

ЯК СТВОРИТИ ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО?

Останнім часом компанії зіштовхнулись з такими проблемами, як довгий термін виготовлення деталей та поставки комплектуючих, відсутність гнучкості під час формування замовлення, а також неможливість своєчасно його відкоригувати. Що з цим робити, яким чином вирішити цю проблему? Відповіді ви знайдете у статті

Відкриття ринків ЄС та Північної Америки для підприємств України стимулювало зростання виробництва промислової продукції та товарів масового вжитку. До того ж, ринок висуває вимоги не тільки до їх конструкції, але й до безпеки, пакування та ергономіки. Виявилось, що організацію нового виробництва, модернізацію вже існуючого чи запуск чергового продукту спіткає значна проблема — замалі потужності інструментального виробництва. Так склалося історично, адже більшість інструментальних виробництв України — це залишки підрозділів великих виробництв часів СРСР, які були орієнтовані на вирішення конкретних виробничих задач. Між іншим, на них «вішають» накладні витрати всього комплексу, тому, очевидно, ціни просто не відповідають ринку. Втім, існує цілий ряд фірм, що створені безпосередньо як інструментальні виробництва, а не на базі раніше існуючих. У цьому плані дуже цікавий досвід ТОВ «НПП Промтехпроект» (м. Чернівці), ТОВ «Літмаш» (м. Чернівці), а також інструментального підрозділу ТОВ «САЮЗ» (м. Тернопіль).

Базовим обладнанням для сучасного інструментального виробництва є оброблювальні центри з ЧПК (як мінімум з трьома осями обробки) та електроерозійний (прошивний) верстат. Наявність цих двох верстатів дозволяє розпочати виробництво технологічної оснастки.

■ ПОЧИНАЙТЕ ЗІ СЛЮСАРЯ-ІНСТРУМЕНТАЛЬНИКА

Головною проблемою при організації такого виробництва є відсутність необхідних спеціалістів, особливо слюсарів-інструментальників, операторів і програмістів для верстатів з ЧПК та електроерозійного обладнання. Але, якщо операторів та програмістів для верстатів можна підготувати за півроку, то питання щодо кваліфікованого слюсаря-інструментальника — не просто гостре, а катастрофічне. У більшості фірм працюють досвідчені пенсіонери або молоді люди без досвіду, але з бажанням. Навчання слюсаря займає не місяці, а роки. Тому, якщо ви вирішили організувати інструментальне виробництво, починайте не з обладнання, а з кадрів, передусім, — зі слюсаря-інструментальника.

По-друге, щодо обладнання, слід придбати координатно-розточний верстат і профільну шліфовку, що дозволить вийти на виготовлення технологічної оснастки фактично будь-якої складності та закрити майже всі потреби виробництва.

■ ТЕРМООБРОБКА ТА ЗАГОТІВЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

Проблему термообробки вирішити дуже просто — у кожному місті є більш чи менші промислові підприємства, де збереглися дільниці термообробки, які із задоволенням надають такі послуги за досить адекватними цінами. Зокрема, в містах-мільйонниках може стати дуже актуальним окремий бізнес саме з термообробки. Якщо встановити сучасне енергоефективне обладнання та навчити персонал термообробці сучасних європейських і китайських легованих сталей, то можна непогано заробляти на наданні послуг саме з термообробки. Щоправда, існує дуже велика проблема — термообробка великогабаритних деталей масою більше 200 кг.

Проблема ж заготівельної операції на даний момент в Україні залишається невирішеною. Більшість інструментальних виробництв на великих підприємствах самостійно намагаються різати метал, робити поковки й готувати всі деталі та плити технологічної оснастки. І хоча, як показує досвід, це не ефективно й економічно не доцільно, але ці підприємства мають обладнання і відповідних спеціалістів, тому й витрачають час і кошти. Проте інструментальні фірми, що створюються «з нуля», не можуть собі дозволити придбати таку кількість обладнання, до того ж, вони часто не мають завантаження під такі дільниці. Їм вигідніше купувати заготовки, бажано з технологічними базами, а в ідеалі — з готівими отворами під напрямні елементи та кріплення. Існує цілий ряд фірм у ЄС та Китаї, що надають такі послуги і мають представництва в Україні: наприклад, фірма «Квота» (м. Тернопіль); «Бджілка» (м. Хмельницький) та ін. Однак їх ціни та строки поставки не відповідають вимогам сучасного ринку України, особливо, зважаючи на те, що в країні виробляють всю лінійку інструментальних сталей і прокату з цих сталей. Замовляючи з Китаю, доводиться місяцями чекати стандартизованих вузлів та блоків, або ж платити неадекватну ціну за авіаперевезення. З ЄС можна отрима-





ти деталі та вузли за 2–3 тижні, але ціни відразу здорожують кінцеву оснастку на 40–50%.


■ ПП «АКОНІТ ДС УКРАЇНА» ПРОПОНУЄ

Інструментальним фірмам в Україні потрібні стандартизовані вузли та блоки вітчизняного виробництва, бажано зі складу, з терміном поставки до 5–7 днів (строк проектування технологічної оснастки). В Україні дуже гостро стоїть проблема організації власного виробництва стандартизованих деталей і вузлів для технологічної оснастки відповідно до вимог ISO. Це складний, але стратегічно важливий етап, який вимагає значних інвестицій, проте дозволяє достатньо швидко вийти на ринок і розпочати роботу. Оптимальним для організації такого виробництва є обладнання фірми AMADA, яке дозволяє отримувати відповідну якість та технологічні бази.

Не менш важливими етапами є запуск багатоосової обробки плит блоків і виробництво напрямних деталей та вузлів. Також необхідно приділяти увагу швидкому та якісному постачанню замовнику вже зібраних блоків з готовими отворами під формоутворювальні елементи.

Аналізуючи статистику продажів оброблювальних центрів з ЧПК та іншого металооброблювального обладнання по Україні, можна зробити висновок, що існує значний попит на стандартизовані блоки, вузли та деталі технологічної оснастки.

«Першою ластівкою» на цьому ринку є фірма ПП «Аконіт ДС», яка буде представлена на Промисловому ярмарку у МВЦ у м. Київ 20–23 листопада.

Запрошуємо всіх зацікавлених осіб та представників підприємств відвідати наш стенд! 



XI Международная специализированная выставка КИЕВСКАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЯРМАРКА



IEC МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

Украина, г. Киев, Броварской пр-т, 15
тел.: (044) 201-11-58, 201-11-65, 201-11-56
e-mail: alexk@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua, www.tech-expo.com.ua

**2-5 апреля
2019**

Генеральный
информационный партнер:

**ОБОРУДОВАНИЕ
И ИНСТРУМЕНТ**

Эксклюзивный
медиа партнер:

**ГОЛОВОГО
ИНЖЕНЕРА**

Технический
партнер:

Рент Медиа