

Добиться уважения к российскому продукту



А.Ю. Прахов, собственный и генеральный директор ООО «ACK Палюр»
(слева) и С.О. Доронин, собственный и директор ООО «Темпер»

А.Ю. Прахов, ACK «Палюр»

ВМЕСТЕ – СИЛЬНЕЕ: НОВАЯ ЛОГИКА КОНКУРЕНЦИИ

Приветствуя всех участников рынка запорной арматуры и наших уважаемых клиентов! Хочу кратко рассказать о себе и нашей компании, а также поднять тему взаимовыгодного партнерства.

Меня зовут Александр Юрьевич Прахов. Я собственный и генеральный директор одной из заметных на рынке компаний – «Арматуростроительной компании «Палюр». Мы производим дисковые поворотные затворы, преимущественно с трехэксцентриковой конструкцией запирания.

Считаю, что нам удалось достичь стабильных показателей повторяемости механической точности изделий, надежной двусторонней герметичности, корректной работы углов и смешений эксцентриков. Кроме того, мы обеспечиваем отличные сроки производства – 30...40 дней.

Сейчас мы переходим на порошковую окраску изделий. Соблюдаем все технологические требования к подготовке поверхности (шероховатость, обезжикивание, обеспыливание), отрабатываем технику нанесения порошка и температурные

режимы запекания. Порошковая окраска, по нашему опыту, более пожаробезопасна, экономична, устойчива к механическим воздействиям, лучше проникает в труднодоступные места, равномерно покрывает поверхность и улучшает внешний вид изделия. Да, первоначальные инвестиции достаточно высоки, но в дальнейшем они окупаются как финансово, так и репутационно. Если вам интересен наш опыт, обращайтесь: мы готовы поделиться результатами исследований и будем рады конструктивной критике и рекомендациям. Давайте делиться в журнале своими комментариями, критикой и идеями. Пусть он станет пространством живого общения, где в обсуждениях рождается истина.

Этот пример иллюстрирует один из возможных форматов партнёрства между производителями. Мы убеждены: разумная кооперация не ослабляет конкуренцию, а усиливает рынок в целом. Ваши наработки, технологии и рекомендации могут формировать новые отраслевые стандарты, расширять функциональность продукции и увеличивать долю отечественных решений, включая задачи импортозамещения.

Существует мнение, что невозможно одновременно конкурировать по качеству, цене и срокам. Практика показывает обратное: ключ – в правильно выбранных технологиях, оптимизации процессов и постоянном поиске новых решений. Необходимо изучать смежные отрасли, международный опыт, современные производственные подходы – именно так рождаются прорывные идеи.

Партнёрство может развиваться в самых разных направлениях.

Совместное участие в проектах: объединение ресурсов даёт возможность работать с крупными инфраструктурными объектами. Комплексные поставки формируют более выгодное предложение для заказчиков. Распределение ответственности по специализации снижает риски и повышает управляемость проектов.

Технологическое партнёрство: ускоряет вывод новых решений на рынок. Испытательные базы и пилотные проекты позволяют быстрее подтверждать надёжность технологий. Обмен инженерной экспертизой повышает уровень компетенций и способствует формированию отраслевых стандартов.

Подумайте: наши с вами достижения и рекомендации способны задать всему рынку новые стандарты, расширить функциональные возможности продукта, и, как следствие, это приведёт к росту доли рынка и усилиению импортозамещения.

Например, в предыдущем выпуске мы рассказали про резинографит, который исключает вымывание и потерю герметичности. Наши конкуренты «подхватили» это свойство – после выхода статьи отмечен повышенный интерес конкурентов и специализированных заказчиков. И мы уверены, что в результате, общее доверие рынка к трёхэксцентриковым затворам вырастет и увеличит продажи. И, вероятно, производители арматуры других видов смогут применять этот материал у себя.

Мы уверены, что будущее отрасли – в сочетании технологического лидерства, открытости и партнёрства. Добьёмся уважения к российскому продукту вместе!

Наши контакты:

тел.: +7(342)259-19-44,

e-mail: armaturostroenie@ask-palur.ru



Каталог продукции



Наш сайт