КОМПАНИЯ "ВИБРОТЕХНИК": СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Директор ООО "ВИБРОТЕХНИК" Дмитрий Маркович Кривелев
и заместитель директора Михаил Дмитриевич Кривелев

ООО "ВИБРОТЕХНИК" разрабатывает и производит лабораторное оборудование для измельчения и рассева более 28 лет. Одна из ключевых особенностей, позволяющая предприятию постоянно наращивать как объемы продаж, так и ассортимент продукции, – уникальное по мировым меркам соотношение цены и функциональности. При этом качество изделий остается очень высоким, о чем свидетельствует ряд престижных наград: "Сто лучших товаров", "Экспортер года", "Сделано в Санкт-Петербурге" и др. Два года назад компания приступила к акцентированному продвижению своей продукции на зарубежные рынки*, а также существенно изменила ее облик. Каковы первые итоги новой стратегии? Какие продукты пополнили портфель предприятия? Как удается в условиях отечественного производства добиться высокого качества при объективно низких ценах? В поисках ответов мы посетили компанию "ВИБРОТЕХНИК" и обратились с вопросами к ее директору Дмитрию Марковичу Кривелеву и его заместителю – Михаилу Дмитриевичу Кривелеву.

28 ЛЕТ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Любая российская промышленная компания сталкивается с набором, увы, стандартных проблем: ограниченность рынка сбыта, дефицит технологических партнеров и промышленной инфраструктуры в целом, проблемы с доступом к наиболее передовым технологиям, сложности с поставками сырья и комплектующих, таможенные риски, трудности при подборе высококвалифицированного персонала, особенно рабочих специальностей, и т.д. Если на этом фоне предприятие добивается ощутимых результатов, его опыт достоин пристального изучения.

Одна из таких успешных компаний, почти три десятилетия работающая на российском рынке, – ООО "ВИБРОТЕХНИК". Предприятие разрабатывает и производит лабораторное оборудование для дробления, измельчения и рассева различных материалов. Это весьма конкурентный рынок с мощными зарубежными игроками. Тем не менее за 28 лет работы "ВИБРОТЕХНИК" отгрузил более

* См. Д.М.Кривелев. Выход на зарубежные рынки как антикризисная стратегия // Лаборатория и производство. 2018. №2. С. 48–55.

DOI: 10.32757/2619-0923.2020.5.14.8.19

315 тыс. сит и почти 11 тыс. единиц оборудования. По данным компании, ее продукцию используют более 12 тыс. предприятий. На самом же деле – значительно больше, поскольку порядка 40% оборота в денежном выражении формируют более 500 торговых партнеров. Продажи через посредников в 2019 году выросли на 25%. Постоянно наращиваются объемы выпускаемой продукции, а в ноябре 2019 года предприятие провело техническое перевооружение: был обновлен станочный парк, привлечены новые сотрудники рабочих специальностей, усилена группа технологов – в итоге существенно выросли производственные возможности.

Важнейшее конкурентное преимущество продукции компании – невысокая цена при очень хорошем функционале. Да, без второстепенных дополнительных опций и модного электронного управления. Но в разы дешевле. Именно эта осознанная стратегия делает продукцию "ВИБРОТЕХНИК" столь востребованной. В том числе – и на внешних рынках, а на сегодняшний день компания поставляет приборы более чем в 30 стран мира.

В чем же основные причины столь стабильного успеха? Попробуем разобраться.

ФИЛОСОФИЯ

Работа компании "ВИБРОТЕХНИК" строится на трех базовых принципах: компетентность, ответственность, качество. Любая единица оборудования должна соответствовать требованиям рынка. В сложных, нестандартных случаях или при малейших сомнениях в правильном выборе обязательно проводятся испытания с материалом клиента. Каждый заказчик получает не просто прибор для пробоподготовки, но компетентное и эффективное решение своих технологических задач.

Компания крайне ответственно относится к взятым на себя обязательствам. Категорически не допускаются срывы сроков поставки. Обращения в службу технической поддержки отрабатываются максимум за один день. Заказчик должен быть уверен, что его слышат, о его проблеме знают и решают ее – быстро и максимально эффективно. Специалисты "ВИБРОТЕХНИК" всегда готовы компетентно ответить на любые вопросы, причем как до, так и после продажи оборудования. Оперативность обратной связи, квалифицированность технической поддержки – объекты постоянного контроля со стороны руководства.

"Нам очень важно не просто отгрузить оборудование и получить деньги, но и понять, как это оборудование работает у заказчиков, есть ли замечания, оправдались ли ожидания, – подчеркивает заместитель директора компании Михаил Дмитриевич Кривелев. – Получая обратную связь от потребителей, мы постепенно выявляем недоработки, слабые места в оборудовании, вносим коррективы в технологию и конструкции. Если нужно, обучаем клиентов. Сделка не считается завершенной даже после отгрузки изделия и получения оплаты. Она будет закрыта, только когда мы удостоверимся, что машина введена в эксплуатацию и проблем нет".

Качество – ключевой показатель работы предприятия. Именно качество – как продукта, так и услуги в целом – определяет, обратится ли потребитель снова. Поэтому и техническая служба, и отдел сбыта, и служба логистики компании работают в режиме, наиболее комфортном для заказчика.

Немаловажный аспект обеспечения качества – квалифицированный персонал. Значительная часть сотрудников работают на предприятии от 5 до 15 лет, некоторые – с момента основания. В компании достаточно высокие требования к сотрудникам. Однако для желающих работать и зарабатывать созданы все условия. Поэтому на предприятии трудятся специалисты высочайшего класса.

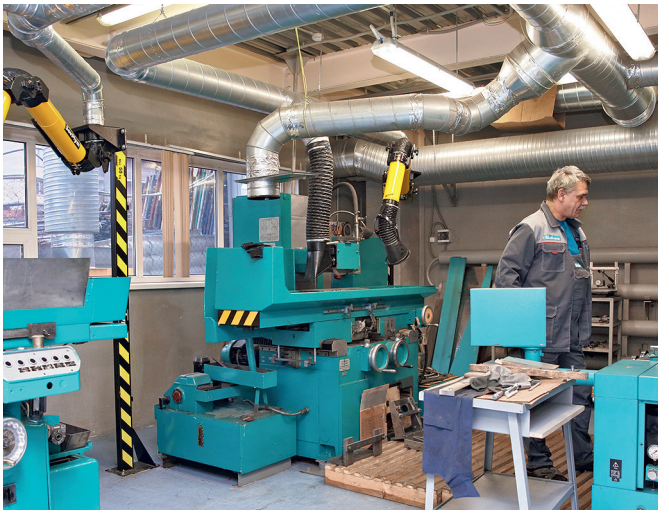
Понятие качества охватывает и сопроводительную техническую документацию, рекламно-информационные материалы, сайт компании. Все документы должны быть максимально понятны, подробно проиллюстрированы и технически грамотны.

РОЖДЕНИЕ ПРОДУКТА

Структура компании "ВИБРОТЕХНИК" изначально ориентирована на разработку и промышленный выпуск продукции. Все службы – сбыт, маркетинг, разработка, производство и др. – решают единую задачу: создать конкурентоспособный и востребованный продукт.

Рождение нового изделия начинается с маркетингового анализа. Изучаются продукция конкурентов, достоинства и недостатки их технических решений. Собираются мнения пользователей о качестве и эффективности эксплуатации аналогов. Технические специалисты оценивают, возможно ли в принципе изготовить прибор с высоким качеством и конкурентной стоимостью.

Если перспектива положительная, формулируется техническое задание и разрабатывается функциональный прототип. По результатам его испытаний создается опытный образец, в котором реализованы не только функциональность, но и технический дизайн, продуманы эргономика, безопасность и т.п. Он уже примерно на 95% соответствует будущему серийному продукту. После испытаний и доработки выпускается опытная партия. На этом этапе отрабатывается технология, изготавливается серийная оснастка, выпускается технологическая документация. Лишь после этого продукт можно считать внедренным в серийное производство.



Собственное производство – основа стратегии компании "ВИБРОТЕХНИК"

"Разумеется, развитие продукта на этом не прекращается, – поясняет М.Д.Кривелев. – Всегда могут выявиться мелкие недочеты, которые устраняются уже в серийных изделиях. У нас есть постоянная обратная связь с потребителями. А уж пользователей самых первых машин наша служба сбыта буквально терроризирует: "Когда запустите? Запустили? Что удобно? Что неудобно?" Это неизбежный этап вывода на рынок нового изделия. И если им пренебречь, сэкономить на какой-либо стадии, жди неизбежных проблем и финансовых потерь".

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Располагая собственным производством, "ВИБРОТЕХНИК" стремится все делать самостоятельно. Безусловно, такой подход создает проблемы. Поддержка множества различных технологий затратна, зачастую не соответствует основному профилю компании, не позволяет должным образом загрузить оборудование, а потому влечет дополнительные издержки и негативно отражается на себестоимости продукции. Собственно, это глобальная проблема всех российских производителей высокотехнологических изделий. Ведь чтобы отказаться даже от части производственных операций, в регионе необходима хорошо развитая промышленная инфраструктура, ориентированная на контрактную деятельность. Увы, подобным Россия похвастаться все еще не может.

"Сегодня реже, а еще лет 15–20 назад нам все объясняли, как надо работать, – рассказывает директор компании Дмитрий Маркович Кривелев. – Особенно удивлялись иностранцы: "Зачем вам станки, от них огромные затраты. Сделайте чертеж и отошлите его по электронной почте на завод, вам привезут готовую деталь, скажут большое спасибо за обращение. И заплатить попросят потом, когда будет такая возможность". Да, в ряде ведущих стран именно так и работают. Но здесь, к сожалению, так нельзя. Инфраструктура да и культура контрактного производства в России развиты пока недостаточно. Поэтому мы стремимся как можно больше операций выполнять сами".

Конечно, в ряде случаев обращение к подрядчикам неизбежно. Например, собственный участок полимерной покраски деталей потребует много места, а его загрузка не превысит 5–10%. Возможности подрядчиков используются и для изготовления некоторых деталей, например, валков и чашек из закаленной инструментальной стали. С основными производственными партнерами "ВИБРОТЕХНИК" успешно сотрудничает более десятка лет, однако строгий контроль и здесь соблюдается постоянно. При отклонении от требований внутреннего стандарта предприятия, не говоря о прямом браке, изделия возвращаются, возможна даже смена подрядчика. Это может повлечь срыв сроков и репутационные потери, но подход "сроки горят, ставим, что есть" для "ВИБРОТЕХНИК" тем более неприемлем. Поэтому на операции, выполняемые сторонними организациями, отводится значительно больше времени, с упреждением месяца в полтора. И на каждую заказную позицию предусмотрен альтернативный поставщик.

Добиться рентабельности при относительно малых сериях крайне сложно. А изделия "ВИБРОТЕХНИК" крупносерийными не назовешь, за исключением сит – это действительно массовый продукт. Однако компании удается гарантированно обеспечивать высокое качество, конку-

Межоперационные проверки контролерами ОТК – важнейшая составляющая качества

Приемка продукции сотрудниками технического отдела

рентные цены и заявленные сроки выпуска продукции. За счет чего компания обеспечивает такие показатели?

Прежде всего, производство – серийное. Оно работает по заранее утвержденным планам, а не по заявкам покупателей. Продукция выпускается в среднем по 10–20 изделий и отгружается на склад. Планы формируются на год на основе многолетнего опыта и уточняются каждый месяц. В результате точно известна дата выпуска любого изделия, что позволяет гарантировать заказчикам сроки отгрузки. Благодаря планированию предприятие работает в налаженном ритме, без авралов и рваной нагрузки.

На предприятии действует система менеджмента качества. Каждая деталь проверяется контролерами ОТК на всех этапах изготовления. Примечательно, что еще на стадии разработки немалое внимание уделяется облегчению контроля деталей и узлов. Конструкторская документация обязательно согласовывается со специалистами ОТК: есть ли необходимые инструменты, доступны ли элементы контроля, не нужна ли дополнительная оснастка – шаблоны, калибры и т.п.? Все требования к обработке поверхностей, сварных швов, к окраске и пр. закреплены во внутреннем стандарте предприятия. Все процедуры регламентированы, их выполнение строго контролируется – некондиционное изделие неминуемо попадает в изолятор брака.

"Для опытных образцов и нестандартных устройств, а также в первый год выпуска всех изделий мы практикуем сплошную приемку сотрудниками технического отдела. Эти специалисты смотрят на машину с точки зрения ее применения. Зная назначение установки, они могут, например, проверить равномерность зазора между дисками, люфты, плавность хода регулировки и т.д. Если им что-то не нравится, они фиксируют замечания и возвращают изделие на доработку", – комментирует М.Д.Кривелев.

В компании серьезно относятся к технологической оснастке, которая зачастую просто не оставляет работнику места для ошибки. Используются различные приспособления, повышающие эргономику производства и снижающие вероятность ошибок: тележки, поворотные тумбы, небольшие вытяжные шкафы, стеллажи для хранения и пр. Действует ремонтный участок, обслуживающий весь станочный парк. Поэтому производственное оборудование всегда исправно и работоспособно.

"Продукцию мало изготовить, – дополняет заместитель директора Михаил Дмитриевич Кривелев, – ее необходимо в исправном состоянии довезти до заказчика. К сожалению, транспортные компании не всегда бережно относятся к доставке оборудования. А полученные при перевозке царапины хоть и не влияют на работоспособность машин, но могут испортить заказчикам удовольствие от нового оборудования. Поэтому мы сами разрабатываем и производим транспортную тару. Специальные распорки и крепежные детали исключают любые перемещения изделия внутри ящика".

ПРОДУКЦИЯ

Оборудование "ВИБРОТЕХНИК" обеспечивает полный цикл дробления, измельчения и рассеивания проб. Кроме того, компания поставляет вспомогательное оборудование: делители и сократители проб, смесители и вибропитатели, вибростолы, емкости для образцов,

специальные совки, опорные тумбы и пр. Такой подход в значительной мере позволяет реализовать принцип "одного окна" – потребитель сразу может приобрести все необходимое для процессов пробоподготовки.

Отличительная особенность оборудования "ВИБРОТЕХНИК" – его надежность. Для клиента это экономическая категория, означающая снижение стоимости владения. Принцип компании: оборудование не должно требовать ремонта как минимум в течение гарантийного срока, исключение – регламентные работы. Например, в АО "Перкарбонат" некоторые виброприводы компании эксплуатируются с 2000 года. А щековая дробилка ЩД 10 работает на предприятии "Оргполимерсинтез" с 1994 года – без ремонта, только с регулярным техническим обслуживанием и плановой заменой рабочих органов.

Примерно треть продукции "ВИБРОТЕХНИК" – машины для дробления: щековые, валковые, молотковые и конусные дробилки. Эти устройства с точки зрения функциональности, надежности и безопасности эксплуатации соответствуют мировому уровню, а зачастую и превосходят его. Так, щековая дробилка ЩД 15 позволяет загружать пробы с крупностью исходного материала до 110 мм, например, геологический керн, и за один проход дробить их до 1 мм. Даже зарубежные компании заявляют для аналогичного оборудования максимум 2 мм.

После дробления пробу нужно измельчить до аналитической крупности. До недавнего времени оборудование компании обеспечивало крупность до 70 мкм, сейчас этот предел снизился до 1 мкм.

Визитная карточка компании – оборудование для рассева проб. На каждом третьем российском предприятии, где необходим рассев, используют сита "ВИБРОТЕХНИК". В компании недавно освоен новый типоразмер сит с диаметром обечайки 400 мм (модель 40/70), что также уникально для российского рынка. Он пополнил ряды сит диаметром 120, 200, 300 и 500 мм. Начался выпуск сит контрольной точности, соответствующих требованиям стандартов ISO 3310-1, ISO 3310-2. В сентябре 2019 года сита производства компании "ВИБРОТЕХНИК" включены в Государственный реестр средств измерений. В качестве просеивающего элемента применяется сетка из нержавеющей стали с размерами ячеек от 20 мкм до 10 мм или перфорированное полотно с круглыми и квадратными отверстиями от 1 до 125 мм. Для пищевой промышленности освоен выпуск сит с продолговатыми отверстиями. В ближайшее время завершатся опытно-конструкторские работы по созданию сит с тонкой сеткой на более толстой подложке. Последняя принимает на себя механические усилия, в результате тонкая сетка гораздо медленнее растягивается, что в разы повышает ресурс изделия.

ДИЗАЙН

В реалиях современного рынка мало произвести функциональное оборудование – оно должно быть эргономичным и красивым. О последнем отечественные производители часто забывают, и напрасно. Встречают-то по одежке. Понимая важность современного облика оборудования, с 2017 года компания внедряет новую концепцию промышленного дизайна. По словам Д.М.Кривелева, переход на новый дизайн оказался масштабным и дорогостоящим мероприятием: "Дело не только в разработке нового облика оборудования, что само по себе недешево, – мы приглашали сторонних профессиональных дизайнеров. Фигурные поверхности, красивые радиусы гиба, литьевые детали снижают технологичность. При-

Оборудование для рассева – визитная карточка компании

Лабораторное сито контрольной точности С 30/50К

ВИБРОТЕХНИК

Авангард российского оборудования
для точного измельчения

основан в 1992

Компетентность
Ответственность
Качество

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОБОПОДГОТОВКИ

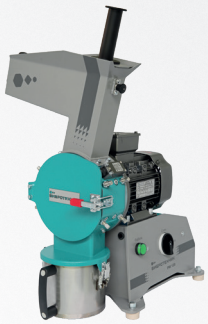
ДРОБЛЕНИЕ И ИЗМЕЛЬЧЕНИЕ

Щековая дробилка
ШД 6М

Дробилка валковая
ДВГ 200х125

Дробилка молотковая
МД 2х2

Вибрационная конусная
мельница-дробилка
ВКМД 10



Мельница ножевая
РМ 120М

ИСТИРАНИЕ

Истиратель дисковый
ИД 175М

Истиратель
вибрационный ИВ 3М

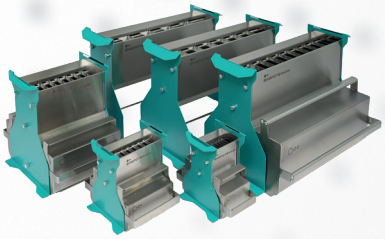
Истиратель почвы
ИП 1

Мельница планетарная
МПП 1-4

ДЕЛЕНИЕ И СОКРАЩЕНИЕ

Сократительный агрегат САМ с
Питателем ПГ 1

Дробильно-сократительный агрегат
на базе ЩД 15



Делители желобчатые
ДП 5, ДП 10, ДП 15, ДП 25,
ДП 37,5 и ДП 50

Качество оборудования «ВИБРОТЕХНИК» оценили более 12 000 заказчиков из 30 стран мира.

Санкт-Петербург
Телефон: +7 (812) 468-72-12
E-mail: info@vt-spb.ru

www.vt-spb.ru

шлось переработать практически всю конструкторскую и технологическую документацию, подготовить от четырех до пятнадцати комплектов технологической оснастки для каждого из десятков изделий. Потребовалось и новое производственное оборудование. Был серьезно модернизирован станочный парк. Некоторые технологические операции – например, электроэрозия, пескоструйная обработка – ранее представлялись некой экзотикой для нашей классической точной механики. А сейчас они необходимы, поскольку оборудование должно быть красивым, а не только крепким и функциональным. Это был рискованный инвестиционный проект, но сегодня мы уже видим – он себя окупает".

НОВИНКИ

Еще одно необходимое условие успеха – постоянное расширение линейки продукции. Этому правилу "ВИБРОТЕХНИК" следует неуклонно. В 2020 году компания представила ряд как совершенно новых, так и существенно модернизированных приборов.

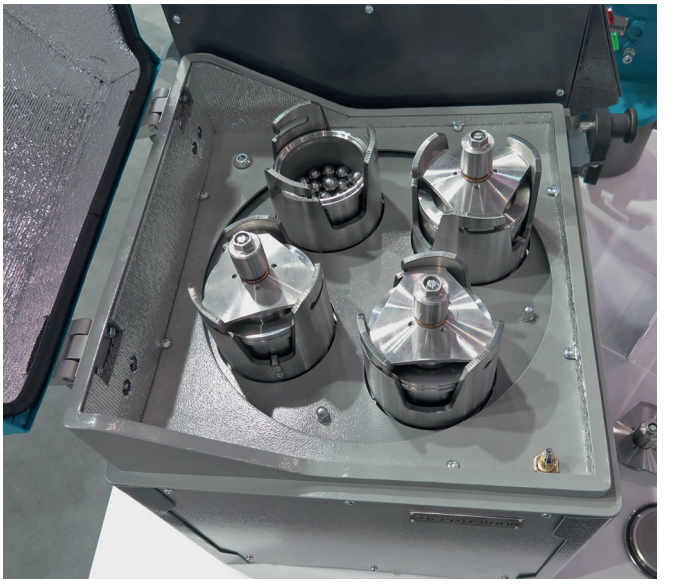
Вибрационный истиратель ИВУ – уникальное решение на российском рынке. Внизу: качество рабочих органов минимизирует заражение пробы, а защелка с фиксатором исключает самопроизвольное открывание

Запущена в производство совершенно уникальная установка – вибрационный истиратель ИВУ. Он позволяет измельчать пробы массой 1 кг до 71 мкм. Именно таковы требования к подготовке пробы при стандартном анализе на содержание золота. Но измельчение проб большой массы и достижение крупности в десятки микрон – задачи слабосовместимые. Поэтому до недавнего времени подобное оборудование производили только немецкие и австралийские фирмы. "Наш ИВУ был исключительно сложным в разработке, – рассказывает Д.М.Кривелев. – Он не поддавался расчету, решение приходилось искать эмпирически. Сегодня ИВУ серийно освоен, на его базе мы уже начали выстраивать линейку продуктов. Это целое направление, не имеющее российских аналогов, но очень востребованное на всех горно-обогатительных комбинатах. А вкупе с различными видами дробилок теперь мы можем предлагать полный комплект оборудования пробоподготовки для золотодобывающей промышленности и в целом для горнодобывающей отрасли".

Другое принципиально новое для "ВИБРОТЕХНИК" решение – планетарная мельница МПП 1–4. Она измельчает образцы с исходной крупностью до 3 мм до уровня 1 мкм и оснащена четырьмя чашами из инструментальной стали 40Х с объемом загрузки проб до 45 см^3 каждая. Для автоматического контроля времени измельчения предусмотрен встроенный электронный таймер.

"История появления данного продукта совершенно не характерна для нашей компании, – комментирует Дмитрий Маркович. – В Санкт-Петербурге есть замечательный инженер-конструктор и бизнесмен Владимир Георгиевич Кочнев, генеральный директор компании "Техника и Технология Дезинтеграции". Он широко известен в мире как разработчик планетарных мельниц. От самых маленьких лабораторных до проточных, непрерывного действия, которые применяются при обогащении, в том числе, золотой руды. Решения В.Г.Кочнева работают во всем мире – вплоть до Латинской Америки и Африки. Они защищены патентами США, Канады, Австралии, ЮАР, Чили, Бразилии и других стран. Мы сотрудничаем около 25 лет. Неоднократно обсуждали возможность производства его установок на наших мощностях, но что-то не складывалось. Наконец, дошло до реального проекта – лабораторной планетарной мельницы под торговой маркой "ВИБРОТЕХНИК".

Первый раз в своей практике мы приступаем к выпуску изделия сторонней разработки. Разумеется, наш вклад тоже не мал. Внешний облик, эргономика, дизайн – все соответствует нашему бренду. Я рассчитываю на успех: ведь в основе этого изделия – отработанная и многократно проверенная конструкция, технологически освоенная на других производствах.



Планетарная мельница МПП 1–4

При развитии новой линейки мы пойдем по стандартному для нас пути. Освоим самую маленькую, лабораторную модель МПП 1–4. Прочувствуем этот тип изделий, изучим рынок систем измельчения на микронном уровне. Он ведь для нас совсем нов, даже анализ результатов измельчения – отдельная задача. Начнем продавать лабораторные мельницы, появятся новые запросы, станет понятно, что нужно рынку – можно будет принимать решение о расширении линейки, о более крупных образцах".

Ряд изделий "ВИБРОТЕХНИК" подвергся глубокой модернизации. Одно из них – вибрационный истиратель ИВ 3М. От предшественника ИВ 3 он отличается увеличенной амплитудой колебаний платформы: раньше она составляла 3,5 мм, теперь – 10 мм. Это повысило производительность по крайней мере в пять раз: если ИВ 3 измельчал пробу за 15–20 мин, то новая машина – за 3–4 мин. При этом не менее 90% пробы измельчается до уровня менее 20 мкм.

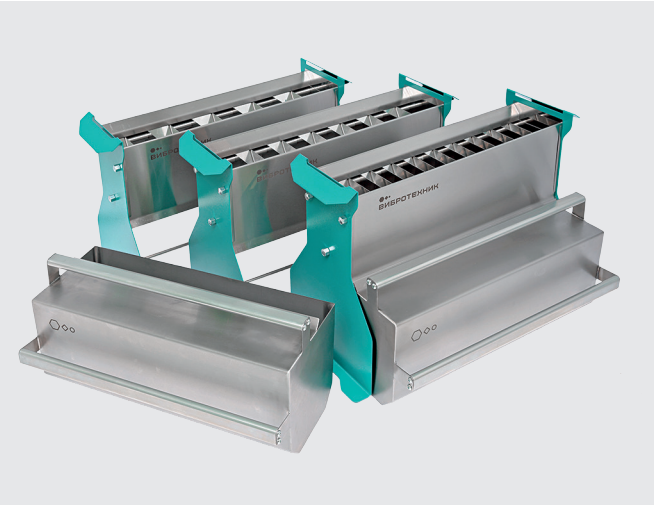
Обновлен и дисковый истиратель ИД 175. Новая модель ИД 175М стала более компактной, практически вдвое ниже (625×375×485 мм против 630×410×925 мм) и в полтора раза легче (83 против 135 кг). Но самое важное – она позволяет выставлять зазор между дисками даже при работающем электродвигателе. Теперь можно влиять на крупность продукта непосредственно в процессе измельчения, не опасаясь, что диски заклинит из-за теплового расширения.

Еще одна новинка – вибрационный истиратель ИВ 6. Он создан на базе модели ИВ 1, но в нем не одна, а шесть чаш под маленькие пробы, от 2 до 5 г. Причем чаши поставляются не только из стали, но и из диоксида циркония и карбида вольфрама, если необходимо исключить заражение проб аппаратурным железом.

Линейка щелевых делителей пополнилась моделями ДП 25, 37.5 и 50. Числа указывают на ширину желобков делителя в миллиметрах. До этого компания выпускала устройства с 5-, 10-, 15- и 20-мм желобками.

Еще две модели появились чуть более двух лет назад, но остаются знаковыми для компании. Одно из них – электромагнитный вибропривод ВПС. Он предназначен для ситовых анализаторов с диаметром сит до 300 мм. Также может применяться в качестве вибростола с нагрузкой на платформу до 10 кг (частота колебаний 1200–1800 Гц в зависимости от нагрузки). В отличие от

Модернизированный дисковый истиратель ИД 175М



Пополнение в линейке щелевых делителей (модели ДП 25, 37,5 и 50)

Вибрационный истиратель ИВ 6 с шестью чашками

виброприводов на основе электродвигателей ВПС позволяет регулировать амплитуду от 0,1 до 2 мм с шагом 0,1 мм, как и его зарубежные аналоги.

Особого внимания заслуживает истиратель почвы ИП 1 "Почвомашина". Его производительность составляет порядка 40 проб в час (для проб массой 500 г и разгрузочной решетки с отверстиями 2 мм). Возможно измельчение исходного материала с крупностью 20 мм до уровня 1 мм. Свободный подвес измельчающих роликов обеспечивает истирание сухих проб почвы без измельчения растительных включений и камней.

Истиратель почвы ИП 1 "Почвомашина". Внизу: свободный подвес роликов обеспечивает истирание сухих проб почвы без измельчения растительных включений и камней

"ИП 1 – уникальная машина, поскольку ни российские, ни зарубежные компании не производят такие установки. А они нужны, сезонная потребность – порядка сорока 400-граммовых проб почвы в час, – рассказывает М.Д.Кривелев. – Зачастую сотрудники агрофизических лабораторий вручную перетирают почвы, причем не только в нашей стране, даже в Германии. Казалось бы, спрос очевиден. Но за полтора года общения с различными агрофизическими лабораториями мы поняли, насколько сложна задача. Технические требования к установке очень жесткие, они охватывают объем и форму приемной емкости, вид решетки, форму отверстий, высоту загрузки и разгрузки и т.д. Мы решили эту непростую задачу. Сегодня установка ИП 1 "Почвомашина" достаточно широко востребована, причем не только агротехническими предприятиями. Она широко используется и в сфере строительства, поскольку любым строительным работам предшествует анализ почв".

ПРОДВИЖЕНИЕ

Совершенствуя стратегию развития, компания стабильно расширяет и маркетинговую деятельность. Прежде всего существенно выросла выставочная активность предприятия. Если прежде оборудование демонстрировалось только на "Аналитике Экспо" и MiningWorld Russia в Москве, то последние годы решения "ВИБРОТЕХНИК" можно было увидеть на analytica в Мюнхене, IMPC в Москве, analytica Lab Africa в ЮАР. "ВИБРОТЕХНИК" регулярно проводит семинары и вебинары для торговых партнеров и пользователей оборудования. В ходе таких мероприятий участники знакомятся с особенностями нового оборудования,

ВИБРОТЕХНИК

Авангард российского оборудования для точного измельчения

основан в 1992

Компетентность
Ответственность
Качество

СИТА ЛАБОРАТОРНЫЕ

Сита «ВИБРОТЕХНИК»

- Сита диаметром 120, 200, 300, 400 и 500 мм;
- Варианты просеивающих поверхностей сит: сетка или перфорированное полотно;
- Материал сетки: латунь, бронза, нержавеющая сталь или полиамид;
- Форма отверстий перфорированного полотна из нержавеющей стали: круг, квадрат, продолговатые отверстия;
- Сита контрольной точности, соответствующие стандартам ISO 3310-1 и ISO 3310-2

Сита «ВИБРОТЕХНИК» внесены в Государственный реестр средств измерений (номер в Госреестре: №76025-19).

СИТОВЫЕ АНАЛИЗАТОРЫ

- Платформа виброприводов ВП 30Т и ВП 50 совершает высокочастотные возвратно-поступательные винтовые колебания (3D);
- Регулировка амплитуды на виброприводе ВПС;
- Комплектация промежуточными кольцами и поддонами;
- Комплектация активаторами рассева из диоксида циркония, оксида алюминия, полиуретана, резины, фторопласта и стекла.

Анализатор А 20 на базе ВПС

Качество оборудования «ВИБРОТЕХНИК» оценили более 12 000 заказчиков из 30 стран мира.

Санкт-Петербург
Телефон: +7 (812) 468-72-12
E-mail: info@vt-spb.ru

www.vt-spb.ru

С 2018 года компания активно участвует в международных промышленных форумах. Слева – работа на выставке analytica (Германия, Мюнхен, 2018); справа - стенд "ВИБРОТЕХНИК" в рамках коллективной российской экспозиции на analytica Lab Africa (ЮАР, Йоханнесбург, 2019)

изучают его работу в лаборатории технологических испытаний, обсуждают конкретные технологические и аналитические задачи со специалистами компании.

В 2019 году в Уральском государственном горном университете была организована Учебно-исследовательская лаборатория для разрушения горных пород, оснащенная оборудованием "ВИБРОТЕХНИК". Лаборатория используется в учебной и научно-исследовательской деятельности студентов и преподавателей университета. Она вызвала интерес и со стороны компаний региона, а также Хэйлуцзянского научно-технического университета (Харбин, КНР).

ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Продукция "ВИБРОТЕХНИК" поставляется более чем в 30 стран мира. Не случайно по итогам 2016 года компания заняла первое место в федеральном конкурсе "Экспортер года" в номинации "Динамично развивающийся экспортер среди малых и средних предприятий". Однако до недавнего времени продажи за границу были спонтанными и нерегулярными.

Приступив к целенаправленному освоению зарубежных рынков, в 2019 году компания заключила два дилерских соглашения. С июля 2019 года ее эксклюзивным дистрибьютором в странах южной части Африканского континента стала фирма Mineral Innovative Technologies из ЮАР. В результате за прошедший год объемы продаж в Африке увеличились на порядок и продолжают расти. Оборудование "ВИБРОТЕХНИК" используется в подразделениях международных корпораций и крупнейших региональных компаний добывающей отрасли: Anglo American, Glencore, Bauba Platinum, Cataler, Rob 5 Milling и др.

"Мы и прежде поставляли оборудование в несколько африканских стран, но это были достаточно бессистемные, разовые закупки. Теперь же наши интересы во всей Южной Африке представляет активный партнер. Это новый мощный рынок сбыта, с очень перспективным потоком заказов, – рассказывает Д.М.Кривелев. – С Mineral Innovative Technologies мы познакомились благодаря выставке analytica 2018 в Мюнхене. Причем толчком стала даже не сама выставка, а созданная в рамках подготовки к ней англоязычная версия нашего сайта. Фактически всего одна страничка, но ее оказалось достаточно, чтобы заинтересовать потенциальных партнеров. Все произошло как-то сказочно быстро и эффективно. Мы в России не привыкли к такого рода открытости. Когда я начинаю общаться с новым российским контрагентом, поневоле первая мысль: а где подвох? Мы включаем в договоры страховочные фразы и формулировки. Там же люди совершенно другие, они не понимают наших привычных страхов: "Зачем вы это пишете? Этого же не будет никогда".

Примечательно, что прежде Mineral Innovative Technologies взаимодействовала только с западными производителями. Тем не менее наше сотрудничество развивается очень мощно. Продукция "ВИБРОТЕХНИК" уже была представлена на крупнейшей в Африке выставке лабораторного оборудования analytica Lab Africa 2019 в Йоханнесбурге. У Mineral Innovative Technologies есть и собственная постоянно действующая выставка оборудования. Завершились переговоры о создании мобильной лаборатории по горно-обогатительной тематике, с которой они будут колесить по Африке. Решен вопрос с техподдержкой. К сожалению, был случай поломки нашего оборудования, но партнеры оперативно разобрались, проконсультировались с нами, запросили запчасти и починили установку. Все – очень доброжелательно

"ВИБРОТЕХНИК" – победитель конкурса экспонентов выставки "Аналитика Экспо 2020" в номинации "Отлично продуманное расположение экспонатов на стенде"

и цивилизованно. Очень приятно работать с такими партнерами. Хочется соответствовать".

Расширяется экспансия и в другие регионы. В конце 2019 года подписано соглашение с компанией Best Instrument (Tianjin) о представлении бренда "ВИБРОТЕХНИК" на рынке Китая. Ведутся переговоры о дистрибьюции в Австралии, Индии, в ряде стран Европы.

"Расширение зарубежных поставок – это значимая оценка качества, – отмечает Д.М.Кривелев. – Ведь за рубежом приходится конкурировать с глобальными игроками. Они объективно превосходят нас по ряду показателей. Но мы не собираемся догонять их по тем характеристикам продукции, в которых они нас превосходят, – дополнительный функционал, электроника, пневмоприводы и т.д. Мы сознательно развиваемся в своей нише рынка, чтобы предложить оборудование более доступное, но не уступающее по основным техническим характеристикам. Мы конкурируем с мировыми лидерами отрасли не за пальму технического первенства, а за спрос со стороны заказчиков, в первую очередь российских. Хорошая динамика наших продаж на внешних рынках свидетельствует о том, что выбранная нами стратегия работает и там".

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

"Объединив усилия, мы сможем сделать мир вокруг нас лучше!" – считают в компании. Поэтому важная составляющая деятельности "ВИБРОТЕХНИК" – различные социальные программы. Прежде всего они направлены на поддержку социально уязвимых групп населения – детей-сирот, людей с ограниченными возможностями, ветеранов. Так, компания активно сотрудничает с Благотворительным фондом "Подари жизнь", помогающим детям с онкогематологическими и иными тяжелыми заболеваниями. С мая 2019 года "ВИБРОТЕХНИК" реализует акцию "М" – значит Милосердие", в рамках которой часть средств от реализации модернизированного оборудования (модели ассортиментной линейки "М") направляется в этот фонд. Компания много лет оказывает поддержку Центру содействия семейному воспитанию №2 (бывший детский дом № 40).

Сборная команда "ВИБРОТЕХНИК" регулярно участвует в турнирах по настольному теннису "Кубок чемпионов" и "IT OPEN", часть средств от которых направляется на финансирование проектов благотворительного фонда "Точка опоры" по поддержке параолимпийцев Санкт-Петербурга. На протяжении многих лет компания сотрудничает с поисковым отрядом "Забытый батальон", помогая сохранять память о защитниках Родины.

Развиваются культурологические проекты. Уже многие годы в компании существует и пополняется галерея работ петербургских художников, на полотнах которых раскрываются образы, история и настроение родного города. Все это, в конечном итоге, – тоже немаловажный штрих к портрету предприятия, к пониманию общей успешной концепции его развития.

"За 28 лет компания достигла многого, и это не может не вызывать гордости, – отмечает Д.М.Кривелев. – Но было бы преувеличением сказать, что у нас не осталось простора для совершенствования. Хочу поблагодарить всех заказчиков, а особенно – тех, кто критикует нашу продукцию, находит в ней недочеты, подсказывает более удобные для пользователя решения. Именно обратная связь от специалистов, работающих на нашем оборудовании, – главный залог качества и гарантия стабильного развития компании".

Материал подготовил И.В.Шахнович