

# Новый стандарт от «АванПак Инжиниринг» (для инвесторов и дилеров)

Сегодня можно выделить 2 серьезные проблемы в упаковочном машиностроении. Это **срок поставки** фасовочно-упаковочной техники и ее **универсальность** (речь идет о фасовочно-упаковочных линиях на основе машин-автоматов вертикального типа). Решение этих проблем стало особенно актуальной задачей в условиях кризиса и нестабильной экономики. Ведь сейчас главным условием выхода на новые рынки и выживания бизнеса становится быстрота организации упаковочного производства, его гибкость и возможность переориентации на другие виды фасуемой продукции.



## ВОТ РЕАЛЬНЫЙ ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ:

*Приобрел предприниматель фасовочно-упаковочную линию для сыпучих продуктов. И по каким-то причинам не пошел у него бизнес с этими продуктами, но появились хорошие заказы на фасование пылящих продуктов. И что? Покупать новый станок? А этот куда девать? А может, можно поменять его на другой? Или переделать этот? Нереально...*

Производители и продавцы упаковочной техники часто сталкиваются с такими проблемами.



Этот подход к конструированию заимствован из космических технологий и компьютерной техники...

И здесь находит свою реализацию новый подход к конструированию техники. Он заимствован из космических технологий и компьютерной техники. Это **модульный подход** к производству оборудования и технология **Plug-and-Play** — «Включил и работай». Данный подход подразумевает серьезные требования к производителям техники.

**Во-первых**, необходимо обеспечить точную механическую состыковку разных модулей — как и в открытом космосе, нужны точность и надежность соединительных элементов, а также легкость в монтаже-демонтаже, чтобы подобные операции

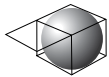
можно было произвести в полевых условиях с минимальным набором инструментов.

**Во-вторых**, надо решить задачу унифицированного питания и цепей управления. Это позволит к одному порту-разъему подключать разные устройства.

**В-третьих**, нужно сделать автоматическое распознавание периферийных модулей основным контроллером и активацию соответствующих пунктов меню на панели оператора. Это даст возможность проведения работ по монтажу и изменению конфигурации фасовочно-упаковочной линии без использования специальной техники

и участия высококвалифицированных специалистов.

Главное, что дает новый подход для клиента, — это диверсификация его рисков с точки зрения сферы использования упаковочной техники. Кроме этого за счет универсальности модулей уменьшается фактор обесценивания оборудования. Ведь технику специального назначения продать куда сложнее, чем что-либо универсальное. Для производителей и продавцов техники также есть замечательные преимущества. Перестают быть проблемой «зависание» готового оборудования на складе и замораживание активов. При производстве обычного оборудования



Перестает быть проблемой «зависание» готового оборудования на складе...

«на склад» есть очень большой риск не продать эту технику в ближайшее время. Потому что, по закону Мерфи, клиенты хотят «...вот такой же, но с перламутровыми пуговицами». И производитель оборудования выполняет заказ, а то, что есть на складе, остается там лежать мертвым грузом.

### ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОГО ПОДХОДА ДЛЯ ДИЛЕРОВ:

- *выгодные дилерские скидки;*
- *возможность комплектовать заказ из модулей, которые находятся на складе дилера;*
- *короткие сроки поставки техники;*
- *возможность монтажа и пусконаладки без специальных инструментов.*

Если использовать новый подход, то эта проблема отпадает. «На склад» делаются готовые унифицированные модули, и при комплектации фасовочно-упаковочной линии под заказ клиента нужная конфигурация собирается в буквальном смысле за 2 часа. А при работе с зарубежными партнерами срок поставки на экспорт будет составлять 1–2 недели. Это новый стандарт в сроках поставки упаковочной техники под заказ.



...за 2 часа

Подход хорош, но не все так гладко. Как уже говорилось ранее, для реализации данного подхода нужно решить большой комплекс конструкторских и технических задач. А это требует пересмотра практически всей структуры и конструкции: от механики и пневматики до электротехники и программирования. И это возможно только при наличии комплексного пересмотра и изменения всей технологии производства оборудования. Также требуется основательное перевооружение производства: лазерный и плазменный раскрой металла, фрезерное и токарное оборудование с ЧПУ (CNC) и многое другое. И это необходимо делать очень быстро. Основные конструкторские и технические сложности реализации такого подхода уже преодолены в производственно-коммерческой фирме «АванПак Инжиниринг». Это сделано благодаря инновационному подходу в организации производственного процесса и его гибкости под руководством главного конструктора — основного идеолога проекта. В данный момент заканчивается разработка технической документации, готовятся документы для регистрации патентов. Уже в 2013 г. оборудование «АванПака» будет производиться по новым стандартам. А это даст большие возможности как клиентам компании, так и продавцам этой техники.

Реализацию проекта можно ускорить, если на него обратить внимание инвесторов. Есть разные варианты инвестирования в проекты такого рода. Каждый из них имеет свои плюсы и минусы. Но в «АванПаке» готовы обсуждать любое предложение, которое реально ускорит реализацию проекта. Инвестиции небольшие (7–10 млн грн), окупаются за 3–4 года. В продаже оборудования и его сер-

### ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ:

- *выгодное вложение средств;*
- *быстрая окупаемость;*
- *низкие риски — технологии, приобретаемые для производства, легко могут быть переналажены на дополнительные виды продукции;*
- *высокая ликвидность — основная часть средств инвестируется в оборудование и материалы.*

висном обслуживании найдется работа и для дилеров. Реализация проекта предусматривает быстроту, мобильность и гибкость. Все это обеспечит серьезные конкурентные преимущества на внутреннем рынке и создаст предпосылки для экспорта оборудования — освоения внешних рынков.

*Сейчас много говорят об окончании календаря майя. Для нас это означает вступление в новую эпоху — инновационный подход, уникальная гибкость, уменьшение рисков и увеличение объемов производства. Присоединяйтесь к волне инноваций и новых возможностей.*

### Приглашаем инвесторов и дилеров к сотрудничеству!

Производственно-коммерческая фирма  
**АванПак Инжиниринг**



[www.avanpak.com](http://www.avanpak.com)

Тел./факс: +38 (0372) 58-58-24

Для дилеров: +38 (095) 001-22-21

Для инвесторов: +38 (067) 373-21-51

**E-mail:** [info@avanpak.com](mailto:info@avanpak.com)