Haas 10 лет назад, то решал задачу реорганизации системы маркетинга и продаж компании в США. Мы предложили создать сеть представительств завода — Haas Factory Outlet (HFO). В ходе реализации нашего проекта открыто 55 локальных точек продаж. Каждая из них выполняла демонстрационные, складские и сервисные функции. В основе проекта HFO лежала такая технологическая и дизайнерская концепция, которая демонстрирует клиентам красивый, чистый производственный цех с приятной рабочей обстановкой.

По завершению этого проекта в США около 8 лет назад мы начали реализацию следующей нашей идеи — создание сети НТЕС — центров технического обучения. То есть если открывается представительство завода, то ему необходимо найти 2–3 учебных заведения, в которых будут созданы центры НТЕС.

В 2003 году я приехал в Европу, чтобы начать разворачивание сети НФО. В общем, идея создания представительств заключается в том, чтобы они появились в каждом промышленно развитом городе. На данный момент число представительств составляет 39, к концу этого года их будет 55. К 2010 году в 30 европейских странах будет работать сеть, состоящая из 60 НФО, принадлежащих региональным дистрибьюторам. Каждое из этих представительств должно работать с 2–3 учебными заведениями. Таким образом, в определенном регионе НФО тесно работает с промышленными предприятиями, поставляя им станки, а НТЕС взаимодействует с НФО, поставляя на предприятия кадры. Если у нас будет 200 центров обучения, каждый из которых будет обучать по 50 студентов, то каждый год в Европе будет выпускаться 10 000 квалифицированных специалистов. Мы ожидаем, что через 5–10 лет эта программа серьезно повлияет на промышленность европейских стран.

Конечно, когда студенты пройдут обучение, то они смогут работать не только на станках Haas, но и на другом оборудовании с ЧПУ. То есть внедрение данной концепции также помогает нашим конкурентам, но главное, что таким образом мы помогаем региональным производителям.

— Подразделения НФО оказывают услуги по инжинирингу и инженерному консалтингу. Помогает ли этот опыт в организации учебного центра? И наоборот, помогает ли учебный центр представителям?

— Вполне вероятно, что некоторые выпускники НТЕС будут работать в НФО. Обучающие центры могут работать с нашими производственными партнерами, если они будут присылать своих стажеров. Таким образом, люди, которые будут приходить в учебные центры, получают доступ к высоким технологиям в машиностроении и к новейшим станкам.

Ну а роль представительства в данной концепции — это постоянно помогать учебному центру. Не должно быть такого подхода: мы поставили в НТЕС оборудование, а потом о нем забыли. Мы постоянно снабжаем наши представительства литературой, в которой описывается развитие мировой промышленности, представлены новые технологии.

Я бывал во многих учебных центрах в различных странах. Станкам, ко-

торые там установлены, столько же лет, сколько и мне, на них невозможно обучить студентов новейшим технологиям. Те станки, которые вы видите здесь, будут постоянно обновляться и их будет становиться больше.

— Затронул ли финансовый кризис реализацию проектов вашей и других компаний на развивающихся рынках?

— Это очень сложный вопрос. Безусловно, кризис, который мы наблюдаем сегодня, повлияет на всех, кто вовлечен в производственную сферу. Кризис привел к тому, что производители уже не могут, например, приобретать станки в прежнем количестве. С другой стороны, вероятно, некоторые компании урежут финансирование зарубежных проектов. Будет некоторое замедление развития, возможно, кризис будет очень серьезным, но мы надеемся на то, что его удастся держать под контролем.

Все понимают, что экономика становится все более глобальной, а крупные компании являются ее частью. Но я точно уверен, что Haas не замедлит темпы расширения своей деятельности. Мы будем продолжать инвестировать в новые продукты и вкладывать деньги в новые проекты. Мы знаем, что развитие машиностроения, промышленности, экономики циклично, и вот сегодня возникает некий спад. В то же время мы будем продолжать финансирование новых идей на прежнем уровне. Поэтому общий спад только приведет к увеличению нашей доли рынка.

— В нашем регионе работают европейские, азиатские и местные производители станков. Кто из них ваш основной конкурент и какие преимущества у вашей компании?

— Я бы выделил только одного конкурента — это Тайвань, причем целая страна. Там представлено очень много различных компаний и большое количество брендов, которые работают на одном конкурентном поле с нами. Наши основные клиенты могли бы покупать оборудование у 20–30 тайваньских компаний. Но успешность этих предприятий и высокие объемы продаж основаны только на очень низких ценах.

Haas самостоятельно обеспечивает полную комплектность своих станков, а это собственная механическая часть (станина, шпиндель, направляющие), электроника и программное обеспечение. Благодаря тому, что все производственные технологии сосредоточены в одних руках, достигается их полная интеграция и широкие возможности для оптимизации. Приобретая станок Haas, вы получаете весь комплект, поэтому если возникает проблема, то вы звоните только в одно место — представительство Haas, которое устраняет неполадку.



При покупке станков у других поставщиков возникают проблемы, связанные с тем, что они не производят самостоятельно некоторые важные части станка. Часто шпиндель, блок управления и электронику они приобретают у некой третьей компании. То есть наши преимущества заключаются в прозрачности и открытости цен, а также в низком риске для клиента. Это то, что мы называем «долгосрочным преимуществом владения».

— Ваша компания устанавливает одинаковые открытые цены для различных регионов? Это действительно окончательная цена, которую получает клиент?

— Да, мы единственная компания в мире, которая так делает. Джин Хаас в 1988 году выпустил свой первый станок. Тогда же, 20 лет назад, он впервые показал его на выставке в Чикаго. Хаас был единственным человеком, который приклеил ценник на свой станок. Более того, цена этого станка была намного ниже, чем у кого-либо другого. Поэтому Хаас шокировал всех производителей. Прошло 20 лет, а мы остаемся единственной в своей отрасли компанией, которая ведет открытую ценовую политику. Вы можете зайти на сайт компании и увидеть цену любого станка, любых приспособлений или комплектующих.

— Насколько это эффективно?

— Это работает и на нас, и против нас, потому что конкуренты уже знают наши цены. Хорошая сторона заключается в том, что клиент может зайти на сайт, выбрать то, что ему необходимо, и рассчитать цену. Другими словами, наш клиент может сам себе сделать коммерческое предложение.

Станки других компаний традиционно продаются так, что вы не можете узнать окончательную цену сразу. В итоговой строке калькуляции стоит лишь приблизительная стоимость. Но затем начинается «игра» с ценой: продавец говорит какую-то цифру покупателю, ему она не нравится, тогда приходится идти на уступки. Мы очень серьезно повлияли на рынок — теперь конкурент должен, как минимум, обосновать, почему цена его станка выше, чем у Haas.

— Продажа станка также предполагает оказание сервисной поддержки, помощь в наладке, консультации.

— Мы так организуем подачу информации о наших станках, что клиенту очень легко осуществлять выбор оборудования. Уже на первом этапе известны все их характеристики, габаритные размеры и цена.

С другой стороны, сервис — это фундаментальная составляющая работы компании Haas. Наша цель — поставлять оборудование по низкой цене, которое при этом достаточно надежно и хорошо обслуживается. Идея создателя нашей компании заключалась в том, что наши станки, если они все же ломаются, мы будем чинить по очень низкой цене.

Мы бесплатно обеспечиваем всех европейских дистрибьюторов запасными частями. Такая поддержка каждого представительства (вспомните их количество) обходится в 150 тыс. евро. Это цена нашей уверенности в том, что необходимые запасные части будут «под рукой» у регионального представителя. Мы называем эти склады консигнационными, то есть дистрибьюторы не должны покупать запасные части, и они ими не торгуют.

Мы настаиваем, чтобы в штате каждого представительства компании было несколько сервисных инженеров, которые проходят у нас подготовку. У каждого сервисного инженера есть микроавтобус с некоторым набором запасных частей. Тем самым обеспечивается быстрое реагирование и оперативность сервиса.

У нас существует несколько критериев, по которым оценивается эффективность сервиса. Один из них — обеспечение ремонта оборудования за один визит в 90 % случаев. Для этого у сервисного инженера есть необходимые знания, инструмент и запасные детали. Другая наша цель — обеспечить сервисное обслуживание клиента в течение одних суток.

Представительства завода расположены в 150 городах по всему миру. Покупая станок в Украине, США, Аргентине или Китае, наш клиент не должен волноваться о сервисе: наши инженеры обслужат его на одинаково высоком уровне.



■ Проректор НМетАУ,
д.т.н. В.И. Шатоха

— Сегодня сформировался разрыв между потребностью предприятий и возможностью учебных заведений по подготовке специалистов. Единственный выход — это сотрудничество вузов с миром бизнеса. Таким образом, мы можем максимально быстро готовить наших студентов и повышать квалификацию специалистов, работающих на предприятии. Наши студенты получают возможности карьерного роста, поскольку язык программирования на станках с ЧПУ международный — это «эсперанто» машиностроения. 2 года прошло с тех пор, как мы установили контакт с фирмой Haas, а сегодня открываем первый в Украине образовательный центр Haas. Особенность Haas заключается в том, что их станки являются гибким и производительным оборудованием, предназначенным не только для больших предприятий, но также для малого и среднего бизнеса.

— Предприниматель в состоянии приобрести такой станок и обеспечить его эффективную работу даже силами небольшого коллектива.



■ Зав. кафедрой «Технология машиностроения» НМетАУ,
д.т.н. А.Е. Проводцкий

— В этом году у нас было выполнено 86 дипломных проектов. При этом от машиностроительных заводов поступили заявки на 462 инженера-технолога. Я знаю, что студенты по нашим направлениям пошли на Южный машиностроительный завод, Агрегатный завод, Днепропресс, Днепротяжмаш. Недавно 6 технологов с Днепротяжмаша поехали в Минск повышать свою квалификацию. Мы предложили им в будущем проходить обучение у нас, теперь уже нет необходимости далеко ездить. Цель обучения наших студентов и заводских специалистов заключается в том, чтобы технологи стали также программистами для станков с ЧПУ. Например, наша программа обучения, которая утверждается в договорах с предприятиями, подразумевает разработку подробнейшего проекта технологического процесса, выбор станков с ЧПУ, программирование, обработку пробной партии деталей и многое другое. ☞

 **Haas Factory Outlet**
A Division of Abplanalp Ukraine

Haas Factory Outlet

Абпланалп Украина

• Киев | +38-044 496 11 66 | • Днепропетровск | +38-0562 474 227 |

• Львов | +38-0322 657 111 | • Донецк | +38-062 304 83 02 |

www.HaasCNC.com