

Сквозь санкции к автоматизации

Рассказывает генеральный директор международной логистической компании «Транссертико» А. Соболев



Когда спрос на продукцию растет и становится стабильным, надо увеличивать объемы производства, а значит – внедрять технологии и оборудование для автоматизации. Современные станки, роботы, множество различных контроллеров и датчиков – всё это уже не роскошь, а необходимость, без которой предприятиям было бы очень непросто удовлетворять растущий спрос на продукцию. Нетрудно догадаться, что с приходом санкций в 2022 году, достать все эти технологичные решения стало не только трудно, но и дорого. Кроме того, возник риск покупки контрафакта, а то и вовсе неполучения заказанной продукции. Подробнее о том, как изменилась ситуация в международной логистике и обеспечении предприятий оборудованием для автоматизации рассказал Александр Соболев, генеральный директор международной логистической компании «Транссертико».

Расскажите, пожалуйста, какие именно компоненты вы подбираете и предлагаете доставить? Для каких предприятий?

Наша компания совместно с партнерами из компании VG Industry automation LLC, ведущим на рынке поставщиком решений для автоматизации, занимается поставкой самых различных видов датчиков и контроллеров – практически всех видов оборудования, которое необходимо для промышленной автоматизации. В общей сумме мы предлагаем более чем 8000 проверенных и оправдавших себя продуктов.

Если представить себе современный промышленный завод, будь то химический, автомобильный, металлургический, пищевой, упаковочный или любой другой – автоматизированные процессы есть везде. Десятки и сотни контроллеров, датчиков и других элементов автоматизации обеспечивают бесперебойность процессов и контролируемость, надежность, качество результата. Это и индуктивные

датчики, и емкостные, и фотоэлектрические, и датчики давления, потока, уровня, а также ультразвуковые, лазерные и др. Помимо этого, есть еще такие немаловажные продукты, как энкодеры, 3D-камеры, кабельные и разъемные соединения. Мы поставляем практически все виды таких продуктов.

Возьмем, к примеру, автомобильное производство. Датчики температуры, давления, уровня и протока надежно контролируют там рабочую среду. Многолучевые барьеры безопасности, световые завесы и индуктивные датчики обеспечивают защиту оборудования и оператора, например, в прессах, робототехнике и станциях сборки. Точное обнаружение деталей автомобиля происходит с помощью индуктивных, емкостных, фотоэлектрических датчиков и датчиков цилиндров. Системы вибродиагностики используются для стратегического общезаводского мониторинга. А системы RFID, считыватели кодов и системы идентификации нужны для отслеживания материала

и контроля качества. Не менее важна и электроника для автомобилестроения, которую мы тоже можем подобрать и привезти. Так или иначе, все это играет важную роль при производстве современного автомобиля. Более того, поскольку такого рода детали используются практически во всех производственных отраслях, это, можно сказать, та продукция, без которой современное предприятие фактически не может существовать.

Коллаборация с компанией VG Industry automation LLC позволяет нам предлагать рынку действительно интересные и нужные решения в области автоматизации, не требуя каких-либо усилий со стороны заказчиков по их выбору и организации доставки. Специалисты VG Industry automation LLC за годы работы на российском рынке досконально изучили потребности местных предприятий и заказчиков, и знают с помощью каких продуктов их можно удовлетворить и где эти продукты найти. Мы же, в свою очередь, знаем, как организовать их закупку и транспортировку до конечного пункта назначения, избежав проблем с оплатой, таможенным оформлением, сертификацией и т. д.

Как выглядит процесс вашего взаимодействия с клиентами?

Клиент обращается к нам с запросом на доставку определенной продукции или компонентов для автоматизации производства. Предоставляет технические требования и оговаривает нюансы. После чего наши специалисты, совместно с партнерами из VG Industry automation LLC, составляют коммерческое предложение, в котором подробно излагают условия и возможности для параллельного импорта необходимой продукции (если продукция поставляется из стран, наложивших санкции в адрес РФ), а также предлагают альтернативных поставщиков из дружественных стран. Таким образом, в коммерческом предложении представлены два варианта – с сохранением прежнего, привычного клиенту, поставщика, или же с подбором нового.

Важно понимать, что есть множество элементов, технологических решений, крайне необходимых для стабильной работы современных заводов, но, к сожалению, в России их достать теперь нелегко. Именно такую продукцию и стремится вернуть на рынок наша компания. Безусловно, среди конкурентов некоторые компании уже освоили параллельный импорт подобного оборудования, однако перепродажа его конечному потребителю происходит по чрезвычайно завышенным ценам, в то время как отечественных аналогов, к сожалению, на сегодняшний день либо нет вовсе, либо их качество оставляет желать лучшего. Мы же стремимся занять свободную нишу рынка,

предложив его участникам наиболее выгодные условия получения требуемых компонентов.

Почему клиент должен выбрать именно вас?

Как правило, закупщики предприятий в России боятся того, что компания, предлагающая им поставку продукта по параллельному импорту, попросту обманет. Это связано с тем, что таких предложений на рынке сейчас очень много, но большинство из них поступает от компаний, чья надежность под вопросом. Помимо тех, которые на рынке давно, но все еще неизвестны, сейчас возникло много новых брендов, которые были зарегистрированы весной-летом этого года. Для заводов же важен не только сам факт получения необходимой продукции, но и ее оригинальность, так как риск получения подделки сейчас

Коллаборация с компанией VG Industry automation LLC позволяет нам предлагать рынку действительно интересные и нужные решения в области автоматизации, не требуя каких-либо усилий со стороны заказчиков по их выбору и организации доставки

увеличился в несколько раз. Помимо этого, важно, конечно, и то, на каких условиях заказчику поставят оборудование. Безусловно, предприятия вынуждены мириться с поднятием цен на компоненты, однако при условии их доставки параллельным импортом цена может быть просто неподъемной. В этой связи заводы, конечно, ищут, где купить подешевле, и мы предоставляем им такую возможность. Кроме того, мы предлагаем взять на себя весь комплекс внешнеэкономических задач: взаимодействие с поставщиками, заключение и оплату по контракту, таможенное оформление и сертификацию. А в дополнение к этому, мы прорабатываем цепочки поставок и разрабатываем наиболее оптимальное предложение по доставке, в соответствии с желаемыми сроками, характеристиками перевозимого груза и финансовыми возможностями каждого конкретного клиента. Ну, и, конечно, осуществляем поставку оборудования и запчастей в заранее согласованные сроки. Все это, в совокупности, позволяет клиенту не беспокоиться о своевременном получении продукции, необходимой для стабильного и качественного производственного процесса, что, на наш взгляд, крайне важно в сложившихся обстоятельствах. ●