

murat®

Оборудование MURAT. Доверяйте профессионалам!

Компания MURAT является одним из ведущих производителей автоматизированного оборудования. Редакция журнала задала несколько вопросов руководителю ООО «БФМ+», представителю компании MURAT MACHINE в России, Александру Евгеньевичу Рончинскому.

Редакция: Российские производители окон хорошо знают оборудование турецкой компании Murat, представлять компанию особенно не требуется, поэтому сразу вопрос о главной интриге, связанной с ней. В прошлом году появились слухи о проблемах в компании. Насколько эти слухи обоснованы?

Рончинский А. Е.: Murat действительно хорошо знают и, не побоюсь сказать, любят в России. И оборудования много, и клиентов много. И известность вполне заслуженная, основанная на многолетней практике. Не раз на различных выставках к нам подходили люди и говорили, что станки Murat работают у них семь, девять, а то и пятнадцать лет. Компания росла, менялась, училась на марше, завоевывала новые рынки и преодолевала трудности. Не берусь сказать точно, является ли она лидером по объемам продаж, но лидером технологическим является несомненно. Это отлично видно по экспозициям Murat на выставках в Стамбуле, где компания всегда представляет многочисленные модели станков и автоматизированных линий, сделанных по самым высоким современным стандартам на европейском уровне. Ее можно без преувеличения назвать инновационным локомотивом отрасли в Турции. Компания относительно спокойно и уверенно пережила кризис 2008 года, работа не прекращалась, заказы были. А вот 2013 год оказался для компании действительно трудным. Попробую искренне и честно рассказать, почему так сложилось, чтобы прояснить ситуацию и исключить в дальнейшем различные кризисы. Собственно сам завод работал абсолютно нормально и в возникших проблемах, если можно так сказать, не повинен. Напротив, на протяжении последних трех-четырех лет завод работал настолько эффективно, что владельцы начали вкладывать



Март 2013 г. Стенд MURAT на выставке ТЮЯП в Стамбуле

дывать значительную часть прибыли в другой бизнес, и именно это стало причиной возникших финансовых проблем. Но к середине лета руководству фирмы все-таки удалось уладить финансовые проблемы и стабилизировать положение. Предприятие стало нормально работать и поставлять продукцию, в том числе и в Россию. Murat вышел из трудной ситуации обновленным и собранным. Я думаю, что и эта ситуация не без плюсов, теперь предприятие работает еще более эффективно и четко, произошла оптимизация производственного процесса и кадрового состава. Хочу еще раз подчеркнуть, что с июля месяца все нормализовалось, заказы выполняются качественно и в срок.

Редакция: Александр Евгеньевич, как Вы оцениваете российский рынок? Кто Ваши потенциальные покупатели?

Рончинский А. Е.: По нашим ощущениям, рынок все быстрее склоняется в сторону монополизации предприятиями, которые широко используют системы автоматизированного управления производством или, что более правильно, автоматизированного управления бизнесом. Только внедрение компьютерных технологий как в процесс изготовления окна на автоматизированных линиях, так и в процесс управления компанией в целом позволит выстоять в конкурентной борьбе. Компаниям среднего уровня все труднее выживать, особенно если они рас-

положены в крупных городах рядом с мощными высокотехнологичными конкурентами. Это естественный и неизбежный процесс, как это ни печально для многих... В этой связи мы как представители компании, заточенной на выпуск именно автоматизированных станков и производственных линий, рассчитываем на увеличение спроса на такую продукцию.

Редакция: Александр Евгеньевич, каков опыт эксплуатации автоматизированного оборудования Murat в России?

Рончинский А. Е.: В принципе, автоматизированной является вся продукция компании, ручных станков давно уже нет. Вопрос в степени автоматизации. В этом смысле можно вести речь о комплектации производства оборудованием, управляемым единой компьютерной программой и позволяющим максимально автоматизировать изготовление окна, за исключением части сборочных операций. В нашем случае это следующая производственная цепочка: обрабатывающий центр (распил ПВХ-профиля, фрезеровка, привинчивание армирующего профиля), затем сварочно-зачистной комплекс и далее группа сборочных станков. Опыт эксплуатации обрабатывающих центров более 7 лет и их на сегодняшний день в России не менее 12. Результаты вполне положительные, что подтверждает факт приобретения некоторыми компаниями второго, третьего и четвертого центров ежегодно. Понятно, что если бы были проблемы с эксплуатацией, то этого не происходило бы. Опыт работы сварочно-зачистных комплексов еще больше, их более 30 и практически все нормально работают. Это очень прочные и надежные машины, хотя нам приходилось делать некоторым ветеранам апгрейд, но это при таких сроках эксплуатации естественно.



Апрель 2013 г. Стенд MURAT на выставке MosBuild в Москве

Редакция: И последний вопрос, Александр Евгеньевич. Каковы Ваши планы на 2014 год?

Рончинский А. Е.: Мы работаем с компанией Murat уже 13 лет. За эти годы Murat вырос в современное мощное производство, технологии усовершенствовались, объемы выросли. Гордимся, что в этом есть и часть нашего труда. На этом пути всякое бывало, были и трудности. Но всегда мы выходили из них окрепшими и подросшими. Уверен, что и 2014 год не будет исключением.

MURAT MAKINA
Тел.: + 90 (212) 447-4141
Факс: + 90 (212) 445-0490
www.murat.com.tr

Представитель в России ООО «БФМ+»
129336, г. Москва,
ул. Малыгина, д. 2, стр. 2
Тел.: +7 (495) 648-6778
e-mail: info@bfmplus.ru
www.bfmplus.ru



Производство MURAT в Стамбуле