



Ольга
ЛИХАНОВА

Копия верна

Как первый резидент бизнес-инкубатора НовГУ открыл в Великом Новгороде конструкторское бюро

Для Владимира АНИСИМОВА нет невыполнимых задач. С помощью технологии прототипирования он может сделать что угодно — от колеса для турбины до бюста Ярослава Мудрого.

— Владимир, для начала поясните несведущим, что такое прототипирование?

— Если коротко, это создание модели какого-либо предмета в кратчайший срок и с минимальными затратами. Прототипирование — технология, которая позволяет сделать образец для визуализации, для проведения испытаний. При этом используются станки с ЧПУ (числовым программным управлением. — Прим. ред.), фрезеровка, печать.

— Где может применяться эта технология?

— Например, нужно сделать рабочее колесо для турбины. Вместо того чтобы сразу выпускать деталь, потратив много ресурсов, так как выточить ее из металла дорого и тяжело, можно напечатать ее на 3D-принтере, а затем уже проверить, как она поведет себя в деле, оценить ее аэродинамику. Мы, кстати, как раз такое колесо для турбинного агрегата печатали, поэтому я про него и вспомнил. И так с абсолютно любой деталью, вплоть до колпачка от ручки. Прежде чем пускать его в серийное производство, можно распечатать, надеть и посмотреть, плотно ли он сидит.

— Кроме колеса для турбины, какие ещё заказы вам запомнились?

— Для фабрики «Дирол» у нас заказывали вакуумные захваты, которые перемещают жвачку на конвейере. Ещё мы делали миниатюрный бюст Ярослава Мудрого — точную копию того, который стоит в холле НовГУ. Мы его сканировали и потом уже печатали на 3D-принтере. В общем, мы можем изготовить как технические детали, так и сувениры. Речь не только о 3D-печати. Благодаря лазерной резке фанеры также возможно сделать что угодно: домики, шкатулки, кормушки. Или, если мыслить масштабнее, корпуса станков. Фрезерный станок, который мы используем в работе, тоже сделан при помощи лазерной резки. Мы его сами здесь собрали. Остальное оборудование покупали. Оно уже использовалось, и потому его состояние оставляло желать лучшего. Мы все модернизировали, усовершенствовали и сейчас добились хороших результатов. Кроме фрезерного станка, о котором я уже сказал, у нас есть два лазерных резака, два 3D-принтера, один фотополномерный принтер, токарный станок с ЧПУ.

— Вы ещё и исследователь, участник программы «УМНИК». Все это оборудование пригодились вам в работе?

— Конечно. Я как раз здесь и делал свой проект: и программную часть, и платы для модуля, и корпус. Вообще, если говорить об идее, с которой я подавался на «УМНИК», — это создание модуля для управления станками с ЧПУ. С его помощью я могу управлять тем же фрезерным станком, который собрал, или любым другим, будь то, скажем, токарный станок или 3D-принтер. Технология бюджетная, подходящая людям, для которых это просто хобби. Она также может использоваться для переделки старого оборудования, например, советских фрезерных станков в станки с ЧПУ. Сейчас многие ограничены в средствах, не хотят вкладывать большие деньги в переоборудование и пытаются найти недорогие варианты автоматизации производства. Им как раз пригодится мой проект.

— Планируете предложить его новгородским предприятиям?

— Да, и это тоже. Сейчас компании отходят от использования ручного труда, так как если оператор вытачивает детали вручную, они все равно немного отличаются. Если же это все делать при помощи программного управления, то детали будут одинаковыми, сократится процент брака. Плюс вопрос оплаты. Оператор станка с ЧПУ получает больше, чем обычный токарь, но и производительность труда у него гораздо выше. Предприятиям экономически выгодно переходить на автоматику.

— С чего вообще началось ваше увлечение техникой?

— Я думаю, в большей степени любовь к ней мне привил отец. Он тоже любит что-то мастерить, и благодаря ему я с детства начал делать разные вещи своими руками. Конечно, не всегда получалось хорошо. Первый ветряк, который я сделал, от сильного ветра разлетелся на части. Но немного он все-таки успел поработать, а я учел свои ошибки.

— Как возникла мысль открыть свой бизнес?

— Я сам из Новгорода, учился в Санкт-Петербургском политехническом университете на инженера-технолога, но потом вернулся в родной город. Мне просто стало жаль времени — только на то, чтобы приехать на работу и вернуться домой, у меня уходило больше двух часов в день. Тут я трачу на это около двадцати минут. Да и вообще мне приятнее жить в Новгороде. Здесь я могу сделать кучу дел за короткий промежуток времени. И вот в какой-то момент я решил, что пора делать что-то своё. Мы с коллегой Андреем Лебедевым начали искать площадку для работы, и

подвернулся вариант с бизнес-инкубатором НовГУ. Там не очень дорогая аренда, есть спортзал, кухня, к тому же территориально он удачно расположен.

— Долго вы в нём пробывали?

— Примерно полтора года. Купили первый станок для лазерной резки, переделывали его под себя, начали брать заказы. Потом поняли, что нам не хватает площадей. Было принято решение сотрудничать с Политехническим колледжем. Все просто: нам предоставляли площадку, мы обучаем студентов, они официально проходят у нас практику. Когда мы сюда переехали, здесь был склад, заваленный всякими деревяшками. Мы с помощью колледжа сделали ремонт, заменили двери, перетащили сюда лазерный станок, и постепенно дело пошло. Как раз вчера приходил один из студентов колледжа, и, похоже, его заинтересовало то, что мы делаем. Конечно, тех, кого привлекает эта сфера деятельности, немного, но они есть.

— Насколько сложно продвигать бизнес в сфере инноваций?

— Главное в любом бизнесе — это продажи. Если их нет, считай, что и бизнеса у тебя нет. Даже инновации нужно уметь продавать. Мне пришлось этому учиться на ходу, я все-таки технарь, у меня голова немного по-другому работает. Но мало придумать хорошую идею, надо воплотить ее в жизнь. А для того, чтобы это сделать, придется вложить много денег в маркетинг и рекламу. В Новгороде искать заказчиков сложно, здесь не очень много людей, которые нуждаются в наших услугах. Зато тут работает «сарафанное радио»: один увидел, рассказал другому. Кроме того, мы стараемся работать и с



Главное в бизнесе — это продажи. Если их нет, считай, что и бизнеса у тебя нет. Даже инновации нужно уметь продавать.

Москвой, и с Санкт-Петербургом, и с регионами. Продвигаем свои услуги в основном через Интернет, через Инстаграм, где выкладываем фотографии сувениров из фанеры. Плюс у нас есть свой сайт. Мы пытаемся продавать то, что делаем, чтобы заработать средства и начать заниматься чем-то более серьезным и масштабным.

— Есть мысли, что это могло бы быть?

— Сейчас я, например, занимаюсь проектом создания автоматической теплицы. В ней температура, влажность и прочие оптимальные для растений условия будут поддерживаться за счет энергии ветра и солнца. Не надо подключаться к сетям, платить за электричество. Конечно, это недорогой проект, предполагающий использование солнечных панелей и большого ветряка, но мне очень интересно, что получится в итоге. Вопросы экологии сейчас волнуют многих, и я думаю, что на этой волне мне удастся продвинуть свой проект.

— А о том, чтобы привлечь молодежь в науку, не думали? Наверняка вам нужны кадры.

— Да, есть такой проект. Мы хотим открыть в Великом Новгороде Центр инновационного творчества. Идея в том, чтобы молодежь изучала основы работы на оборудовании с ЧПУ, разбиралась на практике, что это такое. Сейчас все слышали про 3D-печать, но очень мало кто себе представляет, как она работает. Мы готовы показать, рассказать. По задумке, в Центре будут цех со станками с ЧПУ, шлифовальный и покрасочный участки, учебный зал, где студенты смогут слушать лекции. Приходить на занятия смогут не только студенты, но и школьники. Пока еще рано говорить о том, когда именно у нас получится воплотить задуманное в жизнь, но я надеюсь, в этом году мы сделаем шаг вперед.



Фото
Владимира
МАЛЫГИНА



Фрезерный станок для работы мы собрали сами, при помощи лазерной резки. Остальное оборудование покупали и модернизировали.

Владимир Анисимов: «Мало придумать хорошую идею, надо воплотить её в жизнь»