

«Тут эксперты — мы!»

Беседовала А. Чуруксаева



Беседуя с поставщиками оборудования, я всегда спрашиваю: иностранных или отечественных производителей больше на рынке – кто на данный момент лучше делает свою работу? И мне, в основном, называют немецкие, итальянские фирмы. Приятно встретиться с российскими разработчиками, у которых, объективно, просто нет конкурентов в своей области. Сергей Зеленкевич, руководитель ООО «КБ-НС», рассказал, как им удалось найти свою нишу – и, как удается удерживать первенство.

– Сергей Иванович, многие спрашивают: в чем секрет успеха вашего конструкторского бюро?

– Во-первых, все, что мы разрабатываем, ориентированно на отечественный востребованный продукт – сушки, баранки, бублики. Во-вторых, мы исходим из потребностей предприятий, выпускающих бараночные изделия, учитываем реальный опыт и замечания операторов оборудования при тестировании. В-третьих, мы составляем действительную конкуренцию зарубежному оборудованию и, потому что за границей практически не ра-

ботали с крутым тестом, которое в России знают очень хорошо, и, потому что наша продукция стоит значительно дешевле. В-четвертых, мы придерживаемся индивидуально-го подхода.

– Сейчас его провозглашает едва ли не каждая компания, что уникально-го предлагает ваша?

– Для каждого конкретного клиента мы можем разработать и изготовить нестандартное оборудование. Если помещение небольшое, требуется специалист-виртуоз для грамотного и компактного размещения всей ли-

нии, а иногда это и вовсе невозможно, тогда обращаются к нам, чтобы подогнать по размерам само оборудование. Также мы производим специальное оборудование для решения узких задач, например, для автоматизации какой-либо части производственного процесса или для выполнения специфических операций, например, сверления отверстий в замороженных заготовках для френч-догов.

– Расскажите о специальном оборудовании для автоматизации процессов. Его можно выпускать серийно?

– Обычно клиенты ставят условие, чтобы в течение 2-3 лет мы не тиражировали разработки, сделанные под их производство. Это естественно, ведь они получают преимущество перед конкурентами, потому что автоматизация – это увеличение производительности, уменьшение себестоимости продукта и сокращение лишних операторов-рабочих. Например, мы проектировали переключатель для замороженных заготовок, а также переключатель, который помещал заготовки меньшего диаметра на заготовки большего диаметра. Предположим, этим бы занимался один человек в смену, то есть четыре сотрудника в месяц. Если зарплата каждого приблизительно 20 тысяч рублей, то в год мы получаем экономию около миллиона рублей. Как правило, такое оборудование мы проек-

тируем и изготавливаем в течение 2-3 месяцев, стоит оно менее полумиллиона, а значит, окупится всего за полгода.

– К вам заказчики приходят уже с готовыми проектами?

– Во-первых, вовсе не обязательно. У многих нет производственной базы, хотя они уже четко знают, чего именно хотят, осталось только воплотить это. Но большая часть клиентов ставит перед нашими конструкторами задачу добиться определенного результата, а решения предлагаем уже мы.

– Насколько такие проекты рентабельны для вашего бюро?

– Мы не рассматриваем их с точки зрения рентабельности. Если хотите, – это своего рода тренировка для конструкторов, нестандартные задачи стимулируют, держат в форме, позволяют какие-то идеи применять при проектировании основных аппаратов.

Плюс мы всегда рады пойти навстречу постоянным клиентам, ведь мы, в отличие от типичных поставщиков оборудования, не расстаемся с заказчиками после оплаты. Сервисное обслуживание, технологическая поддержка, если потребуется – обучение новых сотрудников и т. д., в том числе – решение конкретных задач по автоматизации процессов.

– Сейчас большое внимание уделяется не только

высокой производительности, но и безопасности оборудования, комфорту при его использовании. При проектировании для вас это были существенные критерии?

– Более чем, ведь свои первые линии мы взялись разрабатывать именно потому, что предприятие, на котором мы прежде работали было под угрозой закрытия из-за не соответствия новым требованиям. Оборудование издавало большой шум (например, в Петербурге, на Васильевском острове предприятие находится в жилом районе, и шум мешал людям спать), операторы могли лишиться пальца (и это происходило), вибрация превращала смену для оператора в испытание, не говоря уже о том, что заготовки постоянно падали, могли слиться, неровно

пропечься, так что приходилось или ставить дополнительных людей, чтобы выравнивать заготовки на ленте, либо выпускать некондиционный продукт, который не так привлекал покупателей. Поэтому мы первым делом заменили механический привод на его пневматический аналог, тем самым избавившись от шума и вибрации, далее создали несколько ступеней защиты.

Так, сейчас, если кожух у делительно-закаточной машины открыт, она не работает. Конечно, можно обмануть устройство. Но это уже человек делает сознательно. Опасные случаи мы исключили. В новых версиях мы добавили кнопку быстрого отключения. Кроме того, получить серьезную травму на нашем оборудовании в принципе невозможно. Тесто гораздо легче и

мягче, чем человеческая рука, скажем. Если происходит зажим, то машина сама останавливается, так как датчики (второй контур системы безопасности) сигнализируют, что зажато что-то нетипичное, более твердое. Когда мы еще только анонсировали это оборудование, были рады производители бараночных изделий по всей стране, ведь раньше, увы, травмы являлись привычным делом, что приводило к большой текучке кадров – никому не хотелось лишиться пальцев.

При продаже оборудования мы, конечно, в обязательном порядке инструктируем инженера по технике безопасности, обучаем персонал, который будет работать на линии. Понятно, что все инструкции – текстовые, сопровождающиеся фотографиями, мы также оставляем

на предприятии. К сожалению, хотел бы отметить, что, во-первых, не каждая компания может себе позволить держать в штате инженера по безопасности, так что мы обучаем и технологов. Во-вторых, уровень безопасности был бы выше, если бы при приеме операторов проводилось их качественное обучение. Мы готовы каждый раз выезжать и лично инструктировать персонал, но не всегда предприятия готовы на такие расходы.

– Расскажите, чем бюро занято сейчас?

– В 2012 году мы заключили много договоров, загруженность предприятия была 120%, мы сумели обеспечить нашим оборудованием многие ведущие фирмы. В этом году загруженность предприятия 90%, поэтому у нас



нашлось немного времени, чтобы заняться новыми разработками и модернизацией собственного производства для снижения себестоимости продукции. Например, закупили станки с ЧПУ, рабочие их сейчас изучают.

– А о каких разработках идет речь?

– Для начала расскажу об ошпарочных камерах. Вы не представляете, какой это, оказывается, востребованный вид оборудования! Мы изготавливаем ошпарочные камеры как для туннельных так и для ротационных печей.

Некоторые производители вообще не ошпаривают сушки, бублики и баранки, потому что не могут себе позволить расходы на образование достаточного количества пара. Энергозатраты предприятия в условиях нынешней экономики должны только уменьшаться, а не расти. Сейчас популярны ротационные печи с тележками, а ошпарочные камеры, способные вместить тележку с заготовками, – слишком дорогое удовольствие. Между тем, ошпаривание позволяет достичь стабильного качества продукции. Бараночные изделия выходят одинаковые, с ровной блестящей поверхностью, а не матовой, как в случае, если применять пароувлажнитель, и сохраняют свою форму.

– Чем отличается ваша разработка? Как она появилась?

– Когда старые ошпарочные камеры на нашем собственном предприятии пришли в негодность, мы решили сделать новые сами – с улучшениями. Во-

первых, они не требуют больших затрат по пару, во-вторых, произведены из нержавеющей стали, но дешевле, чем импортные модели. Сейчас, опять же в связи с потребностью, мы разработали систему, при которой можно ошпаривать не всю тележку сразу, если вы предпочитаете ротационные печи, а по одному противню. Причем камера для одного противня получилась компактная, мобильная, при 50 кг пара в час не требуется согласования на использование оборудования в надзорных органах, так что экономится еще и время, и усилия при подключении. В особенности это выгодно для небольших предприятий, у которых нет собственных котельных для производства пара. Интерес к этому виду оборудования у на-

ших клиентов очень высок. Поставки ошпарочных камер для больших туннельных печей осуществлены в Санкт-Петербург, Казань, Йошкар-Олу, Тольятти, Орел, Киров, Кемерово, Каменку, Бийск, Уральск, Курган, на очереди Чебоксары.

– Я знаю, что у вас работали над усовершенствованием тестомеса для крутого теста? На какой стадии этот проект?

– Тестомес разработан и сейчас проходит тестовые испытания на предприятии. Постараемся к апрелю наладить стабильный выпуск, а пока наши хорошие партнеры получают его на льготных условиях для тестирования. Мы изменили конструктивные особенности приводной

части этого аппарата, так что теперь он может долго обходиться без ремонта, а сама процедура замены деталей не будет отнимать столько сил и времени. Раньше на предприятии необходимо было иметь запасной тестомес, чтобы оперативно менять его на сломавшийся, так как день простая линия обходится недешево.

– Как часто предыдущие тестомесы нуждались в ремонте?

– В зависимости от квалификации обслуживающего персонала. Но порой доходило и до поломки каждый месяц-полтора! Кроме того, нужно было держать в штате сварщика, команду техников. Наша модель не требует к себе такого внимания и стоит меньше, чем импортные аналоги, чья цена превышает миллион рублей.

– В заключение, еще один вопрос: каждый год рынок бросает вызов производителям оборудования. Какую задачу он поставил перед вами в этом году?

– Наверное, вызов года – это все-таки тестомесы. По интересу, который проявляют постоянные клиенты, мы видим, что это крайне необходимая разработка. В других областях (например, транспортеры, аппараты для подачи муки и так далее) специализируются много компаний, в том числе зарубежных, потому что это оборудование универсально для любых изделий. А при работе с крутым тестом нужны специфические знания и умения, тут, как я уже говорил, эксперты – мы!

ПРОФАЙЛ КОМПАНИИ

ООО «КБ-НС» выпускает:

- комплексные автоматизированные линии для производства бараночных изделий;
- делительно-закаточные машины на пневматических приводах – модели НС-1, НС-2, НС-3;
- переключатели заготовок на под печи, на транспортер, на лист;
- устройства для нанесения мака;
- спиральные расстойные камеры с климат-контролем;
- ошпарочные камеры для тоннельных и ротационных печей;
- конвейерные системы для остывания продукции.

Служба сервиса ООО «КБ-НС» производит:

- монтаж и пуско-наладочные работы с выходом на готовый продукт;
- обучение технических специалистов и технологов;
- разработку уникальных рецептур с последующей передачей;
- выполнение планового технического обслуживания оборудования.



ООО «КБ-НС»
г. Санкт-Петербург,
Коломяжский пр., 10
Тел.: (812) 496-62-04, 924-02-88
www.kb-ns.rf