



Made in Russia



公司介绍, 旗下品牌, 出口商, 工程设计

# 现代铸造技术(SLT)

现代铸造技术公司 (SLT) 是一家成立于2012年的铸造工程公司。



# 现代铸造技术(SLT)

现代铸造技术公司 (SLT) 是一家成立于2012年的铸造工程公司。

公司拥有必要的能力、许可证和证书，可以提供全方位的工程服务--从设计到铸造厂的调试，达到设计能力。该公司还提供设备和工具。SLT公司是俄罗斯同行业中最好的五家企业之一，公司提供的服务市场份额超过30%。

## SLT活动



SLT公司可以为客户提供个性化的最 公司的使命是通过个性化的方法，深入分析和应用铸造生产领域最先进的技  
有效的解决方案，因为该公司在创建 市和设备，提高现有和新建立的设施的生产过程的效率。  
黑色金属和有色金属的新铸造设施方  
面有8年的成功经验，并与独立国家联  
合体和欧洲领先的科学和生产组织密  
切合作。

## 服务项目

SLT提供咨询和工程服务，综合项目 凭借在创新工程方面的丰富经验，SLT的咨询服务将帮助客户优化和提高机  
实施服务，以及设备供应和启动及调 械制造企业和铸造厂的业绩。  
整服务。

SLT的项目实施方法是个性化的，尽 SLT进行所有铸造设备的交付和调试项目：造型设备、熔化设备、喷丸设备、  
可能的全面，按照一切从源头抓起的 气体净化设备、注塑设备、焦炉、振动压力机、砂石骨料造型线、砂准备设  
理念。 备、半自动造型部分。

公司的净利润增加到

40.1 百万  
卢布

过去三年，SLT的净利润几乎翻了一番，同时，由于两个重大项目的关闭，2018年净利润大幅增加，达到9140万卢布，从2017年的2160万卢布增加到2019年的4010万卢布。

## 出口

2017年，现代铸造技术公司（SLT）的出口营业额约为2600万卢布，2018年--约1500万卢布，2019年底--450万卢布。2020年，SLT的出口营业额为860万卢布。在不久的将来，公司管理层打算根据已签订的合同达到不低于5000万卢布的营业额。



起初，SLT的出口市场重点集中在独立国家联合体，因为有类似的规章制度和法律，尤其是在设计和行业方面-在这些市场上销售和实施工程项目比较容易，不需要对当地的监管框架进行深入的适应和长期的研究。

第一笔SLT出口销售发生在乌兹别克斯坦。项目成功实施后，该公司更加频繁和大胆地接触潜在的出口客户。

此外，公司开始参加各种国际行业活动，并邀请潜在客户到俄罗斯展示已实施的项目。这样的活动带来了成果- SLT公司的投资组合已经包括一些成功实施的出口项目。

SLT的管理层还提请注意国内和出口市场平行发展的协同效应。例如，SLT在铸造领域成功实施了一个项目，重点是乌兹别克斯坦的铁路行业，该项目起到了很好的示范作用，并鼓励俄罗斯的一些生产类似产品的客户选择SLT作为类似项目的承包商。

这种模式是可行的，反之亦然：在俄罗斯的一家采矿和加工企业成功实施的铸造领域的项目，成为与国外类似企业签订合同的动力。

---

## 计划

在公司的战略发展计划中，SLT的管理层重点开发以4.0工业和工业数字化为重点的产品和解决方案。据管理层介绍，这种解决方案具有巨大的出口潜力，不仅在独立国家联合体，而且在欧洲和外国也有巨大的出口潜力。

因此，在不久的将来，SLT打算积极开发和投资新产品，并调整公司的营销策略，在国内和出口市场推广这些产品。



其中一个

5 俄罗斯企业  
在本部门

SLT在铸造生产领域应用了最先进的技术和设备。





## 联系信息



俄罗斯，莫斯科，1，Timiryazevskaya ulitsa.

☎ +7 499 495-41-92

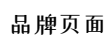
✉ info.mail@sltgroup.ru

📷 sltgroup\_ru





俄罗斯使用施群海外商品新南社登全 Made in Russia



<https://monolith.madeinrussia.ru/zh/catalog/3275>

pr@madeinrussia.ru