

Промышленные активы S8 Capital

Четверг 6 июня 2024 №98 (7788 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

Review

19 Как METEOR Tech закрепляется на растущем рынке электроинструментов и обеспечивает технологиями METEOR Lift

20 Каких результатов добился лифтовой кластер на базе METEOR Lift

В условиях активного развития промышленного сектора на этом рынке формируются новые крупные игроки. Таким уже стал многопрофильный холдинг S8 Capital, начинавший с развития цифровых активов, а сегодня объединивший восемь промышленных предприятий, объединенных в кластеры по производству автомобильных шин, производству и обслуживанию лифтов, а также автомобильных свечей, котлов отопления и электроинструмента. Объединение активов дает синергетический эффект для самих компаний, повышает технологическую независимость отраслей и способствует обеспечению потребителей продукцией с улучшенными характеристиками и оптимальным соотношением цена—качество.

Промышленная сборка

— тенденции —

Российская промышленность сегодня выступает одним из ключевых драйверов роста всей экономики страны. По данным Минэкономки, в марте текущего года объем промышленного производства в России вырос на 4% год к году и на 4,7% к марту 2022 года. За первый квартал индекс промышленного производства увеличился на 5,6% год к году. Как отмечает Минэкономки, динамика сопоставима с рекордными значениями во втором и третьем кварталах прошлого года. За весь 2023 год промышленное производство выросло на 3,5% относительно 2022 года.

Эксперты Центра развития НИУ ВШЭ отмечают, что российская промышленность продолжает восстановление после кризиса. Как указывали аналитики агентства НКР давление на ведущие отрасли экономики РФ оказывали прямые и косвенные санкции, нарушение логистических и платежных связей, уход ряда важных контрагентов, нехватка собственных технологий и рабочей силы, а также наличие узких мест в транспортной системе. Тем не менее в Центре развития НИУ ВШЭ перспективы российской промышленности на 2024 год оценивают умеренно оптимистично. Возможности участников рынка эксперты видят в освоении российскими производителями ниш на внутреннем рынке, освободившихся после ухода зарубежных компаний, что может дать дополнительный прирост промышленного производства на 2,3%.

Стратегия роста

Заметным игроком в промышленном секторе с середины 2022 года стал многопрофильный холдинг S8 Capital, до того уже имевший экспертизу в управлении цифровыми активами, включая спортивное СМИ Sport 24, ценового агрегатора Price.ru и крупнейшего распространителя государственных лотерей «Столото» и других. На конец 2023 года в холдинг вошли восемь промышленных предприятий, объединенных в три кластера.

Шинный кластер, созданный на базе одного из ведущих российских производителей шин — АО «Кордиант», в шинный кластер «Кордиант» вошли: Gislaved — ранее шинный завод Continental в Калуге — и переименованный в «Кордиант Ульяновск» шинный завод Bridgestone в Ульяновске. Лифтовый кластер включает лидера российского производства вертикального транспорта METEOR Lift (ранее ООО «ОТИС Лифт») и ведущую в стране компанию по сервисному обслуживанию лифтового и эскалаторного оборудования LiftConnect (ранее российские активы KONE). Кластер «Энгельс» по территориальному признаку объ-



единяет крупнейший в РФ завод индустриальных и автомобильных свечей METEOR Auto, производство котлов отопления METEOR Thermo и производство электроинструментов METEOR Tech. Эти три актива ранее входили в немецкий концерн Bosch.

Как рассказывают в S8 Capital, включив в состав промышленные активы, холдинг перезапустил производство, сохранив существующие стандарты качества международных концернов и привнес собственную экспертизу в области ИТ-разработок и цифровых технологий. В частности, отмечают в холдинге, удалось в сжатые сроки перезапустить все ИТ-процессы, включая внедрение централизованной системы сквозного планирования, управление производством, цепочками поставок, материальными и трудовыми ресурсами.

Кроме того, продолжают в S8 Capital, включение нескольких промышленных кластеров в один холдинг позволило объединить ресурсы и потенциал в области НИОКР для повышения качества и расширения продуктового портфеля, повышения уровня локализации, который в перспективе должен достичь 100%. Холдинг адаптировал базы поставщиков компонентов, сырья и запасных частей для обслуживания и производимой продукции и завершил работу по замещению импорта сырья. Были сохранены трудовые коллективы предприятий, компе-

сационные пакеты и условия труда — S8 Capital продолжает их развитие, указывают в холдинге.

Сегодня на промышленных активах S8 Capital работают 14 тыс. человек.

Эффект синергии

Как поясняют в S8 Capital, сегодня в рамках единого холдинга промышленные активы развиваются, усиливая компетенции друг друга и выстраивая операционные связи, что дает мощный синергетический эффект как для самих компаний, сегментов рынка, на которых те работают, так и для конечных потребителей, получающих доступ к единому кросс-отраслевому каналу продаж. Результатом кооперации и синергии становится выпуск на рынок локальной продукции с улучшенными характеристиками и оптимальным соотношением цена—качество, указывают в холдинге. Так, например, в рамках синергии промышленных активов METEOR Lift запустил собственное производство безредукторных лебедок на площадке METEOR Tech в городе Энгельс, которыми будут комплектоваться лифты, произведенные на заводе компании в Санкт-Петербурге. Кроме того, на предприятиях, входящих в промышленные активы S8 Capital, выстраиваются единые подходы к внедрению LEAN и налажен обмен лучшими практиками бережливого производства.

Научный флагман

— технологии —

В условиях сложности с поставками импортных сырья и материалов, а также ограниченного трансфера новых технологий все большее значение для российских промышленных предприятий приобретает развитие собственных разработок. В рамках шинного кластера «Кордиант», являющегося вторым среди крупнейших отечественных производителей шин, реализуется значительная синергия шинных активов холдинга S8 Capital в области НИОКР за счет уникальной международной экспертизы заводов в Ульяновске (ранее Bridgestone) и Калуге (ранее Continental), а также компетенций, которыми обладает НТЦ «Интайр». Именно НТЦ «Интайр» в рамках шинного кластера «Кордиант» стал флагманом создания новых технологий и сегодня ведет активную работу над созданием новых премиальных линеек высокотехнологичной продукции. Одной из важных задач НТЦ «Интайр» является разработка моделей шин, которые ранее ввозились из-за границы, в том числе в премиальном сегменте, с целью импортозамещения.

Обеспечение технологического суверенитета — основной приоритет развития российской промышленности на ближайшие годы, отмечал в мае новый глава Минпромторга Антон Алиханов. По его словам, это предполагает в том числе укрепление информационной, энергетической и транспортной безопасности.

Это соответствует и целям Концепции технологического развития России до 2030 года и соответствующей Стратегии, в число которых входит достижение суверенитета от иностранных разработок и переход к росту, ориентированному на инновации. В крупных промышленных компаниях эти функции все чаще выполняют НИОКР-центры, чьи сотрудники ищут и разрабатывают новые технологии, которые ложатся в основу будущих продуктов.

В шинной отрасли РФ передовым научно-техническим центром может считаться НТЦ «Интайр», который работает в рамках шинного кластера «Кордиант», входящего в многопрофильный холдинг S8 Capital.

Изучение резины

НТЦ «Интайр» — уникальное подразделение кластера «Кордиант», где работают ведущие эксперты шинной промышленности России, сообщают в компании. С вхождением в шинный кластер заводов, принадлежащих ранее глобальным компаниям, экспертиза научно-технического центра «Интайр» пополнилась уникальными международными технологиями.

«Мы смотрим с точки зрения развития наших линеек на опыт всех площадок, которые были включены в шинный кластер „Кордиант“. И наилучшие технологические и рецептурные решения будут использованы как в шинах премиального сегмента, так и в шинах других сегментов, которые мы планируем производить», — отмечает гендиректор «Кордианта» Вадим Володин.

С момента основания в 2009 году в НТЦ «Интайр» оттачивали экспертизу в разработке шинной продукции, совершенствовании характеристик конструкции, резин и применяемого сырья, сопровождении внедрения и испытаниях шин. Сегодня портфолио выполняемых НТЦ «Интайр» работ включает компьютерное моделирование и расчеты шин, разработку дизайна и конструкции, создание новых резин, омологацию нового сырья и материалов, а также инжиниринг технологических процессов.

Важными подразделениями НТЦ «Интайр» шинного кластера «Кордиант» являются собственные лаборатории, использующие более 400 различных методов исследований и испытаний сырья, материалов и резиновых смесей, согласно требованиям стандартов ASTM, ISO, ГОСТ и внутренним методикам. Как поясняют в компании, разрабатываемая шинная продукция проходит дорожные, стендовые и сертификационные испытания. Одним из партнеров НТЦ «Интайр» выступает испытательный центр «Вершина», обладающий экспертизой в тестировании не только легковых и грузовых, но и таких сложно-технологичных шин, как авиационные, указывают в компании.

НТЦ «Интайр» развивает партнерские отношения с независимыми инжиниринговыми и научно-техническими центрами в РФ и за рубежом, поставщиками сырья и материалов, центрами компетенций, имеющими потенциально интересные инновации для применения в шинах. Как показывает мировая практика, создание продуктов с высокой добавленной стоимостью, таких как премиальные шины, требует как сложной работы внутрикорпоративных НИОКР-центров, так и притока инноваций извне периметра, системы работы с новыми идеями и доведения их до стадии коммерциализации. А активное сотрудничество НТЦ «Интайр» с ведущими российскими вузами и институтами способствует лучшей подготовке будущих специалистов.

Отдача от науки

Как отмечал гендиректор «Кордианта» Вадим Володин, российская шинная отрасль сталкивается с вызовами с 2020 года как в части доступа к сырью и материалам, так и в части необходимости оперативно перестроить портфель реализуемых НИОКР-проектов. И в 2022 году компании помогли инвестиции в собственные разработки. «Несмотря на ввод санкций и остановку поставок, мы не пропали, а задействовали сырье, которое в свое время уже было омологировано на наших площадках и принято в работу», — говорит топ-менеджер.

По словам господина Володина, российским производителям шин ранее были только ограниченно доступны технологии, которые используют международные компании, в том числе для того, чтобы достигнуть премиального качества. А синергия между активами шинного кластера, включая НТЦ «Интайр», помогает добиться и этих целей. Так, команда разработчиков НТЦ «Интайр» сегодня работает над созданием нового премиального бренда для производства на заводе Gislaved. Ассортиментная матрица бренда начнется от 16 дюймов, и линейка будет включать как шины для комфортной езды, так и для спортивного вождения и бездорожья.

«Хочу отметить, что сформированный шинный кластер — это уникальное явление для нашей отрасли. Возьмем завод в Калуге, бывший Continental, — это новейшая площадка в РФ, построенная по последнему слову техники, с использованием новейших технологий, европейская школа производства шин. Завод в Ульяновске, бывший Bridgestone, — это совершенно другая, японская школа производства шин, другие технологии, другие подходы к созданию инноваций в шинах», — подчеркивает господин Володин.

Спрос на шины в России растет: в натуральном выражении внутреннее производство шин за три месяца выросло на четверть, до 11,1 млн штук. А выпуск легковых шин, в частности, вырос еще заметнее — на 34%, до 8,7 млн штук.

Инна Мухина

«Кордиант» движения

— тенденция —

Выход холдинга S8 Capital на шинный рынок привел к созданию крупного шинного кластера «Кордиант», в периметр которого вошли четыре промышленных площадки. Среди них как активы самого «Кордианта», так и заводы, выкупленные у иностранных собственников Continental (сейчас завод Gislaved) и Bridgestone. Предприятия кластера выпускают как легковые, легкогрузовые, так и грузовые шины — с цельным металлокордом и комбинированные. Благодаря объединению активов в линейке легковых шин шинный кластер «Кордиант» теперь присутствует во всех ценовых сегментах: от А до С. Аналитики отмечают, что за счет синергии между активами кластер сможет эффективно развивать ассортиментную линейку, обеспечивая потребителя высококачественной и качественной локальной продукцией.

Прошедший год стал ключевым для восстановления шинной отрасли России, которая традиционно обеспечивала основной объем предложения для местных потребителей и давала рабочие места для тысяч сотрудников в разных регионах. К 2024 году российский рынок покинули глобальные производители шин, а их заводы приобретены отечественными игроками. В результате производство вновь начало восстанавливаться, а ассортимент предложения начал расширяться.

Существенную часть шинных активов в течение 2023 года приобрел многопрофильный холдинг S8 Capital, став вторым среди крупнейших отечественных производителей шин.

Шинный кластер на базе АО «Кордиант»

Шинный кластер, включающий в себя четыре производственные площадки в нескольких регионах РФ, создан на базе АО «Кордиант». Это традиционно российские предприятия «Кордиант» в Ярославле и Омске производственной мощностью 9,1 млн шин, НТЦ «Интайр» и ремонтный центр «Технотайр», а также бывшие площадки Continental в Калуге и Bridgestone в Ульяновске производственной

мощностью 3,5 млн шин и 2,4 млн шин в год соответственно. Общая мощность шинного кластера «Кордиант» — до 15 млн шин в год, на предприятиях работает около 9 тыс. человек, а дилерская сеть насчитывает около 300 компаний-партнеров от Калининграда до Владивостока. Продолжает активно развиваться сеть брендированных грузовых сервисных центров «Кордиант», которых уже более 150 по России.

Заводы в Калуге и Ульяновске — новейшие в отрасли. Так, калужская площадка на момент запуска в 2013 году стала самой современной в рамках бизнеса Continental, а завод Bridgestone и вовсе был открыт менее десяти лет назад — в 2016 году. Завод в Калуге сейчас называется Gislaved — это бренд из Швеции с многолетней историей, корни которого уходят в XIX век. S8 Capital получил его в результате сделки с Continental.

«Производственные мощности шинного кластера „Кордиант“ по оснащению оборудованием и эффективности сегодня находятся на одном уровне с ведущими международными производителями. Ранее нам не были доступны технологии, которые используют международные компании, но благодаря сегодняшней рыночной ситуации синергия между активами позволит построить прорывную компанию и достичь тех результатов, которые мы перед собой ставим», — отметил глава АО «Кордиант» Вадим Володин. По итогам 2023 года шинный кластер «Кордиант» занял второе место по объему продаж на российском рынке с долей 14% от общих продаж в сегменте легковых и легкогрузовых шин, 17% в сегменте цельнометаллокордных и 40% в сегменте грузовых и комбинированных.

По словам гендиректора «Кордианта» Вадима Володина, сегодня на российском рынке наблюдается наплыв огромного количества китайских шинных брендов. У потребителя, предупреждает он, в такой ситуации растут риски получить недоброкачественную продукцию. А заменить оперативно китайскую шину будет невозможно в том числе из-за отсутствия у брендов развитой дистрибуции, которая есть у российских производителей, поясняет господин Володин. Перезапуск в России локальных производств, которые ранее выпускали в том числе премиальные продукты, по его мнению, предложит покупателям высококачествен-

венную российскую продукцию с оптимальным соотношением цена—качество и гарантией от производителя, что не всегда могут предложить другие бренды.

Планы и значимость для рынка

К лету нынешнего года производство автомобильных шин уже ведется на четырех из пяти площадок шинного кластера «Кордиант», еще один завод в Ульяновске предполагается перезапустить до конца 2024 года, рассказывал Вадим Володин. Компания рассчитывает максимально эффективно загрузить доступные мощности, сохранив лидерские позиции на рынке. «В ближайшее два года мы планируем выйти на 100-процентную загрузку мощностей заводов в Калуге и Ульяновске, производственные площадки „Кордиант“ в Ярославле и Омске уже давно работают на 100%», — рассчитывает господин Володин.

По итогам января—марта текущего года в оборот поступило 21,7 млн шин, что на 21,3% больше, чем годом ранее, по данным системы маркировки «Честный знак». В 2023 году рынок рос на 16% по легковому направлению — в основном за счет сегментов С и В, рассказывал Вадим Володин. Дмитрий Бабанский из SBS Consulting указывает, что в 2023 году наблюдался рост цен и формировался отложенный спрос, так как часть автовладельцев откладывали покупку, ожидая расширения объема предложения. В то же время спрос на шины был достаточно высоким из-за уже имеющегося объемного парка автомобилей.

Господин Бабанский отмечает важность перезапуска локальных производств, в том числе активов шинного кластера «Кордиант», для насыщения рынка качественной продукцией. По его словам, в рамках кластера компании могут достичь наибольшей синергии как по этапам производственной цепочки, так и по функциональным направлениям, например НИОКР (научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам).

Автомобильный аналитик Владимир Беспалов также говорит о синергии между активами кластера, указывая на широкую технологическую базу у «Кордианта». «На этой основе можно развивать продукцию, занимать новые ниши и двигаться в более премиальные и узкие сегменты», — указывает эксперт.

Review Промышленные активы S8 Capital

Источник искры

В городе Энгельсе Саратовской области свечи зажигания выпускаются с 1960 года. Завод прошел большую историю и сменил нескольких владельцев, среди которых был и немецкий концерн Bosch. Сейчас наравне с другими активами предприятие развивает холдинг S8 Capital под брендом производителя свечей зажигания METEOR Auto, сохраняя традиции и внедряя новые технологии. В линейке завода представлены свечи для разных видов транспорта: автомобилем, садовой техники и инструмента, а также свечи индустриального применения.

— тенденции —

Хронология производства и сделка S8 Capital и Bosch

В апреле 2023 года в периметр бизнеса многопрофильного холдинга S8 Capital вошли российские активы немецкого концерна Bosch, крупнейший из которых имеющий богатую историю завод по производству свечей зажигания, а также заводы по производству котлов отопления и электроинструмента. Все три предприятия по территориальному признаку объединены в кластер «Энгельс» под единым брендом METEOR.

Завод свечей зажигания в Энгельсе существует с момента запуска производства керамических изделий в 1942 году. Серийный выпуск именно автомобильных свечей зажигания на площадке начался в 1960 году, а позднее линейка была расширена свечами для всех типов автомобилей и тракторной техники, малогабаритных двигателей. Велось и производство свечей зажигания для газоза энергетических установок и газоконпрессоров.

Немецкий концерн Bosch владел заводом с 1996 года и провел масштабную реконструкцию площадки, которая стала современным индустриальным парком. На заводе в том числе были освоены технологии изготовления свечей зажигания с применением сплавов на основе драгоценных металлов, таких как платина и иридий, по мировым стандартам качества. В то же время на предприятии был сохранен и выпуск свечей зажигания для российского рынка под брендом ЭЗ.

В 2017 году площадка стала пилотной и головным предприятием концерна Bosch по производству индустриальных свечей зажигания, а также прошли расширение и модернизация предприятия. И к 2021 году завод поставил продукцию более чем в 150 стран мира. Но с марта 2022 года производство и реализация на предприятии постепенно сокращались и были возобновлены только с приходом нового владельца.

Как устроено производство сейчас

Теперь предприятие ООО «Энгельс Свечи зажигания» работает под коммерческим наименованием METEOR Auto, сохранив традиции качества, заложенные немецким концерном, специалистами, работающими на заводе, технологии и оборудование для производства свечей зажигания. Благодаря экспертизе холдинга S8 Capital в области цифровых технологий предприятие быстро перешло на российское ПО. Это позволило быстро восстановить производственные процессы.

На сегодняшний день сохранен производственный потенциал METEOR Auto — вы-

пуск более 100 млн свечей в год. И это единственное в России специализированное предприятие полного цикла, производящее широкий ассортимент свечей зажигания.

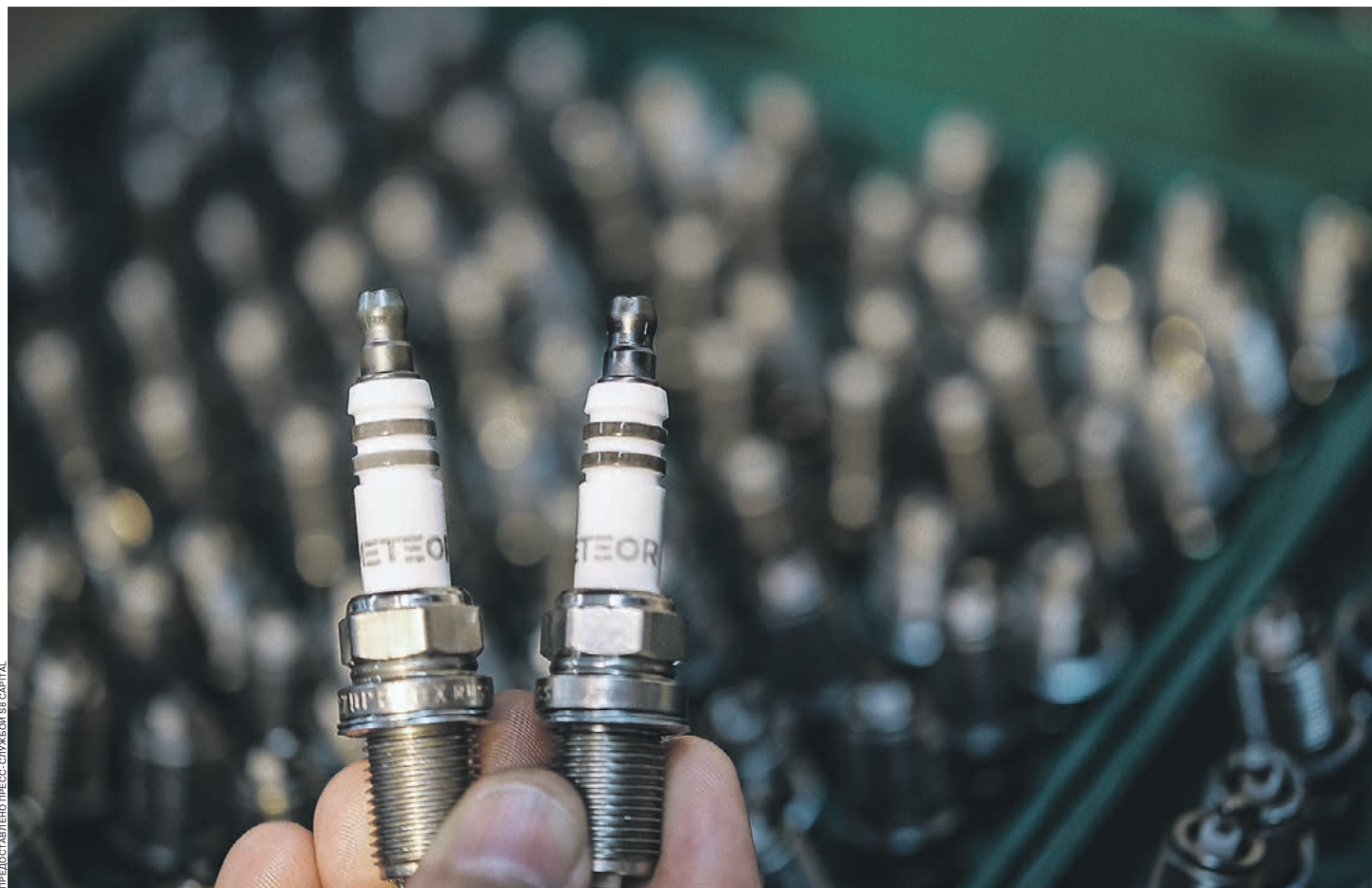
Уже через три месяца после смены собственника METEOR Auto вывело на рынок собственную премиальную линейку свечей зажигания под брендом METEOR, знакомым по производству лифтов, также входящих в периметр S8 Capital. Как отмечает генеральный директор METEOR Auto Александр Ковальчук, главные преимущества свечей зажигания METEOR — это высокое качество продукта, конкурентная цена, быстрая доставка со склада и двухлетняя гарантийная поддержка, что является лучшей защитой потребителей от подделок. При этом премиальная линейка свечей зажигания подходит практически для всех марок автомобилей.

В марте текущего года на заводе возобновилось и производство индустриальных свечей под маркой METEOR. Господин Ковальчук подчеркивает, что завод в Энгельсе — одно из трех предприятий в мире, выпускающих индустриальные свечи зажигания. Это индустриальные свечи для больших промышленных двигателей, используемых в газопоршневых установках или агрегатах. В планах METEOR Auto — добиться максимальной загрузки оборудования в ближайшие два года и обеспечить полное покрытие потребностей российского рынка, а также развитие экспортных поставок во все дружественные страны.

Качество продукции METEOR Auto

В METEOR Auto отмечают: на производстве в Энгельсе используются передовые технологии и инженерные решения, в свое время сделавшие концерн Bosch одним из ведущих производителей свечей зажигания. «Компетенции, оборудование и технологии, освоенные во время сотрудничества с концерном Bosch, позволяют METEOR Auto разрабатывать и производить продукт, не уступающий ведущим мировым аналогам по характеристикам и качеству», — поясняют там.

METEOR Auto — единственное российское предприятие, которое может провести практически полное исследование свечей зажигания, включающее как функциональные, так и ресурсные испытания. Для этого на предприятии функционирует собственная лаборатория, где установлено уникальное оборудование. Перечень тестов включает проверку искробразования под давлением, проверку герметичности в горячем состоянии, проверки прочности и т. д. Это позволяет производителю гарантировать, что



каждая свеча не имеет материальных и производственных дефектов и сохраняет свои характеристики и свойства в течение всего времени эксплуатации.

Повышенное внимание к качеству не случайно. В METEOR Auto подчеркивают, что свечи зажигания — вторая по популярности категория подделок на рынке запчастей. «Раннее функционирование за контрафактом выполняли представители брендов, но после их ухода ситуация ухудшилась», — отмечают в компании. В таких условиях выбор в пользу российского продукта гарантирует качество, даже превосходящее зарубежные аналоги, прямую поддержку потребителю и более низкую стоимость, говорят в компании. О том, что рынок РФ заполняют подделки запасных частей, в том числе свечей зажигания, что влияет на безопасность автомобилей и их владельцев, сообщил и глава комитета Совета Федерации по экономической политике Андрей Кутепов в письме в Минпромторг.

Ассортимент производителя METEOR Auto

С сентября 2023 года премиальная линейка свечей зажигания получила название METEOR. Свечи зажигания для автомобилей METEOR выпускаются в нескольких вариантах в зависимости от сплава электрода. Так, базовая, зеленая линейка свечей с медно-никелевым центральным электродом в основном устанавливается на автомобили старше десяти лет. Свечи зажигания с применением иттрия — это усовершенствованная синяя линейка с более долгим сроком службы: никелевый сплав за счет добавления иттрия увеличивает устойчивость ко всем видам эрозии и коррозии, что заметно снижает износ электродов и обеспечивает

более длительный срок службы. Третья, черная линейка — с применением сплавов на основе драгоценных металлов — отличается увеличенным сроком службы до четырех раз по сравнению со стандартными свечами и повышенной устойчивостью к термическим нагрузкам, а использование многоэлектродных свечей, которые также есть в ассортименте METEOR Auto, не только улучшат динамику автомобиля, но и будут способствовать снижению расхода топлива на различных режимах.

Сохранен на заводе в Энгельсе и исторический бренд свечей зажигания ЭЗ с более чем 60-летней историей. Выпускаемая под этой маркой продукция специально адаптирована под региональные особенности автомобильного рынка и характеризуется доступностью и сбалансированными показателями по основным характеристикам, говорят в Meteor Auto. При этом в основе производства свечей зажигания ЭЗ лежат проверенные технологические решения, отмечают там. Бренд ЭЗ включает три линейки свечей, среди которых в том числе свечи, предназначенные для двигателей, работающих преимущественно на газовом топливе.

Помимо свечей для автомобилей, под брендом METEOR выпускаются свечи зажигания для водного и моторного транспорта, для малых двигателей, используемых в бензопилах, газонокосилках, снегоуборщиках, электрогенераторах, мотоблоках и другой технике, а также индустриальные свечи с увеличенным объемом драгоценных металлов на центральном и боковом электродах.

Планы и перспективы бренда

Цель компании — стать главным конвейерным поставщиком и самым популярным брендом свечей зажигания среди автовла-

дельцев в России. METEOR Auto, помимо отечественных концернов, ведет переговоры и с автопроизводителями из Китая, которые имеют заводы в РФ.

«Наш завод уже сегодня производит и поставляет свечи в фирменные сети послепродажного обслуживания», — рассказывает Александр Ковальчук. При этом, добавляет он, «вторичный рынок свечей зажигания в России — это, конечно, и магазины, и СТО, и палатки на известных авторынках страны». «Наша цель — быть первыми в отрасли», — заключает господин Ковальчук. Прогнозируемый объем рынка конвейерных поставок и поставок свечей зажигания в фирменные сети автопроизводителей суммарно составляет 10,1 млн штук.

Продукция уже получила и международное признание: свечи зажигания поставляются на рынки дружественных стран, среди которых Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия, Узбекистан и Туркменистан. Компания только в 2023 году подписала более десяти договоров с дистрибуторами из стран СНГ.

В сегменте индустриальных свечей зажигания METEOR Auto планирует в ближайшие два года полностью покрыть потребность российского рынка, поставив около 50 тыс. промышленных свечей в год.

В ближайших планах завода в Энгельсе также запуск производства специального инструмента для различных отраслей промышленности и изделий из технической керамики. А в долгосрочной перспективе METEOR Auto рассматривает диверсификацию бизнеса по производству автомобильных компонентов и возможность предложить потребителям смежную продукцию для автомобилей.

Антон Степанов

Заряды качества

— качество —

В условиях роста доли подделок автомобильных запчастей вопросы качества продукции на этом рынке выходят на первый план. Это дает конкурентное преимущество игрокам с уже выстроенной системой менеджмента качества, таких как производитель свечей зажигания METEOR Auto, который с 2023 года входит в холдинг S8 Capital. Процессы предприятия включают постоянные контроль и тестирование продукции, а сохранение стандартов должны обеспечить инвестиции в собственные разработки и локализацию.

Контрафакт и подделка свечей зажигания и других запчастей

Уход с российского рынка западных производителей автомобильных компонентов заметно изменил ситуацию на рынке. За последние годы появился ряд новых брендов, которые, в частности, ввозятся по параллельному импорту. Многие из этих поставщиков, как правило, не гарантируют качество продукции, что создает риск покупки контрафакта.

Опрос 1,8 тыс. участников рынка послепродажного обслуживания в 35 российских регионах показал, что с проблемой качества запчастей в 2023 году столкнулись более 23% автосервисов. Самая большая доля подделок — 30% — отмечена в сегменте масел и ГСМ, на втором месте с долей 23% — свечи зажигания, еще примерно по 15% приходится на фильтры, детали подвески и рулевого управления. А компоненты известных глобальных брендов сегодня импортируются в РФ через страны СНГ, Турцию, Китай, ОАЭ, что



сказывается на стабильности поставок и ассортименте, а также приводит к повышению розничных цен.

В таких условиях растет рейтинг отечественных производителей полного цикла с собственной технической базой и повышенным вниманием к качеству. На рынке автомобильных компонентов к ним относится METEOR Auto. До 2023 года предприятие было частью немецкого концерна Bosch, а в прошлом году наряду с другими активами зарубежной компании вошло в многопрофильный холдинг S8 Capital. Сейчас это один из ведущих в мире и крупнейший в России специализированный производитель свечей зажигания.

Особенности производства на заводе METEOR Auto

Качество для METEOR Auto — одна из ключевых составляющих бренда и часть традиций, заложенных за более чем 80 лет существования предприятия. Как рассказывает начальник службы развития продукции METEOR Auto Светлана Емцева, при изготовлении свечей специалисты предприятия руководствуются несколькими ключевыми принципами. Во-первых, сотрудники должны выполнять работу правильно с первого раза, во-вторых — лично отвечать за качество, а в-третьих — контролировать процесс и продукт на каждом этапе с приме-

нением статистических и выборочных методов.

По словам представителя компании, система менеджмента качества METEOR Auto основана на риск-ориентированном подходе и внедрена во все этапы жизненного цикла продукта. Это позволяет постоянно контролировать ситуацию и незамедлительно реагировать при отклонениях от стандарта. Как уточняют в компании, компоненты и готовая продукция проверяются при запуске партии, во время производства, а по готовности детали проходят стопроцентный визуальный контроль. Полный автоматизированный контроль значимых параметров выполняется и на сборочных линиях участка фи-

нальной сборки свечей. На узлах, поясняют в METEOR Auto, проверяются искровой зазор и смещение бокового электрода, резка, наличие теплоотводящей шайбы и уплотнительного кольца, затяжка контактной гайки.

Исследовательская лаборатория METEOR Auto при необходимости также выполняет контроль свечей зажигания, выпускающихся серийно. Список тестов включает проверку искробразования под давлением, усиленный тест герметичности в горячем состоянии, контроль пробивной прочности изолятора, а также ресурсные и климатические испытания. Периодически тестируют и изделия конкурентов. Это позволяет создавать потенциал для дальнейшего улучшения характеристик в сравнении с продукцией других игроков, говорят в METEOR Auto.

Один из основных методов поддержания системы менеджмента качества — периодический внутренний и внешний аудит. Он проверяет соответствие параметрам и требованиям спецификации готовой продукции. Это касается визуального осмотра, проверок геометрических параметров и функционального испытания продукта. Суммарно в одной выборке произведенной свечи зажигания может проверяться более 100 параметров.

Как рассказывают в METEOR Auto, предприятие завершило процесс повторной сертификации в рамках требований международного стандарта Системы менеджмента качества ISO 9001:2015 и национального стандарта автомобильной промышленности ГОСТ Р 58139-2018. Независимый аудит затронул все подразделения, относящиеся к производству. Кроме того, на предприятии внедрены и поддерживаются стандарты Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья (ISO 45001:2018)

и Системы экологического менеджмента (ISO 14001:2015). В дальнейшем в METEOR Auto намерены ежегодно проходить повторную сертификацию по этим стандартам.

Планы по импортозамещению и локализации

Поддержание качества в перспективе невозможно без инвестиций в собственные разработки. В конторе METEOR Auto, рассказывает в компании, этим занимается научное подразделение, которое фокусируется на локализации материалов. Из-за специфических требований в России достаточно сложно найти замену материалам, ранее поставляемым из недружественных стран. Однако METEOR Auto отбирает каналы поставщиков из дружественных государств, способных удовлетворить запросы предприятия. Как поясняют в компании, каждый альтернативный сырьевой материал проходит тщательное апробирование и тестирование в лабораториях и только после положительного результата поступает в серийное производство.

Поиск новых и замена существующих поставщиков компонентов для свечей зажигания — сложный и многоступенчатый процесс, говорят в компании. И, помимо проверки материалов, процедура включает контроль и верификацию системы менеджмента качества партнера. С большим количеством текущих компания имеет успешную историю сотрудничества и совместных разработок, отмечают в METEOR Auto. И хотя с локализацией ряда компонентов, которые не выпускаются в России, есть сложности, замену многим компонентам уже удалось найти в сжатые сроки, сохранив все функциональные и качественные характеристики выпускаемой продукции.

Илья Вадимов

Review Промышленные активы S8 Capital

Промышленная сборка

— тенденции —

Экспертиза в области создания инновационной продукции помогла предприятиям холдинга S8 Capital выиграть открытые конкурсы Минпромторга РФ на разработку частотного преобразователя, высокоскоростных лифтов и газового регулятора. В перспективе эти решения должны заменить соответствующие импортные аналоги в своих секторах и обеспечить граждан РФ качественным и безопасным оборудованием, а также способствовать технологической независимости российских промышленных отраслей, поясняют в холдинге.

Для консолидации существующих и разработки новых решений в холдинге S8 Capital работает единая экосистема в области НИОКР, объединяющая научно-производственные центры от Санкт-Петербурга до Омска: НПШ «Метеор Лифт», НТЦ «Интайр», лабораторию «Энгельс Свечи зажигания» и НИЦ «Метеор Термотехника Энгельс». Эффект от консолидации экспертизы уже можно оценить. Так, НТЦ «Интайр» благодаря международной экспертизе заводов Continental и Bridgestone усилил свои компетенции по разработке новых рецептов резиносмесей, которые станут основой новых линеек премиальных шин. А в лифтовом кластере НПШ «Метеор Лифт» спроектировал новую модель пассажирского лифта Evo Rore в два раза быстрее, чем в среднем занимает такой процесс в мире.

Опыт S8 Capital в области цифровой инфраструктуры оказался востребован в поддержке и развитии многочисленных ИТ-решений трех промышленных кластеров. Сегодня это подразделение S8 Capital занимается плановым созданием единого ИТ-ландшафта промышленных активов, внедрением единых ИТ-стандартов, замещением импортных зарубежных ИТ-систем для автоматизации производственных и обеспечивающих процессов во всех промышленных компаниях, в том числе с использованием ИС-решений.

Как отмечают в компании «Технологии Доверия» («Тедо», ранее PwC в России), ИТ-продукты, которые компании создают для себя, дают конкурентное преимущество и отражают потребности конкретного бизнеса. Кроме того, процессы замещения импортных ИТ-решений могут способствовать ускорению цифровой трансформации бизнеса, указывают аналитики.

Персональный подход

HR-стратегия промышленных активов S8 Capital, как рассказывают в холдинге, сегодня направлена на сохранение и дальнейшее развитие персонала. Так, отмеча-

ют в холдинге, все специалисты компаний, входящих в промышленные активы S8 Capital, получили доступ к обучению в корпоративном университете — S8 Академии, которая должна стать центром непрерывного повышения профессионального мастерства.

S8 Академия с 2021 года имеет лицензию Министерства науки и высшего образования РФ на образовательную деятельность и расширяет сотрудничество с заведениями высшего и среднего профессионального образования, в том числе РУДН, РЭУ имени Плеханова и Университетом ИТМО. На конец 2023 года действует 20 соглашений с ведущими российскими вузами и колледжами. В рамках договоров с колледжами организуются стажировки для студентов последних курсов, а также партнерства с вузами — практики и лекции.

Как поясняет директор по персоналу и организационному развитию S8 Capital Татьяна Гладок, сотрудничество с вузами, техникумами и колледжами позволяет холдингу найти перспективных молодых специалистов, сократить затраты на поиск сотрудников, а также дать возможность действующему персоналу повышать квалификацию. А студенты таким образом получают реальный опыт в крупной технологичной компании, указывают в S8 Capital. Самые успешные студенты по итогам прохождения практик и стажировок получают возможность трудоустройства.

Самостоятельные программы развития и подготовки профессиональных кадров в рамках S8 Capital есть и у входящих в холдинг промышленных предприятий. Так, METEOR Lift инвестирует в подготовку профессиональных кадров для лифтовой индустрии за счет развития сотрудничества с Московским государственным колледжем электромеханики и информационных технологий и Невским колледжем им. А. Г. Небольсина в Санкт-Петербурге. НТЦ «Интайр» взаимодействует с МГТУ имени Баумана, проводя дни открытых дверей для студентов и абитуриентов и семинары для выпускников. METEOR Auto возобновил сотрудничество с профильными учебными заведениями, уже заключив соглашения с Колледжем радиоэлектроники им. П. Н. Яблочкова и Энгельским промышленно-экономическим колледжем.

Фокус S8 Capital на развитии персонала оправдан. Так, исследование лаборатории конъюнктурных опросов Института Гайдара (ИЭП) в начале этого года показало, что 47% руководителей промышленных предприятий беспокоит нехватка квалифицированных кадров. По данным ИЭП это максимальный уровень с 1996 года.

Антон Степанов

«Кордиант» движения

— тенденция —

Ассортимент и расширение предложения

Инженеры центра в области НИОКР шинного кластера «Кордиант» НТЦ «Интайр» сегодня действительно активно работают над созданием локальной премиальной шины, используя лучшие собственные наработки, а также наработки немецких и японских шинных производителей, подтверждал Вадим Володин.

Сейчас линейка выпускаемой продукции шинного кластера «Кордиант» включает пять легковых брендов в разных ценовых сегментах: от бюджетного до премиального. В бюджетном сегменте компания представлена знакомым рынку брендом «Кордианта» Tunga. В массовом сегменте это исторический бренд Cordiant, а также шины Tozero, пришедшие на замену бренду Matador на российский рынок. В премиум-сегменте шинный кластер «Кордиант» предлагает шины Gislaved, которые уже заслужили у потребителей доверие в сегменте для сложных условий эксплуатации и полностью наследуют знакомые им технологии. Кроме того, для поставки на первичном сегменте компания представила на заводы автопроизводителей — выбран бренд METEOR. Сейчас компания ведет переговоры с локальными автоконcernами для возобновления поставок шин на их конвейеры. Под маркой METEOR, символизирующей сочетание скорости, зрелища и возможностей, работает еще два кластера, входящих в S8 Capital, — это лифтовый кластер METEOR Lift, известный в индустрии как ведущая компания по производству и обслуживанию систем вертикального транспорта, и кластер «Метеор Энгельс», объединивший заводы по производству свечей зажигания, котлов отопления и электроинструмента.

Предприятия кластера «Кордиант» выпускают легковые, легкогрузовые и грузовые шины — с цельным металлокордом (ЦМК) и комбинированные. Основная задача шинного кластера «Кордиант» — удовлетворить внутренний спрос, при этом продукция заводов уже продается на экспорт в дружественные страны. В будущем портфель шинного кластера будет насчитывать более 1 тыс. артикулов для большого спектра автомобилей, погодных условий и дорожных покрытий, а также бездорожья. В ассортименте легковых шин будут представлены шины широкого спектра посадочных диаметров: от 13-го до 22-го — фактически для всех сегментов автомобилей. Это закроет в том числе спрос потреби-

лей на шины больших диаметров, где наблюдался дефицит после прекращения импортных поставок европейских производителей в Россию.

Импортозамещение и локализация в отрасли

Шины, выпускаемые в рамках кластера «Кордиант», получили подтверждение Минпромторга о локализации, набрав максимальную планку в 380 баллов и подтвердив статус российского производителя. В процентах доля локализации сырья компонентов достигает от 65% (в сегменте ЦМК-шин) до 85% (в сегменте легковых шин), поскольку производство требует закупок импортного сырья, уточняют в компании.

Традиционно шинная отрасль зависима от поставок натурального каучука. У местных производителей синтетических каучуков пока не развит локальный выпуск специальных марок, химия для шинной промышленности в России представлена узко, говорят в «Кордианте». Также есть потребность в импорте гибридных кордных тканей. «Нам нужны высокотехнологичные и современные кордные ткани», — указывают в компании.

Пандемия и нарушение цепочек поставок, а затем санкции и последовавшие сложности с логистикой усложнили поставки сырья в Россию. Тем не менее у «Кордианта» получилось решить вопросы с импортным сырьем, в том числе используя опыт 2020 года. Вадим Володин рассказывал, что уже тогда «Кордиант» принял решение иметь диверсифицированный портфель поставщиков. По его словам, компания начала их искать не только в европейской части, но и на других континентах, потому что подходы с точки зрения ограничений в связи с пандемией во всех странах были различными.

Сейчас в рамках кластера сырье из недружественных стран или попавшее под ограничения на поставки в Россию было заменено на аналоги — из дружественных географий или локальное. Причем, обращают внимание в компании, это было сделано без потери качества продукции, так как любое новое сырье проходит ряд испытаний. Кроме того, вся продукция шинного кластера «Кордиант» сертифицирована и проходит жесткий контроль качества.

Владимир Беспалов отмечает, что сейчас в России есть общий тренд на локализацию. «Локализованная продукция будет высоко востребована на рынке», — уверен он.

Илья Вадимов

В надежных руках

— производство —

На растущем рынке электроинструментов закрепляется новый игрок с богатой историей. Речь идет об одном из крупнейших заводов в Энгельсе производственной мощностью до 2 млн ударных дрелей, углошлифовальных машин и шуруповертов, который ранее входил в концерн Bosch, а сегодня под коммерческим наименованием METEOR Tech работает в составе холдинга S8 Capital. Завод не только выпускает продукцию для одного из самых известных на рынке брендов — «Интерскол», успешно конкурирует за счет высокого уровня локализации, но и обеспечивает технологиями лифтовой актив холдинга S8 Capital METEOR Lift.

Производство электроинструмента вошло в многопрофильный холдинг S8 Capital в рамках сделки с немецким концерном Bosch весной 2023 года. Речь идет об одном из крупнейших российских заводов по выпуску электроинструмента в Энгельсе, мощности которого позволяют изготавливать до 2 млн единиц электроинструментов в год. Предприятие было запущено в 2007 году, начав выпуск ударных дрелей. С тех пор завод освоил

производство больших и малых углошлифовальных машин, перфораторов, электролобзиков, шуруповертов, открыл собственный центр для тестирования инструмента и успешно поставлял продукцию на экспортные рынки ЕС и США.

Сейчас завод работает под коммерческим наименованием METEOR Tech по модели контрактного производства электроинструментов и компонентов для разных заказчиков. В частности, сегодня на мощностях предприятия выпускаются электроинструменты под брендом «Интерскол». По данным Российской ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации, марка входит в число самых востребованных на российском рынке. На первом этапе сотрудничества планируется выпускать до 600 тыс. больших и малых углошлифовальных машин, а также ударных дрелей ежегодно.

Технологии и условия для локализации

По договоренностям «Интерскол» предоставляет свои ноу-хау в виде конструкторской и технической документации, а также часть оборудования и оснастку для производства электроинструмента. А METEOR Tech го-

товит производственные мощности, компонентную базу и персонал. Как указывал гендиректор METEOR Tech Сергей Загора, проект с «Интерсколом» должен дать новый импульс развитию завода. По его словам, сотрудничество в том числе будет способствовать повышению уровня локализации продукции минимум до 80%.

Теперь такие компоненты, как сталь, пластик, проволока и ряд других, закупаются только в РФ, что окажет положительное влияние на конкурентоспособность производимых электроинструментов, отмечал господин Загора. Линии METEOR Tech позволяют выпускать собственные корпуса редукторов, валы моторов, роторы, статоры и т. д. Для выполнения производственной программы METEOR Tech начал и дополнительный набор сотрудников, планируя нарастить штат предприятия на 35%.

Направления деятельности METEOR Tech

Конъюнктура на рынке DIY благоприятная, что будет способствовать и росту спроса на электроинструменты. По данным аналитиков торговой сети «Леруа Мерлен», в 2023 году оборот этого рынка вырос на 5–6%, до 3,3 трлн руб., а продажи инструментов, в частности, увеличи-

лись на 10%. В 2024 году в компании ждут роста оборота всего рынка DIY до более чем 3,5 трлн руб. По оценкам аналитиков, динамике способствуют программы льготной ипотеки, повышение спроса на строительство собственного дома и рост доходов населения.

METEOR Tech, впрочем, не ограничивается рынком электроинструмента. В рамках синергии промышленных активов, вошедших в холдинг S8 Capital, на базе предприятия освоено производство лифтовых безредукторных лебедок для завода METEOR Lift в Санкт-Петербурге, также входящего в холдинг. Как поясняют в METEOR Lift, такие лебедки имеют меньшие габариты и массу, отличаются низким уровнем шума и вибрации, что обеспечивает комфорт пассажиров. А лучшая энергоэффективность безредукторных лебедок особенно важна в многоэтажных зданиях с высокой интенсивностью использования лифтов, указывают в компании. Завод в Энгельсе сможет выпускать до 12 тыс. лебедок в год, что полностью закроет потребности METEOR Lift, позволив снизить расходы на логистику, ускорит производство лифтов и доставку запасных частей для их ремонта и обслуживания.

Инна Мухина

«В производстве котлов мы должны задавать ТОН»

— интервью —

Производство бытовых и промышленных котлов вошло в периметр многопрофильного холдинга S8 Capital с другими активами немецкого концерна Bosch в России. Сейчас компания работает под коммерческим наименованием METEOR Thermo, выпуская продукцию под флагманским брендом, расширяя ассортимент и углубляя локализацию. Производственная мощность предприятия — 100 тыс. котлов в год. О работе компании, сотрудничестве с китайским производителем котельного оборудования Devotion и подготовке кадров для отрасли Review рассказал гендиректор METEOR Thermo СЕРГЕЙ ШОЛКИН.

— Как на работе компании сказалась смена собственника — включение в периметр активов многопрофильного холдинга S8 Capital?

— S8 Capital приобрел активы ушедшего из России немецкого концерна Bosch в городе Энгельсе весной 2023 года. Это не только наш завод промышленных и бытовых котлов, но и предприятия по производству свечей зажигания и электроинструментов, находящиеся с нашим заводом на одной территории.

Руководство холдинга сохранило специалистов, работающих на заводах, технологии и оборудование для производства котлов отопления. В рекордные сроки запустило российское программное обеспечение, которое успешно заменило зарубежные системы. Благодаря этому в сжатые сроки мы запустили в производство новые модели трехходовых напольных котлов под брендом METEOR, которые были разработаны, опираясь на опыт сотрудничества с концерном Bosch. Также продолжили выпускать линейку двухходовых котлов — уже под маркой METEOR SK, отличающихся компактными размерами, что делает их востребованными в большом спектре областей отопления. Наше предприятие тоже сменило название на METEOR Thermo.



Иллюстрация: Илья Вадимов

В декабре 2023 года мы выиграли открытый конкурс Минпромторга РФ на субсидирование разработки газового регулятора для бытового газового оборудования, в том числе отопительных котлов настенного исполнения. Для российского рынка это должно стать уникальной разработкой и повысить технологическую независимость отрасли, так как сегодня в стране подобные компоненты представлены только зарубежными аналогами.

— Как сейчас развивается рынок бытовых и промышленных котлов в России?

— Рынок бытовых котлов продолжает расти. Появляются новые бренды, производство оборудования которых находится в Азии. Дополнительно наблюдается тренд на локализацию и замещение импортного оборудования. У METEOR Thermo уровень локализации компонентной базы в зависимости от типа отопительного оборудования уже составляет 90–100%. Это позволяет выпускать продукцию высокого качества по доступным ценам и в целом повышает технологическую устойчивость российской газовой

отрасли. На рынке промышленных котлов многое определяется доверием заказчиков к проверенным поставщикам услуг, уровень качества продукции которых подтверждается годами ее эксплуатации.

— Новые продукты запустили в последнее время или планируете?

— Недавно мы представили новые настенные газовые котлы METEOR, позволяющие обеспечить дом как отоплением, так и горячим водоснабжением. Каждую модель отличает оригинальный дизайн, в котлах предусмотрены закрытые камеры сгорания, раздельные теплообменники и базовая автоматика OpenTherm, укомплектованные в корпусе компактных размеров. В зависимости от модели и ценового сегмента котел может быть оборудован 12-дюймовым дисплеем и интуитивно понятным интерфейсом, а также иметь возможность удаленного управления через подключение по Wi-Fi. Во всех котлах предусмотрена функция защиты от замерзания и предотвращения заклинивания котлового насоса.

— Сервисное обслуживание клиентов изменилось после смены собственника?

— После приобретения оборудования заказчиком специалисты METEOR Thermo продолжают обеспечивать поддержку клиента при пусконаладке на объекте, а также гарантийного обслуживания оборудования. Помимо этого, в планах компании дальнейшее развитие и улучшение качества сервиса бытового оборудования для клиентов. Это, в частности, предоставление квалифицированной инженерной поддержки, консультации, организация быстрой доставки запчастей. Также планируем разрабатывать новые маркетинговые и кредитные услуги.

— У многих, в том числе промышленных предприятий, сейчас есть сложности с привлечением кадров, вы к каким-то дополнительным мерам для решения этого вопроса прибегаете?

— Мы заинтересованы в молодых перспективных кадрах, которые смогут пополнить ряды наших технических специалистов. METEOR Thermo, в частности, активно сотрудничает с профильными высшими и средними учебными заведениями, например студенты сузов, согласно своим учебным программам, проходят практическую подготовку на нашей производственной площадке, а самые успешные из них трудоустраиваются. Во время стажировки студенты получают профессиональные навыки по наладке оборудования, работе с программным обеспечением, изготовлению деталей и другим направлениям деятельности. Это поможет впоследствии сократить время адаптации молодых специалистов при их трудоустройстве.

— Какие задачи считаете основными на этот год?

— Наша главная задача — сохранить существующие на сегодняшний день стандарты качества, унаследованные METEOR Thermo от концерна Bosch, и обогатить их экспертизой в области ИТ-разработок. Вторая большая задача — адаптация базы поставщиков к текущим обстоятельствам. Мы нацелены на локализацию продукции и, как я говорил, успешно продвигаемся сейчас в этом направлении. Нам уже удалось найти новых контрагентов для нашего оборудования в России и в дружественных странах. Параллельно мы наладили стабильную поставку иностранных компонентов для текущего обслуживания эксплуатируемой продукции.

И, наконец, третье направление — начало работ по освоению и запуску в производство отечественных газовых регуляторов для бытового газового оборудования для повышения уровня локализации котельного оборудования и технологической независимости отрасли целом.

Мы намерены остаться ведущей компанией, особенно в производстве водогрейных и паровых котлов. У нас есть конкуренты, но мы должны задавать тон и удерживать наше позиционирование крупнейшего завода в России.

Интервью взял Антон Степанов

Review Промышленные активы S8 Capital

Движение вверх

В условиях растущего спроса на лифты в России крупнейшим игроком этой отрасли удается наращивать бизнес быстрее рынка. Входящий в холдинг S8 Capital лифтовой кластер METEOR Lift, созданный в 2022 году на базе российских активов Otis Elevator Company и АО «Лифт Коннект» (ранее российские активы KONE), с мощностью до 10 тыс. лифтов и 14 тыс. лебедок в год уже превысил докризисный объем производства, нарастил и диверсифицировал портфель заказов. А сегодня компания реализует проекты углубления локализации и расширения мощностей, в которых участвуют ведущие российские научные и инженерные центры и иностранные производители лифтового оборудования.

— развитие —

Лифтовая отрасль в России восстанавливается. По итогам 2023 года производство лифтов, по данным Росстата, выросло на 23,8% год к году, до 27 тыс. единиц. И хотя объем выпуска не достиг докризисного уровня 2021 года в 31,2 тыс. лифтов, текущая динамика позволяет рассчитывать на дальнейшее сокращение разрыва. Так, в январе—феврале 2024 года производство лифтов выросло год к году на 41%, до 4 тыс. единиц.

Обзор производителей лифтовой отрасли РФ

Крупнейшие игроки растут быстрее рынка. Среди них — входящий в многопрофильный холдинг S8 Capital лифтовой кластер METEOR Lift, созданный на базе российских активов мирового лидера на рынке лифтового и эскалаторного оборудования Otis Elevator Company. Кластер включает лифтовой завод в Санкт-Петербурге и площадки по изготовлению лебедок в поселке Щербинка и Энгельсе. Общая мощность кластера — до 10 тыс. лифтов в год с возможностью увеличения до 15 тыс. единиц и до 14 тыс. лебедок ежегодно. Завод в Санкт-Петербурге уже достиг докризисных объемов: в 2023 году здесь было выпущено сопоставимое с 2021 годом количество лифтов. И сейчас завод работает круглосуточно семь дней в неделю, обеспечивая спрос на подъемное оборудование, выпуская три собственных модели Meteor Classic, Meteor Evo и Meteor Evo Grand.

Портфель заказов компании уже насыщен и диверсифицирован. METEOR Lift работает в сегментах жилых и общественных зданий, уникальных, высотных зданий, торговых и бизнес-центров, объектов социального, культурного и промышленного назначения, программ замены лифтов. По итогам 2023 года 53,8% лифтов завод METEOR Lift поставил для нового жилья, 7% — для коммерческой недвижимости, 34,1% — в рамках программ фондов капитального ремонта по замене лифтов в многоквартирных домах, еще 5,1% пришлось

на иные сегменты. А в 2021 году почти 85% продукции завода приходилось только на сегмент нового жилья.

Сервисный портфель METEOR Lift, включающий такие инфраструктурные объекты, как международные аэропорты Уфы, Новосибирска, Казани, Калининграда и Волгограда, заметно расширился в 2023 году. В прошлом октябре в периметр активов S8 Capital вошло АО «Лифт Коннект», которому принадлежали российские активы финского производителя лифтов KONE. Речь идет о сервисном портфеле, в состав которого входит 7 тыс. единиц оборудования, в том числе высокоскоростные лифты в шести регионах. Общий сервисный портфель лифтового кластера, созданного на базе METEOR Lift, после сделки превысил 52 тыс. единиц с сетью из более 120 отделений в 50 регионах России от Калининграда до Хабаровска. Компания стала ведущим поставщиком сервисных услуг по количеству обслуживаемых высокоскоростных лифтов в России.

Локализация и импортозамещение в производстве лифтового оборудования

Таких результатов в METEOR Lift удалось достичь в том числе благодаря восстановлению закупок комплектующих, материалов и запчастей, переориентации на поставщиков из дружественных стран и началу сотрудничества с российскими предприятиями. По отдельным продуктам, таким как модель Meteor Classic, уровень локализации уже достиг 90%, а в перспективе компания хочет довести его до 100%.

Импортозамещение — одно из ключевых направлений развития METEOR Lift. В рамках этой работы METEOR Lift создал новый российский лифт, который является первой собственной разработкой компании, выполненной исключительно силами ее собственных специалистов, без поддержки или участия международной Otis Worldwide Corporation.

Благодаря более чем 30-летнему опыту по разработке, производству,



монтажу и техническому обслуживанию подъемного оборудования кропотливая работа по созданию нового лифта была проведена в сроки, близкие к рекордным: от начала проектирования до испытаний прошло менее года.

Специалисты компании учли все нюансы, связанные с качеством и безопасностью продукта, что было подтверждено на испытаниях, которые прошли на собственной испытательной базе флагманского завода METEOR Lift в Санкт-Петербурге. В настоящее время идет подготовка к серийному производству лифта, которое должно начаться осенью текущего года.

В данный момент уровень локализации лифта составляет около 80%. В 2025 году ее планируется довести до 90%. В том числе благодаря установке новой безредукторной лебедки, производством которой METEOR Lift запускает в Энгельсе, а также других импортозамещенных компонентов. В 2026 году METEOR Lift планирует приблизить уровень локализации нового лифта к 100%.

Чтобы добиться этого, нужно решить множество задач по созданию компонентов лифта, в том числе наукоемких электронных устройств. Для этого на базе компании создано научно-производственное предприятие (НПП) «Метеор Лифт», фундаментальная цель которого повышение технологической устойчивости лифтовой отрасли России, укрепление статуса российского производителя и развитие инноваций, рассказывает в компании.

В 2023 году METEOR Lift выиграл открытый конкурс Минпромторга РФ среди производителей лифтов на получение субсидии на проведение НИОКР по разработке частотного пре-

образователя — одного из критически важных элементов лифта, который сегодня производится только за рубежом. Объем вложений в создание преобразователя был оценен в 143 млн руб., из которых 95 млн руб. — субсидия Минпромторга, а 48 млн руб. — собственные инвестиции компании. Сейчас в НПП «Метеор Лифт» проводится ряд научно-исследовательских работ по освоению и запуску в производство этого элемента, чтобы в результате полностью отказаться от импорта. Также НПП ведет разработку станции управления лифтом для отката от импортных поставщиков, узлов безопасности (ловителей, ограничителей скорости, буферов), не уступающих по своим характеристикам импортным аналогам.

В разработке критически важных компонентов лифта, включая частотный преобразователь, совместно с сотрудниками НПП «Метеор Лифт» участвуют и специалисты НПП ИТ-ЭЛМА. Минпромторг РФ со своей стороны оказывает обоим предприятиям консультационную поддержку в области создаваемых решений и законодательных вопросов, рассказывает в компании.

В рамках синергии промышленных активов METEOR Lift запускает и собственное производство безредукторных лебедок на площадке METEOR Tech в городе Энгельсе Саратовской области, которыми будут комплектоваться лифты, произведенные на заводе компании в Санкт-Петербурге. Безредукторные лебедки имеют меньшие габариты и массу в сравнении с редукторными, а также низкий уровень шума и вибрации, что обеспечивает комфорт пассажиров во время движения лифта. Кроме того, они обладают лучшей энергоэффективностью, что особенно важно в многоэ-

тажных зданиях с высокой интенсивностью использования лифтов. При полной загрузке предприятие в Энгельсе сможет выпускать до 12 тыс. лебедок в год, что полностью закроет потребности METEOR Lift в таком оборудовании. Локализация, поясняют в компании, снизит издержки, связанные с логистикой, ускорит производство лифтов и доставку запасных частей для их ремонта и обслуживания.

Растущее предложение

Сейчас в METEOR Lift работает над проектом модернизации лифтового завода в Санкт-Петербурге, по итогам которой производственные мощности завода вырастут с 10 тыс. до 15 тыс. лифтов в год. Общий объем инвестиций METEOR Lift в проект оценивается минимумом в 500 млн руб. В результате на заводе появятся две высокотехнологичные линии, на которых будет освоен выпуск новых видов продукции, в том числе дверей для премиальных и высокоскоростных моделей лифтов.

Участвует в модернизации завода METEOR Lift и партнер компании — один из ведущих игроков лифтовой отрасли Китая Xizi Elevator Co. Компания наладила экспертно-аналитическое сотрудничество с целью развития конструкторского и производственного потенциала завода. С начала 2023 года METEOR Lift выступает эксклюзивным дистрибутором в РФ всей линейки лифтов Xizi Elevator Company, включая скоростные и высокоскоростные, эскалаторов, трап-волаторов, а также отдельных компонентов. В рамках этого сотрудничества уже законтрактовано почти 300 единиц оборудования, говорят в METEOR Lift.

Ассортимент собственных моделей компания также планирует рас-

ширять и обновлять. Так, в НПП «Метеор Лифт» уже работают над разработками моделей лифтов, рассчитанных на более высокую скорость движения. Потребуется, в частности, создание компонентов и элементов архитектуры лифта, необходимых в том числе для обеспечения дополнительной безопасности и обеспечения комфорта пассажиров при работе на больших скоростях. Особое внимание будет уделено вибрационно-шумовым характеристикам лифта, говорят в компании. Для этого кабина будет оснащена специальными аэродинамическими приспособлениями-дефлекторами и виброразвязками. Изменяются и функциональные параметры: все высокоскоростные лифты будут иметь высоту кабины до 2800 мм вместо стандартных 2300 мм, а высота дверных проемов увеличится до 2500 мм вместо стандартных 2200 мм.

В соответствии с техническим регламентом таможенного союза ТР ТС 011/2011 «Безопасность лифтов» предусмотрено проведение обязательных испытаний для сертификации высокоскоростного лифта. Общий объем инвестиций в проект по разработке высокоскоростного лифта превысит 100 млн руб., которые частично компенсируются из средств субсидии Минпромторга РФ, оставшееся финансирование METEOR Lift предстоит вложить из собственных средств, рассказывают в компании.

Кроме того, METEOR Lift занимается обновлением эстетического кода для премиальной линейки лифтов в партнерстве с ведущим российским инженерным центром ФГУП НАМИ. Ключевым мотивом новой дизайна интерьеров кабин стало асимметричное сегментирование пространства лифта и применение разноплановых отделочных материалов. Как рассказывают в METEOR Lift, в элементах дизайна органично сочетаются натуральные материалы и современные технологии, такие как сенсорная панель управления. Одним из уникальных узнаваемых решений стал скругленный угол кабины лифта. Как отметил генеральный директор METEOR Lift Игорь Майоров, уход западных компаний с российского рынка освободил нишу лифтов в сегменте бизнес и премиум, где одну из ключевых ролей играет дизайн. Собственный уникальный и узнаваемый дизайн METEOR Lift поможет в формировании устойчивого мнения потребителя о лифтах компании METEOR Lift, указал топ-менеджер.

Потенциал для развития на российском рынке сохраняется. Так, «дорожной картой» развития лифтовой отрасли в России, разработанной Минпромторгом с Минстроем, предусмотрены поддержка производителей лифтового оборудования, повышение спроса на российскую продукцию, стимулирование региональных программ капремонта, загрузка российских заводов и цифровая трансформация отрасли.

Инна Мухина

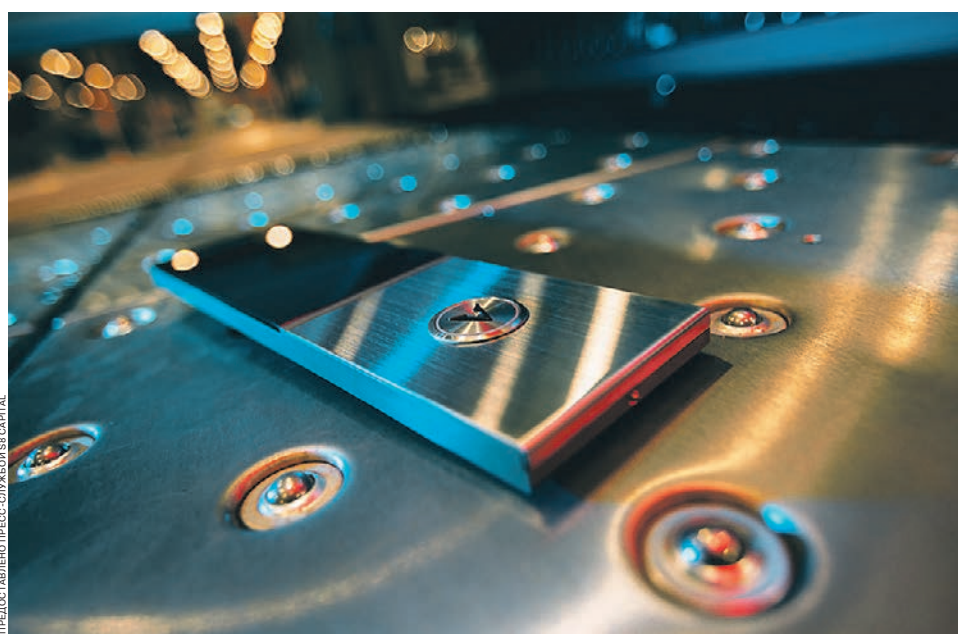
Цифровой подъем

— качество —

В условиях все большей ориентации российской промышленности на цифровую трансформацию бизнеса популярными становятся единые отраслевые решения. В лифтовой отрасли проект цифровизации реализует входящий в S8 Capital производитель подъемного оборудования METEOR Lift. Цель компании — консолидация решений управления жизненным циклом лифта в единую систему, которая должна повысить устойчивость оборудования, сделать поездки безопаснее и комфортнее для пассажиров, а также может стать инструментом отраслевого развития.

Цифровая трансформация становится одним из приоритетных направлений развития российского бизнеса, следует из исследования IT-разработчика Comindware. Среди опрошенных 52% представителей компаний отметили, что подобные проекты — «критически важная» часть стратегии по управлению оборотом и достижению целей. Более четверти опрошенных планируют увеличивать инвестиции в такие проекты. По данным Comindware, компании сегодня в первую очередь ищут комплексные решения, направленные на повышение эффективности и оптимизации процессов, а цели цифровой трансформации для каждого становятся более точечными.

В «Технологиях Доверия» («ТДо»), ранее «PwC Россия» отмечали, что правильно выбранные технологии в сочетании с компетенциями сотрудников при цифровой трансформации бизнеса позволяют компаниям быстрее адаптироваться к сложным ситуациям, удовлетворять меняющиеся потребности клиентов, стимулировать рост и внедрять инновации. И промышленность сегодня, указывают аналитики, самостоя-



тельно решает значительно больший объем задач в сфере IT, чем раньше. По словам директора технологической практики «ТДо» Максима Иванова, тренд связан как с разработкой продуктов для замены иностранного отраслевого программного обеспечения в связи с уходом части иностранных поставщиков, так и с высоким спросом на единые отраслевые IT-решения.

Цифровой лифт METEOR

Входящий в многопрофильный холдинг S8 Capital производитель лифтового оборудования METEOR Lift, созданный в 2022 году на базе российских активов мирового лидера на рынке лифтового и эскалаторного оборудования Otis Elevator Company, уже запустил свой проект «Цифровой лифт». Его цель — консолидация существующих и новых реше-

ний управления жизненным циклом лифта в единую цифровую экосистему, чтобы сделать продукцию безопаснее и комфортнее для пассажиров. Как обещают в компании, большинство используемых цифровых решений будут российского производства и впоследствии эти сервисы можно будет использовать как инструмент отраслевого развития.

В рамках проекта «Цифровой лифт» METEOR Lift реализует и решение «Цифровой сервис», которое предусматривает создание системы, позволяющей передавать информацию о состоянии лифта в режиме реального времени в сервисные подразделения компании. Сбор, анализ и передача информации ведется с помощью системы телеметрии, которая получает данные с платы управления лифта и специальных датчиков. Кроме аппаратной части компанией со-

здано программное обеспечение для сбора, обработки, хранения и передачи собранной информации.

Как рассказывают в METEOR Lift, разрабатываемая система позволит контролировать до 80 параметров, влияющих на работоспособность подъемного оборудования. В частности, с помощью «Цифрового сервиса» будет возможно отслеживать состояние узлов безопасности лифта, систем управления, а также других нагруженных механизмов и несущих элементов конструкции, подверженных износу.

На сегодня на собственной испытательной базе, расположенной на заводе METEOR Lift в Санкт-Петербурге, завершены испытания программно-аппаратного комплекса этой системы. В компании уточняют, что оборудование было проверено на совместимость с платой управления лифтом, устойчивость к помехам и вибрациям и на соответствие расчетным характеристикам.

Сегодня METEOR Lift ведет диалог с властями Москвы и Санкт-Петербурга о возможности создания системы учета лифтов в городах с использованием элементов телеметрии.

Аналитический подход

Международные производители лифтового оборудования, в том числе такие глобальные компании, как Otis, KONE Corporation, ThyssenKrupp, Schindler, относящиеся к отраслевой «большой четверке», уже развивают цифровые экосистемы. В России цифровые решения в лифтовой отрасли также существуют, но пока представляют собой только набор разрозненных продуктов. К примеру, в лифтах в России используют датчики открытия и закрытия дверей, датчики тормоза лебедки, но нет технологии бесконтактной передачи данных с этих датчиков. Аккумулируется статистика по поломкам, простоям, сбоям лифта, но отсутствует единая ана-

литическая система, в том числе превентивная аналитика, которая должна прогнозировать предупредительный ремонт, что позволит снизить вероятность поломки и простоя оборудования.

Цифровые проекты METEOR Lift должны решать эти задачи. Как рассказывают в компании, в перспективе там намерены использовать механизмы предиктивной аналитики и создать цифровой двойник — виртуальную модель, синхронизированную с оригиналом и дающую возможность понять, что будет происходить с ним в тех или иных условиях. Эта система с элементами искусственного интеллекта будет вести ретроспективный анализ параметров телеметрии оборудования, что позволит выявлять закономерности при эксплуатации лифтов, в том числе признаки скорого выхода из строя компонентов оборудования. Опытную эксплуатацию системы планируется запустить в 2025 году, говорят в METEOR Lift. В 2025 году компания также намерена начать испытания систем компьютерного зрения и распознавания голоса для выявления нештатных ситуаций, связанных с вертикальным транспортом.

Разработка решений, снижающих вероятность поломки и простоя лифтов, — актуальная задача для российского рынка. Как отмечали в Национальном лифтовом союзе (НЛС), новые разработки в области лифтовой электроники в том числе влияют на качественную бесперебойную работу лифтового парка в жилых и административных зданиях. По данным НЛС, в 2018–2022 годах при авариях в лифтах по всей России пострадали более 129 человек. Ростехнадзор, чья статистика учитывает только эпизоды, связанные с причинением вреда жизни и здоровью людей, в 2023 году зафиксировал семь аварий в лифтах, в которых погибли три человека и десять пассажиров пострадали.

Илья Вадимов