

O' маг

[O] ЖУРНАЛ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ NTN-SNR №6

И снова ветер в парусах...



NTN®  With you

02 ОБСУЖДЕНИЕ
РЫНКА,
РЫНОК ЗЕЛеной
ЭНЕРГЕТИКИ

06 НАЗНАЧЕНИЕ -
БРАЗИЛИЯ,
В МИРОВОЙ
ДЕСЯТКЕ ЛУЧШИХ

10 ИННОВАЦИИ
И ТЕХНОЛОГИИ
СИСТЕМА СМАЗКИ
LUB'SOLUTIONS



От редактора

Журнал SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Редакция: К. Дона
Концепция и реализация: Отдел рекламы
NTN-SNR
Журналист: Ж. Траверс

Сотрудники, внесшие вклад в разработку этого номера:
О. Мюзи, Т. Глюнц, Д. Сепюлькр, Дж. Дона, С. Мартинес де Веласко, С. Гонсалес, Э. Лумсден, Т. Больдт, Ф. Трецца, Б. Вермьер и Р. Вермьер, П. Шевалье, С. Одду, С. Бенье.

Фото: NTN-SNR - Fluitecnik - NTN Japan - Jumil - Vermeire - Pedro Studio Photo - Shutterstock.

Номер лицензии: N° ISSN 1961-4241
Любое, в том числе частичное, воспроизведение данного журнала, допускается только с разрешения редакции.
Отпечатано во Франции - апрель, 2011 г.



02 | ОБСУЖДЕНИЕ РЫНКА РЫНОК ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ



ЗЕЛЕНАЯ или разнообраз

Руководствуясь масштабными глобальными целями, по примеру Европейского союза, правительства во всем мире серьезно обеспокоены предстоящим дефицитом ископаемых видов топлива и стремятся разработать надежные и эффективные альтернативные источники. Повсюду поиск возобновляемых источников энергии становится очень актуальной темой. Документально обоснованная ситуация и технический прогресс...



« ЦЕЛЬ - 100% ЭНЕРГИИ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ К 2050 ГОДУ »

Эта задача исходит не от какой-нибудь экологической партии, а входит в рамки перспективного исследования под названием «RE-thinking2050», опубликованного официальным Европейским советом по возобновляемой энергетике, EREC (European Renewable Energy Council). В этом же исследовании подчеркивается экономическое значение сектора, который в 2007 году уже составлял 100 млрд. долларов США. Ожидается, что глобальные инвестиции в возобновляемые источники энергии достигнут 963 млрд. евро в 2020 году, 1620 млрд. в 2030 и 2800 млрд. в 2050.

За дополнительной информацией обращайтесь:
www.erec.org

▶ Наши «новые рубежи», шаг навстречу энергии будущего...

Новый год: новые горизонты и новые обязательства...

Для поддержки и усиления нашего развития мы непрерывно расширяем наши «рубежи», как географические, так и технологические.

Благодаря реальным возможностям и большому опыту, торговый оборот NTN-SNR ROULEMENTS в странах за пределами Западной Европы составляет уже 25% общего объема. Цель ясна - увеличить этот объем до 40%! Каким образом? Закрепляя и усиливая свое присутствие везде, где возникают крупные перспективные рынки: в Восточной Европе, России, Азии, Среднем Востоке, Южной Америке.

Благодаря своему международному характеру, группа NTN-SNR располагает в мировом масштабе крупными базами, представляющими для нас ценные преимущества. Пребывая в постоянном развитии, NTN-SNR ROULEMENTS располагает собственными возможностями для использования: специальной научно-технической экспертизой, стратегическим партнерством с производителями, в частности, автомобилей, с которыми мы сотрудничаем, способствуя их росту...

Итак, мы за новые географические границы, а также за технологические, поскольку без инноваций нет устойчивости. Возобновляемые источники энергии и соответствующие им технологии сейчас являются глобальными критическими задачами. Солнечная, ветровая энергия... NTN-SNR ROULEMENTS претендует на роль главного участника во всех этих секторах. Будучи годом подъема, 2010 год знаменует важный этап в завоевании этих «новых рубежей», шаг навстречу энергии будущего для всех.

Дидье СЕПЮЛЬКР

Генеральный директор NTN-SNR ROULEMENTS.

With You



02 | ОБСУЖДЕНИЕ РЫНКА
РЫНОК ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ



18 | ИННОВАЦИИ И
ТЕХНОЛОГИИ
СИСТЕМА СМАЗКИ
LUB'SOLUTIONS



06 | НАЗНАЧЕНИЕ -БРАЗИЛИЯ,
В МИРОВОЙ ДЕСЯТКЕ
ЛУЧШИХ

Содержание



ЭНЕРГЕТИКА

разные источники возобновляемой энергии

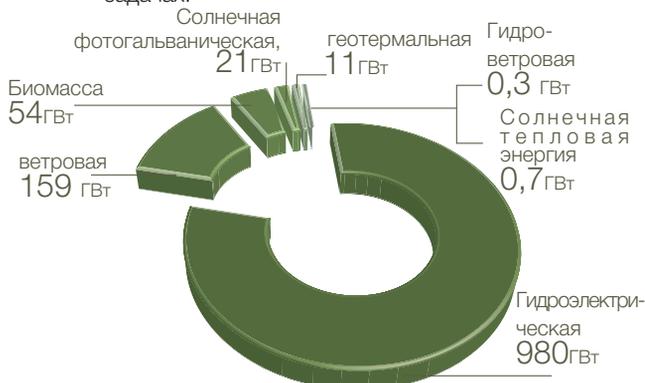
ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ

Энергия – это ядро мировой экономики. Она же ее двигательная сила. Тревожащим фактом в 2009 году было то, что основным источником по-прежнему были ископаемые виды топлива. Только на нефть, уголь и газ приходилось 67% мирового производства, на ядерную энергию 6%, и 27% - на возобновляемые источники энергии.



Соотношение различных видов производства энергии (в 2009 г.)

Следует сразу уточнить, что общий термин «возобновляемая энергия» включает, на самом деле, очень разнообразные источники энергии. Существует 5 основных источников возобновляемой энергии: биомасса, земля, вода, ветер и солнце. Кроме того, каждый из них используется разными способами. Уже сейчас оперативная типология насчитывает не менее пятнадцати основных способов, разнообразных, как по принципу их использования, так и по технологиям, и особенно по своей рентабельности. Краткий обзор для наглядного представления о существующем положении и задачах.



Соотношение различных видов производства возобновляемой энергии (в 2009 г.)

РАЗНООБРАЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ

Вода, лидирующий на сегодня источник энергии с ее 980 ГВт, подразделяется на четыре основных вида энергии: кинетическая энергия потока воды, энергия волн, прибой, использующая силу морских течений, источник тепловой энергии океана.

Биомасса - это источник трех видов энергии: биогаз, получаемый в процессе брожения органических веществ животного или растительного происхождения в отсутствие кислорода, древесина и био- или агротопливо. Земля также может быть производителем энергии за счет тепловой энергии поверхности земли или глубинной температуры. В самом деле, чем глубже бурение земной коры, тем выше температура.

Энергию ветра получают на зрелищных ветровых электростанциях - наземных, морских или расположенных на большой высоте.

Наконец, появились новые виды использования энергии солнца, первичного источника энергии. Солнечная фотогальваническая энергия позволяет преобразовать свет в электричество. Солнечная тепловая энергия использует тепло непосредственно от солнечного излучения. Термодинамическое преобразование солнечной энергии заключается в использовании этой тепловой энергии для создания механической энергии, а затем электричества.

2009: РЕШАЮЩИЙ ГОД

2009 год, несмотря на финансовый кризис, был уникальным за всю историю возобновляемых источников энергии. Они продолжали расти почти такими же темпами, как и в предыдущие годы, тогда как по всему миру большинство секторов экономики испытывали спад. В целом, использование возобновляемых источников энергии в мире увеличилось на 80 ГВт, из которых 48 ГВт не приходится на гидроэлектроэнергию. Китай увеличил свои мощности на 37 ГВт. Ветряная энергия достигла рекордного уровня в 38 ГВт. С13,8 ГВт, Китай представляет более одной трети этого рынка. В 2004 году на него приходилось всего 2%. Основные тенденции: два наиболее перспективных рынка - это рынок ветряной энергии, где Китай развивается наиболее быстрыми темпами, и особенно концентрированная солнечная энергия (CSP), еще только возникающая, но которая в ближайшие годы должна занять важное место.



Красный квадрат, оборудованный коллекторами КСЭ, представляет общую площадь, необходимую для удовлетворения глобального спроса на электроэнергию.

ПРОЕКТ DESERTEC: ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО?

Проект Desertec базируется на следующих фактах: каждый квадратный километр пустыни ежегодно получает «количество солнечной энергии, эквивалентное 1,5 миллионам баррелей нефти». Солнечные электростанции, охватывающие лишь 0,3% из 40 млн. квадратных километров существующих пустынь, восполнили бы в 2009 году всю потребность планеты в электричестве (около 18 000 ТВт/ч в год). С этой целью, проект Desertec предназначен для создания широкой объединенной сети: солнечные электростанции от Марокко до Саудовской Аравии, связанные с Европой подводными кабелями, позволят удовлетворить большую часть потребностей стран-производителей Северной Африки и Среднего Востока и, первое время, 15 % потребностей в электроэнергии в Европе. Грандиозный проект, требующий пристального внимания...

За дополнительной информацией обращайтесь:
www.desertec.org

NTN-SNR: ЭКСПЕРТ И ПАРТНЕР НА РЫНКЕ «ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ»

NTN-SNR: эксперт и партнер на рынке «зеленой энергетики». В NTN-SNR давно рассматривают возобновляемые источники энергии и «зеленый» рынок как стратегический сегмент. Обзор некоторых решений, предлагаемых NTN-SNR, как для ветряной, так и для солнечной КСЭ...

ВЕТРЯНАЯ ЭНЕРГИЯ ВО ВСЕХ СВОИХ СОСТОЯНИЯХ

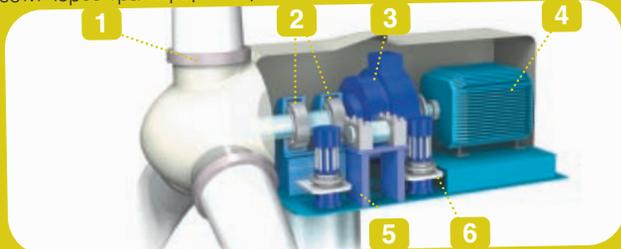
Уже 15 лет NTN-SNR работает в тесном сотрудничестве с ключевыми игроками промышленности ветряной энергетики в Европе, Азии и США. Для них и вместе с ними NTN-SNR разрабатывает комплексные решения, предлагая высокую производительность и надежность, простоту монтажа и сервисного обслуживания, вне зависимости от предусмотренной цели применения: главный вал, опорно-поворотное устройство, повышающий редуктор или генератор.

Итак, главный вал устанавливается на один или два подшипника качения, которые должны выдерживать осевые и радиальные нагрузки, а также различные условия эксплуатации. Для всех типов (сферического, конического или цилиндрического) NTN-SNR предлагает специальные улучшенные геометрические характеристики, инновационные материалы и термообработку, способствующие продлению их срока службы.

Также для главных валов имеются в распоряжении подшипники больших размеров, разработанные методом конечных элементов и выполненные из специального чугуна, адаптированного к низким температурам.

Для повышающего редуктора, важнейшего компонента, подвергающегося экстремальным быстро меняющимся нагрузкам, NTN-SNR разработала конические роликовые и цилиндрические подшипники специальной конструкции, способные выдерживать высокие скорости и большие нагрузки,

ПРОСТОЙ ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ ВЕТРОЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ: Кинетическая ветровая энергия, захваченная лопастями, приводит в движение ротор, подключенный к генератору постоянного тока, преобразующего механическую энергию в электрическую. Последняя затем распределяется по электрической сети через трансформатор.



КОНСТРУКЦИЯ ВЕТРОЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ

Опорно-поворотное устройство (1) расположенные у основания каждой лопасти, позволяют их направлять. Ротор, поддерживаемый 1 или 2 подшипниками (2) вращается с относительно малой скоростью от 10 до 20 оборотов/мин.

Это медленное вращение ускоряется повышающим редуктором (3) чтобы привести в движение генератор (4) производящий электроэнергию.

Гондола, установленная на опорно-поворотном устройстве (5) приводимая в движение редукторными двигателями (6), направлена против ветра для обеспечения оптимальной производительности.

обеспечивая при этом достаточный уровень надежности и высокой долговечности. Кроме того, их эргономичный дизайн упрощает сборку и уменьшает время проведения технического обслуживания.

Опорно-поворотные устройства имеют один или два ряда шариков с 4 точками соприкосновения, со встроенными зубьями или без них. Они характеризуются небольшой начальной нагрузкой, что повышает их долговечность, высококачественным герметическим соединением и антикоррозионной защитой для использования в морских условиях.

Так как подшипники генераторов подвергаются высокому риску поражения электрической коррозией, NTN-SNR предлагает несколько решений: подшипники серии MEGAONM с керамическим покрытием, подшипники, предназначенные для применения в самых критических условиях, гибридные подшипники с керамическими шариками.

ВЫ СКАЗАЛИ «КСЭ»?

Менее известная, чем фотогальваническая технология (ФГ), технология КСЭ - концентрированной солнечной энергии, тем не менее, обещает более блестящее будущее. Например, последняя параболическая электростанция имеет мощность турбины 50 МВт, вырабатывающей 120 000 МВт.ч в год. Для максимальной производительности солнечные коллекторы должны следовать за солнцем с большой точностью с помощью системы отслеживания под управлением солнечного зонда. Для этих гидравлических систем отслеживания NTN-SNR разработала специальный подшипник (ср. статью «Fluitemic» с. 5). Это гарантирует позиционирование с точностью до миллиметра и позволяет следовать солнцу непрерывно, плавно и без скачков.

Подшипник поставляется готовым к сборке для подсоединения к гидравлическим фитингам. Это уменьшает риск ошибки при сборке и облегчает техническое обслуживание. Для гидравлических фитингов NTN-SNR также предлагает гладкие шаровые шарниры с низким уровнем трения, способные выдерживать основные нагрузки.

Совершенство и эффективность обязывают!

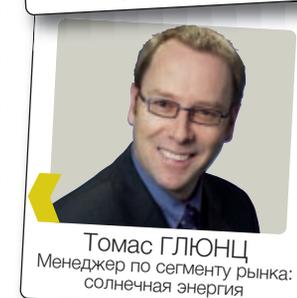
Технические характеристики



- Поставляется готовым к сборке (включая вал)
- Отсутствие прерывистого скольжения
- Срок службы: 25 лет
- Вес: 300 кг



Оливье МЮСИ
Менеджер по сегменту рынка:
ветряная энергия



Томас ГЛЮНЦ
Менеджер по сегменту рынка:
солнечная энергия

FLUITESNIK: В ЦЕНТРЕ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Основанная в 1990 году в Памплоне (Испания) сначала в качестве компании по распространению пневматических компонентов, Fluitecnik расширяет свое предложение в других секторах, таких как гидравлика, электричество и электроника.

С 1999 года Fluitecnik выходит на рынок возобновляемых источников энергии, а именно, в сектор ветряной, а затем солнечной энергетики. Начиная с 2008 года, Fluitecnik производит и продает солнечные фотогальванические модули, а в 2009 году разрабатывает компоненты для фотогальванической отрасли. Презентация компании, полной энергии, энтузиазма и инновационных проектов.



Сегодня Fluitecnik – это группа предприятий со 100% испанским капиталом, международным масштабом деятельности, с производственными центрами, расположенными в Китае, Доминиканской Республике, Португалии, и техническим бюро в Чикаго, США. Компания специализируется в трёх отраслях: промышленность, ветряная энергетика (Windenergy) и солнечная энергетика (Sun energy).

Промышленное направление объединяет различные ноу-хау и предлагает глобальные решения: гидравлические, пневматические, алюминиевые профили, средства автоматики... В отрасли ветряной энергетика выполняется проектирование, разработка и производство компонентов для ветрогенераторов: гидравлических, холодильных, смазочных, специального применения и систем для цилиндрически-параболических коллекторов (для термоэлектрического сектора)... Наконец, отрасль солнечной энергетика концентрируется на изготовлении, производстве и продаже моно- и поликристаллических панелей солнечных элементов.

Компания представила на Международной выставке по эффективным и устойчивым источникам энергии (Solar Power Expo) в Сарагосе (Испания) в сентябре 2010 года новаторскую концепцию приводного пилона (Drive Pylon) для этого очень перспективного развивающегося рынка.

FLUITESNIK И NTN-SNR: ДИНАМИЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ ГРУППЫ ВЫСОКОСТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ

Fluitecnik верит в потенциал этой продукции. Именно колесный механизм, в сущности, обеспечивает необходимое ориентирование, вращение параболических коллекторов, поглощающих и концентрирующих солнечное тепло. В приводном пилоне Drive Pylon нового поколения компании Fluitecnik обобщен весь опыт, накопленный компанией за 20 лет в освоении возобновляемых источников энергии. Он имеет очень много преимуществ: улучшенная надежность, прочность и срок службы, сокращенное обслуживание. Для обеспечения развития этого флагманского продукта, Fluitecnik окружила себя только партнерами, занимающими передовые позиции. NTN-SNR была выбрана и привлечена к активному участию в этом проекте не только из-

за качества своей продукции, но также благодаря индивидуализированной технической поддержке, своими возможностями для участия и адаптации. Потому что нет определенных стандартов, когда речь идет о цилиндрически-параболических коллекторах, каждый производитель разрабатывает продукцию со своими собственными специфическими особенностями. Сначала Fluitecnik и ее партнеры должны выполнить задачу по адаптации. Первое практическое использование, первые контракты... Например, очень скоро Fluitecnik поставит 792 приводных пилон для солнечной тепловой электростанции в Пальма-дель-Рио (Кордоба) на 50 МВт.

МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ В ПЕРСПЕКТИВЕ

Fluitecnik разворачивает грандиозный стратегический план с инвестициями в 8 млн. евро. Не менее 3 млн. евро предназначено на разработку новых компонентов для параболических цилиндров. Другая значительная часть этих инвестиций предназначена на приобретение завода в Тяньцзине (Китай). На заводе панелей солнечных элементов в городе Моура (Португалия) была проведена автоматизация и начато производство приводных пилонов. Очередные задачи Fluitecnik - в 2011 году создать представительство в Мексике, а в 2012 году - производственный центр в Индии.

КЛЮЧЕВЫЕ ДАТЫ И ЦИФРЫ FLUITESNIK:

- 1990: создание предприятия
- 1999: создание отдела по развитию ветряной энергетики
- 2008: создание отдела по развитию солнечной энергетики
- 2009: развитие термоэлектрического сектора

Торговый оборот в 2005 году:
15 млн. евро
Торговый оборот в 2007 году:
32,5 млн. евро
Торговый оборот в 2010 году:
+ 80 млн. евро
Количество сотрудников: 275



Альберто Мадос
руководитель компании Fluitecnik



Серхио Гонсалес и Луис
Мартинес де Веласко
команда NTN-SNR

Основные

КЛИЕНТЫ:

ACCIONA
ACERALIA
ALFER RENOVALES
BILDULAN
BSH
CME
EDUINTER
EGUZKIA
ESSENTYUM
ESTANDA FUNDICIONES
FAURECIA
GALILEO ENERGY
GAMESA EOLICA
IBERDROLA RENOVALES
M TORRES
MB SOLAR
TALLERES MUNOZ
UNITED POWER
VOLSWAGEN NAVARRA



БРАЗИЛИЯ: В МИРОВОЙ ДЕСЯТКЕ ЛУЧШИХ

На восьмью по величине экономику в мире - Бразилию - в 2009 году приходится 2,7% мирового ВВП и 8,8% ВВП стран с развивающейся экономикой, по оценкам Международного валютного фонда (МВФ).

В то время, как Дилма Руссеф, избранная 31 октября 2010 года первой женщиной президентом Бразилии, официально вступает в должность после своего наставника, чрезвычайно популярного Лула да Силва, Бразилия занимает видное место на международной арене. В 2010 году страна будет принимать Чемпионат мира по футболу, а в 2016 году - Олимпийские игры. Сейчас это первое место назначения иностранных инвестиций в Латинской Америке перед Мексикой. В 2010 году исполнилось ровно 10 лет присутствия SNR в Бразилии. Эдуардо Ламсден (руководитель департамента дистрибуции) дает свои комментарии.

«В 1990-х годах Бразилия провела важные экономические реформы. Сегодня она пожинает плоды своих трудов. В 2007 году экономический рост в стране составил 6,1% (ОЭСР) – самый высокий показатель за последние пять лет. В 2008 году рост остается сильным, на уровне 5,1%, несмотря на начало финансового и экономического кризиса в конце третьего квартала. В 2009 году Бразилия была одной из стран, которые легче всего преодолели кризис. На 2010 год эксперты уже прогнозируют рост порядка 7,5%»

Разнообразные направления деятельности
 «Бразилия, - продолжает Эдуардо Ламсден, - развивается одновременно во многих областях: сельское хозяйство, промышленность, новые технологии... Так, например, она является третьим экспортером сельскохозяйственной продукции в мире благодаря своим лидирующим позициям в экспорте сои. Являясь вторым по величине промышленным парком Америки, Бразилия присутствует в различных отраслях экономики: автомобильной, стальной, нефтехимической, информатики, потребительских товаров длительного пользования... Опираясь на свои уникальные технические достижения, страна производит подводные лодки, самолеты, и даже начала участвовать в космических исследованиях, создав центр запуска спутников. Страна-пионер в производстве этанола,

Бразилия также занимает передовые позиции в поисках нефти в глубинных водах. Она обладает богатыми природными ресурсами, среди которых - крупные месторождения железа и марганца. Крупный производитель гидроэлектрической энергии, она поставляет 80% энергии, потребляемой в стране. Конечно, промышленность была одной из областей, наиболее сильно пострадавших от кризиса. Но правительство приняло меры, которые придали новый импульс нашей экономике»

Группа NTN-SNR, партнер бразильского роста

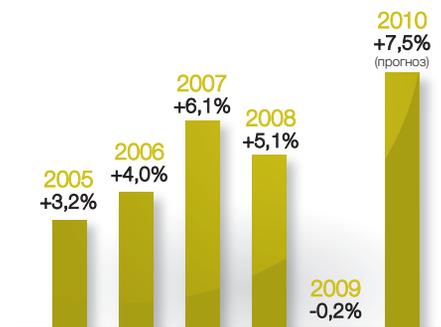
«С момента своего внедрения в Бразилии в 2000 году, - говорит Эдуардо Ламсден, - группа NTN-SNR надежно закрепилась на рынке подшипников. Завод Куритиба, на котором занято 120 сотрудников, - один из самых современных и автоматизированных в Латинской Америке, также считается одним из наиболее экологически чистых, так как соответствует стандартам ISO. Он производит подшипники для крупных брендов автомобильной промышленности: Fiat, Renault, GM, Peugeot и Volkswagen... Благодаря технической подготовке наших команд продаж, мы завоевали большинство секторов бразильской промышленности: сельское хозяйство, писчебумажная отрасль, электродвигатели, черная металлургия... Мы уделяем особое внимание сельскохозяйственному сектору и сахарно-спиртовой отрасли (sucroalcooleiro), чрезвычайно важной для экономики, ежегодно участвуя в выставке Fenasuco, которая является мировым ориентиром. Благодаря дистрибьюторской сети, распространенной по всей стране, предложение NTN-SNR в настоящее время охватывает всю территорию Бразилии.



NTN-SNR-Бразилия отмечает 10-летний юбилей

14 сентября 2010 года в Куритибе NTN-SNR-Бразилия отметила свое десятилетие, на котором присутствовали высшие руководители группы, многочисленные клиенты, журналисты и местные ответственные лица.

Это дружественное празднование предоставило возможность вспомнить о пройденном пути и наметить будущие цели. При средней производительности в три миллиона подшипников в год, завод в ближайшее время должен увеличить мощность за счет новых инвестиций, по словам генерального директора Группы.



Темпы роста Бразилии за последние 5 лет.



Основные клиенты:

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ OEM INDUSTRIE И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Cestari - Редукторы / Geremia - Редукторы / Trutzschler - Оборудование для текстильной промышленности / SEW - Редукторные двигатели и редукторы / Atlas Schindler - Подъемники / Jumiil - Сельскохозяйственное оборудование / Motovent - Промышленная вентиляция / Kuhn - Сельскохозяйственное оборудование
 ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ АВТОМОБИЛИ: Fiat / GM / Peugeot / Renault / Volkswagen



БРАЗИЛЬСКАЯ ДИНАМИКА

Основанная в 1936 году братьями Хустино, Эрмелиндо, Моасиром, Хервалом и их другом Томасом, компания Jumil сейчас является производителем сельскохозяйственной техники, присутствующим во всей Латинской Америке, а также в Северной Америке, Африке, Ближнем Востоке, Океании и Европе. Вернемся к этой истории успеха «по-бразильски» вместе с Флавио Трецца, начальником экспортного отдела предприятия.

О'маг: Jumil сегодня мировой лидер в области сельского хозяйства?

Ф.ТРЕЦЦА: Действительно, мы производим широкий спектр оборудования, такого как жатки, косилки, линии для возделывания сахарного тростника, разбрасыватели удобрений, дробилки.... Мы стали образцом на всех этих рынках благодаря качеству нашей продукции и способности к инновациям. Так, мы первыми выпустили систему распределения семян, первыми и пока единственными в Бразилии предложили машину, способную сажать овощи.

О'маг: Каковы преимущества Jumil?

Ф.ТРЕЦЦА: Мы в основном известны благодаря нашим уникальным техническим достижениям. Фермерам, которым необходимо повысить производительность и держать под контролем расходы, мы предлагаем экономически эффективные и рентабельные технические решения, независимо от размера их хозяйств. Другие наши преимущества – это качество и надежность нашей продукции, которые выражаются в высокой лояльности наших клиентов.

О'маг: NTN-SNR разрабатывает эксклюзивные подшипники для сельскохозяйственного оборудования Jumil?

Ф.ТРЕЦЦА: Действительно, наше сотрудничество началось в 2006 году с производства подшипников с шестигранным отверстием, созданных и разработанных специально для нашего сельскохозяйственного оборудования. Продукция NTN-SNR точно соответствует нашим требованиям и прекрасно вписывается в наш ассортимент сельскохозяйственной техники. NTN-SNR является также для нас гарантией качества и справедливой цены.

О'маг: Каковы ваши планы на будущее?

Ф.ТРЕЦЦА: Чтобы оправдать ожидания наших клиентов, мы стараемся разрабатывать технические решения, повышающие производительность сельского хозяйства. Мы также учитываем социально-экологические факторы и задачи устойчивого развития, которые являются актуальными темами обсуждения в Бразилии. Таким образом, мы инвестируем в проекты, которые сочетают в себе повышенную эффективность и рациональное, целесообразное использование природных ресурсов.



Флавио Ф.ТРЕЦЦА
начальник экспортного
отдела JUMIL

О'маг: Какими вы видите ваши отношения с Группой NTN-SNR?

Ф.ТРЕЦЦА: В настоящее время мы являемся основными клиентами NTN-SNR в Бразилии. Группа NTN-SNR предлагает наиболее полный на рынке ассортимент продукции. Это должно способствовать укреплению и дальнейшему развитию наших партнерских отношений. Мы остаемся верными нашим поставщикам и привлекаем их к участию в наших конкретных исследованиях в области инноваций, непрерывном повышении качества и производительности наших продуктов. С этой точки зрения, NTN-SNR в настоящее время для нас является авторитетным союзником.

Подробная информация:
www.jumil.com.br



JUMIL
в цифрах:

- Один из мировых лидеров в области механизации сельского хозяйства: обработка почвы, семена, вспашка земли, удобрение почвы, опрыскивание, измельчение, жатки, техника для уборки хлопка...
- Присутствие в 35 странах
- 600 сотрудников
- Торговый оборот в 2009 году: 140 млн. бразильских реалов
- В числе 10 крупнейших производителей сельскохозяйственной техники в Бразилии





VERMEIRE-BELTING:

«ПЕРЕДАЧА» НА ПРОТЯЖЕНИИ ТРЕХ ПОКОЛЕНИЙ



Роланд Вермейер
администратор

Бенуа Вермейер
администратор



VERMEIRE-BELTING ЗА 80 ЛЕТ И 3 ПОКОЛЕНИЯ

30-е годы. Альберт Вермейер-старший, торговец кожей и дед нынешних руководителей, обращает свое внимание на рынок конвейерных лент.

1946. Создание компании Vermeire, которая постепенно развивается в новых областях: каучуковые ленты, ременные, а затем цепные передачи.

60-е годы. После получения высшего коммерческого образования, Альберт Вермейер-младший присоединился к семейному бизнесу. Первые контакты и первое соглашение с компанией NTN-Европа. Оба Альберта Вермейеры – и отец, и сын заинтересованы, прежде всего, в подшипниках – продукции, используемой на конвейерных лентах.

70-е годы. Vermeire занимается распространением подшипников и становится Vermeire-Belting. Открытие отделов продаж в Брюсселе и Генте. Дальнейшее расширение ассортимента: редукторные двигатели, преобразователи частоты, линейные направляющие.

90-е годы. Третье поколение дает предприятию новый импульс. Бенуа Вермейер – инженер по продажам, Анна Вермейер – дипломированный бухгалтер, и Роланд Вермейер – инженер промышленного и гражданского строительства. Изготовитель чугунных шкивов, выкупивший цеха Ateliers Lecluse расположенные во Франции, в Лилльском регионе. Таким образом, модернизированная компания становится компанией Serax Transmission, специализирующейся на производстве крупногабаритных деталей для самолетов.

2000-е годы. Приобретение бельгийской компании Aciers Crustin, специализирующейся на торговле волоочной сталью. Создание сборочного центра для итальянского производителя редукторов Motovario в Бенилюксе. Установка на крыше панелей солнечных элементов площадью 1400 м², удовлетворяющих более 50% потребностей в электроэнергии.

чаще обращаются в нашу службу технической поддержки для разработки комплексных индивидуализированных систем, адаптированных к их потребностям.

O'mag: Как вы восприняли, пережили сближение с NTN-SNR?

БЕНУА ВЕРМЕЙЕР: Мы с самого начала приветствовали сближение брендов NTN и SNR. NTN-Европа, присутствующая в основном в строительном секторе, выпускает продукцию высокого качества. SNR, прочно внедрившаяся в среде производителей и дистрибьюторов, предлагает отличную поддержку продаж: каталоги, высокоэффективный веб-сайт... Создание крупного европейского склада товаров для распределения в Лионе, внедрение новых команд в основных секторах деятельности – это направления, которые представляются нам очень правильными...

O'mag: Какие у вас перспективные планы?

БЕНУА ВЕРМЕЙЕР: NTN-SNR является нашим крупнейшим поставщиком. Вместе с ее руководителями мы запустили грандиозный план действий. Тренинги и мероприятия, проводимые на местах мотивированными группами, уже дают вдохновляющие результаты.

ГРУППА VERMEIRE-BELTING В НЕСКОЛЬКИХ ЦИФРАХ

Общий торговый оборот: 25 000 000 евро

Активные клиенты: 5000

Численность персонала: 100 человек

2 торговые точки в Бельгии: Ensival и Wondelgem, снабженные значительными запасами и современной инфраструктурой.

Страны обслуживания: Бельгия, Люксембург, Нидерланды, север Франции и несколько производителей в Германии

Подробная информация:
www.vermeire.com



VERMEIRE-BELTING: «Передача» на протяжении трех поколений. Основанная в 30-х годах, компания Vermeire-Belting в настоящее время является лидирующей группой в центре Европы. Беседа с Бенуа Вермейером, нынешним руководителем этого по-прежнему семейного предприятия.

O'mag: Каковы области деятельности ваших клиентов?

БЕНУА ВЕРМЕЙЕР: Значительную часть наших покупателей составляют производители машин в различных областях: текстильной, сельскохозяйственной, черной металлургии, вентиляции, насосов, компрессоров, медицинской... Мы также работаем со многими дистрибьюторами и потребителями из Бельгии, Голландии и Франции...

O'mag: Как вы реагируете на их требования?

БЕНУА ВЕРМЕЙЕР: мы используем инфраструктуру площадью 15 000 м², в наличии более 35 000 артикулов, наверно, один из крупнейших складов в Европе, полный веб-сайт. Кроме того, поскольку мы собираем редукторные двигатели, линейные механизированные направляющие и механические домкраты, мы можем доставить эти комплексы в рекордно короткие сроки. У нас есть также большая производственно-торговая группа обученных и опытных специалистов, способных общаться на французском, голландском, английском, немецком, итальянском языках... Наши клиенты все



НОВОЕ ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НОВЫЕ ШАНСЫ

С площадью 17 млн. км², вдвое больше Соединенных Штатов, Российская Федерация является крупнейшим государством планеты. Имея протяженность 9000 км с востока на запад, 4000 км с севера на юг и 60 933 км границ, страна покрывает не менее девяти часовых поясов. Краткий визит к этому гиганту вместе с Филиппом Шевалье, директором по экспорту департамента Промышленности, и Бруно ГОТЬЕ, директором по продажам департамента Automotive Aftermarket

«Благодаря стратегической воле нашего генерального директора достигнут значительный рост на развивающихся рынках в результате адекватного реагирования на их потребности; близости, языковой практики, знания рынка, конкурентоспособности и предложения услуг, технической продукции...»

Леонид Нерезов и Василий Кане, два молодых «пионера», нанятые во Франции в 2007 году и сейчас работающие в Москве, ответственные за преобразование этой стратегии в действия в русской среде. Развивая синергию NTN-SNR, они уже добились отличных результатов. »

РАЗНОСТОРОННЕЕ РАЗВИТИЕ

« На рынке запасных частей для автомобилей мы уже заняли некоторую долю рынка. На самом деле, этот очень разнообразный автомобильный парк, несмотря на его сложность, полностью соответствует преимуществам нашего ассортимента и нашей группы:

-французские автомобили, Renault с АвтоВАЗом и марка DACIA

-немецкие автомобили, которые мы оснащаем комплектным оборудованием уже на протяжении более 20 лет, и которые сейчас по объему продаж запчастей для них вышли на первое место

-азиатские транспортные средства, главным образом, японские, для которых наш акционер NTN предлагает широкий ассортимент на конвейерное производство и запасные части.

Учитывая этот факт, нашими клиентами, в основном, становятся члены Европейской группы ADI, ATR, а также несколько независимых участников, вместе с которыми мы существенно развиваем нашу долю на рынке.

Что касается Промышленности, Россия исторически обладает очень развитым промышленным сектором, но сегодня у нее уже нет возможности заниматься производством независимо. После длительного периода недостаточного инвестирования в производственную базу она проводит политику модернизации и открытости для иностранных инвестиций с целью реструктуризации технологически отсталых секторов. Наши действия разворачиваются в четырех направлениях:

1°) Железнодорожное, с потенциалом в масштабе всей стране. Российские железные дороги протяженностью 85 500 км – вторая по величине сеть в мире. Государство готово вложить 300 миллиардов евро в ее расширение и развитие высокоскоростных поездов. Цель 2015 года: 15 000 новых пассажирских вагонов, 10 000 локомотивов!» Конкретный план действий, осуществляемый с нашим представителем, Жилем Себии, оказывается очень перспективным с прибытием в Аннеси делегации во

главе с г-ном В.И. ЯКУНИНЫМ (президент ОАО «РЖД», российский эквивалент SNCF) и г-на В.А.ГАПАНОВИЧА, технического директора ОАО «РЖД».

2°) MRO (Техобслуживание, Текущий ремонт, Капитальный ремонт), крупные клиенты, принимающие здесь гигантские размеры. Как с исторической, так и с географической точки зрения, Россия насчитывает множество огромных конгломератов: черная металлургия, сталелитейная промышленность, карьеры, бумажная отрасль... которые так же являются крупными потребителями подшипников. Здесь привлекает широта ассортимента NTN-SNR, особенно это касается 2 или 4 рядных конических и цилиндрических подшипников, а также подшипников больших размеров.

3°) Конвейерное производство и крупные производители которым мы предоставляем высококачественные подшипники. Действительно, российские компании ищут оборудование, которое позволило бы им самим стать экспортерами. Именно в этом смысле, благодаря нашей квалификации и качеству продукции, NTN-SNR является новым, интересным партнером. Так, например, договоренность с Минским тракторным заводом, вторым по величине производителем тракторов в Европе, свидетельствует об этих новых возможностях.

4°) Дистрибуция охватывает все основные промышленные зоны страны: от Урала до северо-запада страны через Московскую область, неизменный центр принятия решений. В этом направлении, у нас есть давний партнер, Podshipnik.ru. Его 10 офисов по всей стране и в Украине, центральный и региональные склады позволяют ему осуществлять быструю доставку всем клиентам в России.

ПО ТУ СТОРОНУ КРИЗИСА

«После нескольких лет бурного роста (7-8% в год), - говорят в заключение Бруно Готье и Филипп Шевалье, - кризис оказал негативное влияние на русское общество. Если ВВП (валовой внутренний продукт) в 2009 обрушился, то в 2011 на него смотрят с большим оптимизмом. Потребности и потенциал огромны. Приведем в доказательство: с апреля по сентябрь 2010 года NTN-SNR увеличила продажи на 30% (в то время как рынок восстановился только на 4%), исключительно за счет увеличения числа клиентов, что является результатом настоящей приверженности своим обязательствам».



Леонид НЕРЕЗОВ



Василий КАНЕ



LUB'SOLUTIONS: для КАЖДОЙ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕПЕРЬ ЕСТЬ ЗАКОНЧЕННОЕ, ИНДИВИДУАЛИЗИРОВАННОЕ РЕШЕНИЕ



Кристоф ОДУ
Начальник экспертно-инструментального отдела

Как дистрибьютор или пользователь, вы знаете это лучше, чем кто-либо. Когда речь идет о подшипниках, неизменно возникает вопрос об особых потребностях в области смазки. Специалисты экспертно-инструментального отдела NTN-SNR, ответственные за средства технического обслуживания, предоставление услуг клиентам, мобилизовали все свои технические знания для разработки систем смазки (Lub'Solutions): законченное решение, точно соответствующее каждой конкретной сфере применения. Первые комментарии Кристофа Оду, начальника экспертно-инструментального отдела.

О'mag: Вы выпускаете систему смазки Lub'Solutions. О чем именно идет речь?

Кристоф Оду: Как следует из названия, системы смазки Lub'Solutions призваны решить проблемы смазки, возникающие в промышленности. Наша программа имеет две важных специфических особенности. Во-первых, мы предлагаем комплексную организацию предоставления услуг, включающую разработку, установку и обслуживание. Во-вторых, мы предлагаем полный и последовательный ассортимент продуктов. Великая сила Lub'Solutions состоит в ее уникальности на рынке, в двойном смысле слова. Уникальное, потому что наше предложение не имеет конкурентов в своей категории. Уникальное еще потому, что у конечного пользователя есть только один поставщик подшипников, систем смазки и соответствующих услуг, что является для него гарантией соответствия и эффективности, а значит и производительности.

О'mag: Системы Lub'Solutions основываются на линейке продуктов?

К.О.: В нашем новом каталоге Lub'Solutions указывается, что мы разработали три линии продукции. Линия «Смазочные материалы» организует продукцию в гаммы, в соответствии с их областью применения, и оснащает их новой привлекательной упаковкой. Линия «Бустеры» представляет «одноточечные смазочные лубрикатеры» на основе трех технологий для опти-

мального удовлетворения потребностей наших клиентов. Наконец, совершенно новая линия «ПУЛЬС» для многоточечной системы центральной смазки, запущенная в декабре 2010 года. Разработано много решений, чтобы наиболее эффективно соответствовать каждой цели применения и размеру бюджета.

О'mag: Вместе с тем, под системами Lub'Solutions подразумеваются и эксперты, и оказание услуг, и средства, и маркетинговый подход?

К.О.: Действительно, системы Lub'Solutions = Продукт + Эксперты и их услуги начинаются с разработки концепции и заканчиваются реализацией на местах. Кроме того, чтобы способствовать выбору пользователями именно наших продуктов, мы придумали новые названия, соответствующие целям применения: высокие температуры, вибрации и т. д. Для повышения аргументированности дистрибьюторов мы предлагаем им привлекательные рекламные материалы для мест реализации, которые тоже являются реальным средством продажи. Эта маркетинговая концепция сопровождается другими многочисленными «плюсами», например, нашей образовательной подготовкой. Мы предлагаем как теоретическую, так и практическую подготовку по инновационной, интерактивной методике, которая очень нравится стажерам и значительно их мотивирует.

О'mag: Ваши цели?

К.О.: Основываясь на всех эксклюзивных преимуществах такого предложения, мы стремимся к тому, чтобы наша доля на рынке соответствовала положению третьего в мире производителя подшипников. Наша главная цель более чем когда-либо заключается в удовлетворении интересов клиентов. Когда смазка, и даже работы по сборке и разборке подшипников, возлагаются на экспертно-инструментальный отдел, то для наших клиентов это дополнительная гарантия эффективности и долговечности нашей продукции.

Системы смазки Lub'Solutions: от выбора оптимальной стратегии для смазки к ее применению.

Благодаря системам смазки Lub'Solutions, NTN-SNR расширяет спектр услуг и продуктов, связанных с подшипниками.

Мнение признанного практика, привилегированного партнера дистрибьюторов и пользователей, Кристофа Бенье из ЭКСПЕРТНО-ИНСТРУМЕНТАЛЬНОГО ОТДЕЛА...



Кристоф Бенье
Региональный менеджер по продажам
Промышленные системы смазки

ЧЕТЫРЕ ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИИ СМАЗКИ

«Подведем итог, - говорит Кристоф Бенье, - есть два способа нанесения смазки на объекты: ручной с помощью обычного насоса или автоматический с помощью одно- или многоточечной систем. Для одноточечной смазки мы расширили и модернизировали наш ассортимент бустерами ECO, SMART и DRIVE. Для многоточечной смазки теперь мы предлагаем четыре больших класса систем, каждый из которых предназначен для конкретных видов использования. Наконец, мы также разрабатываем и создаем специальные системы централизованной смазки за счет циркуляции масла.»

ПУЛЬС: СИСТЕМЫ ДЛЯ ЛЮБОЙ ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

«С декабря 2010 года, - продолжает К.Бенье, - мы систематизировали наше предложение по многоточечной смазке, разделив ее на четыре типа систем. Так, ассортимент IN'PULSE основан на волнометрической системе масляной смазки при среднем давлении. Он создан для оборудования малых и средних размеров имеющих до 100 приближенных точек для смазки. Эта система использует инжекторы, которые поочередно и регулярно включаются и выключаются, для обеспечения точности дозирования смазочного материала.»

Следующий ассортимент, MULTI'PULSE, на основе передовой технологии, как правило, используется для оборудования средних и крупных размеров, которое смазывается жидким или твердым смазочным материалом. Подача на дозаторы осуществляется надежными насосами через 6-12 выходных отверстий. Иногда расположенные каскадом, эти дозаторы оборудованы как минимум тремя последовательно функционирующими (отсюда и прогрессивное название) и дозирующими смазку гидравлическими поршнями.»

AIR'PULSE позволяет выполнять смазку смесью воздуха и масла. Система использует непрерывный поток воздуха для охлаждения точки смазки и регулярной подачи к этой точке минимального отмеренного количества масла.»

Наконец, система DUO'PULSE на основе технологии «двойная линия» используется для смазки жидким или твердым смазочным материалом машин и оборудования больших размеров, в том числе в сложных условиях: стан горячей или холодной прокатки, писчебумажная отрасль, корабельные краны.... Характеризуется надежностью благодаря своему резервированию и гибкости регулировки, система может снабжать смазкой более тысячи точек смазки в радиусе 100 м вокруг насоса.»

ПРЕИМУЩЕСТВО «ОБУЧЕНИЯ»

«Кроме нашего расширенного ассортимента продукции, которая позволяет нам реагировать на потребности конкретной цели применения, в дополнение к опыту, консультациям, помощи на месте, системы Lub'Solutions, конечно, подразумевает новаторский характер подготовки, маркированной экспертно-инструментальным отделом EXPERTS&TOOLS. Мы являемся аккредитованной организацией, и наши услуги могут включать «1% обучения». Чтобы оправдать ожидания наших клиентов-стажеров, мы разработали педагогические и технические «средства», которые делают наше обучение привлекательным и практичным. В практической подготовке мы используем BEBOX, специально оборудованные мобильные станции для взаимодействия с клиентами. По просьбе клиентов, мы организуем специализированное обучение, при необходимости, на их предприятии. В конечном итоге, это неоспоримый плюс для команды обученных специалистов, хорошо осведомленных о всех секретах улучшенной системы смазки.»

BEBOX
средство для обслуживания клиентов.



Experts & Tools



Ассортимент автоматических смазочных устройств BOOSTER. Самый разнообразный на рынке



IN'PULSE



MULTI'PULSE AC



MULTI'PULSE DC



AIR'PULSE

Ассортимент насосов PULSE для централизованной смазки: Улучшенное предложение для распространения и техобслуживания, текущего и капитального ремонта.

Medium-Power Innovation



Garbí 200 Wind Turbines can now be located in places until now unthinkable: industrial areas, urban fringes... thanks to their size and high generation efficiency.

A highly profitable technology that allows both grid injection of generated energy and self-consumption, and that also reduces visual and environmental impact.

Garbí 200: Unlimited Wind Power.

www.electriawind.com



Headquarters:
C/Zurbarán, 20 5º Izdo.
28010 Madrid (Spain)
Phone: +34 91 522 40 40
Fax: +34 91 522 00 40

Factory:
Pol. Ind. San Cosme Guaricioneros
esq. Curtidores
47620 Villanubla (Valladolid - Spain)
Phone: +34 983 560 683
Fax: +34 983 560 78706