

# Периферия SHINI для работы без сбоев



*Глеб Романов, учредитель и владелец компании EASTPLAST (занимается поставками оборудования для переработки пластмасс, изготавливаемого ведущими азиатскими производителями), рассказал в интервью журналу «Пластик» о недавно заключенном эксклюзивном соглашении с компанией SHINI — производителем периферийного оборудования мирового уровня*

Глеб Романов,  
учредитель и владелец  
компании EASTPLAST



## Автоматизируй это!

— Глеб, в апреле вы закончили работу на выставке CHINAPLAS в Шанхае. Какие впечатления остались?

— Мы работали на стендах компаний-партнеров, кроме того, параллельно выставке технический персонал EASTPLAST прошел обучение на нескольких предприятиях. Мы посетили вместе со своими заказчиками ряд заводов по производству оборудования, в том числе SHINI в городе Пинху. Особенно клиентов впечатлил полностью автоматизированный склад, который позволяет исключить ручной труд при работе с палетами, коробами и контейнерами.

Они видели, как на автоматических тележках на склад поступают палеты с комплектующими для оборудования, а затем, благодаря сканированию штрих-кодов, распределяются с помощью WMS (Warehouse Management System — система управления складом (СУС)). На выходе данная система управления потоками так же эффективно работает. Раньше у нас периодически возникали проблемы с комплектацией запчастей, которых мы покупаем очень много (около 4 тыс. позиций — расходные материалы, филь-

тры, клапаны, датчики и многое другое, используемое как для гарантийного, так и для постгарантийного обслуживания), так как сказывался человеческий фактор в процессе ручной сортировки. Сейчас, благодаря автоматизации, ситуация кардинально изменилась: количество ошибок сведено практически к нулю.

— Скажите, этот интерес к автоматизации производственных процессов со стороны российских переработчиков выливается в какой-то предметный разговор?

— Да, на CHINAPLAS три клиента подошли с запросом на комплексную автоматизацию. Пока они после общения с нашими сотрудниками находятся в стадии осмысления того, что следует реально автоматизировать, на каких участках это действительно эффективно — от входа сырья на предприятие до выхода готовой маркированной продукции, скомплектованной на палетах для каждого клиента. Есть этапы производства, где автоматизация однозначно выгодна, и там нужны автоматические линии, а есть места с небольшим объемом работ, где экономичнее поставить человека на досборку или другую мелкую операцию. Когда у заказчиков сформируется готовый запрос, я смогу организовать им экскурсии на предприятия, где подобные участки уже автоматизированы. Например, сейчас есть возможность посмотреть полностью автоматический цех литья с двадцатью и более ТПА — там работают 1-2 оператора. Автоматизировано почти все: подача сырья, комплектующих (к примеру, закладных элементов), отвод готовой продукции, складирование. Со склада обычно начинают все, а потом хотят двигаться дальше.

Нужно понимать, что затраты на организацию всех таких процессов понесутся очень серьезные и вопросы автоматизации весьма объемны, поэтому клиенту необходимо определиться с тем, чего он хочет.

— Готова ли компания EASTPLAST реализовывать такие проекты по автоматизации?

— Несколько лет назад мы создали в рамках нашей компании отдел автоматизации. Эта группа состоит из несколь-



ких специалистов с профильным опытом работы порядка 12-15 лет (не только в России, но и в Китае). Поэтому у нас есть понимание современных практик, стандартов, и мы готовы помогать клиенту составлять ТЗ в соответствии с отраслевыми нормативами..

Я бы сказал, мы идем в эту область осторожными шагами: выбрали для себя несколько сфер, в которых точно не обойтись без автоматизации. Нужно четко отработать все процессы в этих областях специализации и уже тогда двигаться дальше. Когда начали в эту тему углубляться, стало очевидно, что можно потратить впустую большое количество денег, не получив экономического эффекта, а мы со своими клиентами в эти игры играть не хотим.

Кстати, на майском форуме IPTF, организованном журналом «Пластикс», мы выступали с докладом о том, как правильно оценить потребность предприятия в автоматизации, как грамотно подойти к формированию ТЗ, какие есть узкие места в данной сфере и чего точно делать не нужно.

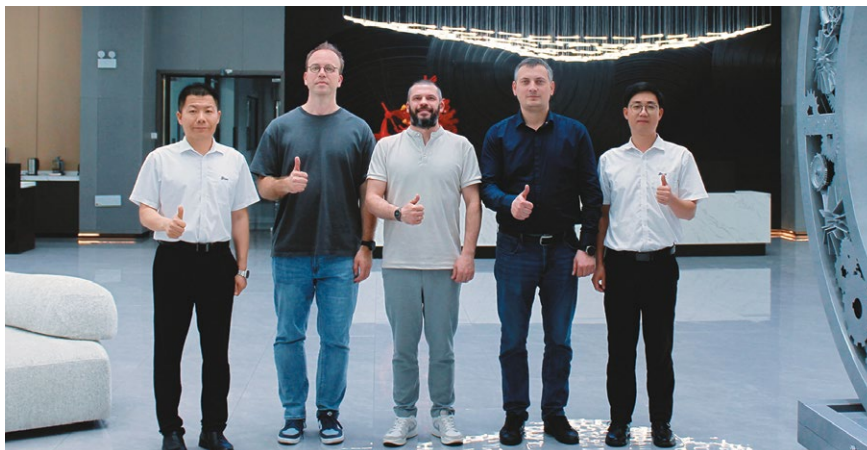
#### — Почему тема автоматизации сейчас выходит на первый план?

— В настоящий момент конкуренция на рынке оборудования для переработки пластмасс невероятно высока — и это очень хорошо видно на примере экспозиции CHINAPLAS. Однако в России все тоже это чувствуют. «Голым» оборудованием сегодня никого не удивишь. Станок сам по себе нужен переработчику в редком случае — скорее, необходима готовая технология, комплексное оснащение, автоматизированное решение. Мы все знаем, что рабочая сила дорожает, а квалифицированные кадры очень тяжело найти, особенно в регионах. Рынок требует оптимизации производственных процессов и минимизации человеческого фактора. Неслучайно поэтому поставщики техники очень выросли в этом плане в последние годы, ведь это возможность позиционирования и продвижения на высококонкурентном рынке.

#### Эксклюзивное соглашение с SHINI

— Глеб, поздравляем с большим событием в жизни компании EASTPLAST — подписанием эксклюзивного договора с SHINI!

— Мы долго шли к этому событию. Первые продажи оборудования SHINI мы сделали более чем 20 лет назад, в 2004 году, когда только начали свой путь в полимер-

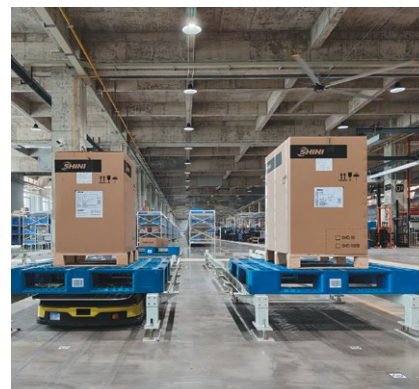


ной отрасли. Тогда мы реализовывали периферийную технику этого проверенного бренда, скорее, прицепом к термопласт-автоматам. В 2011 году подписались уже на официальное дистрибьюторство. Тогда оборудованием SHINI в РФ занимались еще 5-6 компаний помимо нас. Однако к 2014 году мы вышли на объемы продаж, которые позволяли нам контролировать больше половины рынка. В этом состоянии мы пребывали до текущего момента, понимая, однако, что данная ситуация ненормальна. Я регулярно вел переговоры с руководством SHINI, предлагая выстроить политику продаж на территории России, которая позволит этому серьезному бренду полностью раскрыть свои возможности, а отечественному клиенту — получить преимущества в полном объеме.

Европейские поставщики оборудования ушли из России, а потребность в высокотехнологичном, надежном и эффективном оборудовании осталась, и закрывать ее нужно так же качественно, с соблюдением всех правил международной дистрибуции. Рад, что мы наконец достигли понимания с руководством SHINI и подписали эксклюзивное соглашение.

#### — Что дает отечественному переработчику выбор техники SHINI?

— Мы живем сейчас в новой реальности, в которой лучшее периферийное оборудование, которое можно приобрести в России — это SHINI. Работа с этим брендом, переработчик получает не просто единицу продукции, а инжиниринг, качественные установку и техподдержку, гарантию того, что поставщик с рынка не уйдет, что у него есть все необходимые компетенции, запас моделей и запчастей, возможность оперативного реагирования и так далее. И, уверяю вас, отечественный клиент ценит это и выбирает нас. Например, в 2025 году мы продали в РФ цен-





трализованных систем загрузки и подачи сырья больше, чем любой другой международный дистрибьютор SHINI. Это показатель того, что наши клиенты из среднего и высокого ценового сегмента без опаски смотрят на данный бренд, доверяют ему.

**— Глеб, вы упомянули централизованные системы загрузки. Что еще из широчайшего ассортимента продукции SHINI, на ваш взгляд, можно уверенно покупать?**

— SHINI закрывает сегодня абсолютно все потребности в плане периферии (а это более тысячи устройств), но я бы хотел обратить внимание на несколько моментов. У SHINI есть опыт коллаборации с различными европейскими производителями, в частности, с Synco, специализирующемся в сфере экструзии и создании сложных систем подачи и дозирования. Теперь российским клиентам, которые не могут работать в настоящий момент с европейским Synco, мы можем предложить установки Synco из Китая. То есть спектр решений постоянно расширяется. Технологический уровень этих решений, уровень исполнения устройств очень высоки. Не так давно SHINI выпустила гранулятор для обрезков пленки, рулонной пленки и флексы. И реакция клиентов, которые работают в области экструзии, только положительная. Также у компании много комплексных решений. Например, на CHINAPLAS был представлен робот, который демонстрирует комплексное решение от растаривания материала до его последующего хранения и транспортировки. Хочу отметить, что в рейтинге Китайской ассоциации производителей оборудования для переработки пластмасс SHINI занимает первое место по различным финансовым показателям. В основе этого успеха лежат грамотное руководство, нацеленное на долгосрочный результат; серьезные компетенции; огромные вложения в R&D; постоянное изучение мирового опыта и освоение новых моделей; сотрудничество с мировыми лидерами — поставщиками компонентов (например, редукторов и пневматики). Благодаря этому SHINI может предложить продукт очень высокого качества по конкурентной цене.

**— Почему сейчас разумнее обращаться за оборудованием SHINI к российскому поставщику, а не работать напрямую с Китаем?**

— Потому что мы даем гарантию оригинального качества и соответствия ком-

плектации всем ключевым стандартам, ведь статус эксклюзивного представителя предполагает техническую безопасность. Также за много лет у нас накоплен эксперта и выстроены тесные связи с производителем.

Мы заранее просчитаем, подходит ли оборудование под ваши производственные условия и обеспечим квалифицированный сервис. То есть, работая с авторизованным дистрибьютором, вы получаете гарантию того, что производство и процессы будут идти ровно, без сбоев.

### Идем в инжиниринг

**— Глеб, какое важное направление деятельности компании EASTPLAST вы бы хотели отметить?**

— Мы осознали, что сегодня существует достаточно много продавцов на рынке оборудования, но при этом мало инженерной проработки. Можно по пальцам пересчитать компании, которые занимаются именно инжинирингом. Сейчас мы углубляемся в это, в автоматизацию процессов, «затачиваем» свои компетенции. Увязка централизованной системы загрузки сырья, систем растаривания, подачи, дозирования, распределения, работа с закладными элементами (в том числе на горизонтальных ТПА), автоматизация тонкостенного литья, роботизация съема продукции, конвейерные линии сложной конфигурации, сортировка, отвод и подвод изделий, упаковка, стекирование продукции — у нашего отдела промышленной автоматизации уже есть реализованные проекты...

**— С какими событиями и экспонатами вы выйдете на июньскую выставку «Роспласт»?**

— На стенде SHINI мы продемонстрируем комплекс по автоматизации для работы с закладными элементами на базе робота SHINI (кстати, благодаря соглашению, мы можем поставить роботов по привлекательной цене), систему контроля литья на основе машинного зрения от SHINI, металлосепаратор и контроллеры для ГКС-систем. Кроме того, выставим несколько бестселлеров SHINI.

Приобретение статуса эксклюзивного дистрибьютора SHINI мы хотим отметить на стенде вместе со своими клиентами, партнерами, отраслевыми экспертами — всеми, кто поддерживает нас и помогает развиваться.

Беседовала Анна Виленс