

**Ключевые слова:**

станкоинструментальная промышленность, импортозамещение, технологическое оборудование, металло-режущие станки

Keywords:

machine tool industry, import substitution, process equipment, cutting machine tools

РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Николай ЗАЙКИН

В статье представлены итоги деятельности Минпромторга России и Ассоциации «Станкоинструмент», направленной на возрождение станкоинструментальной промышленности и развитие политики импортозамещения в отрасли.

The article presents the results of the activities of Ministry of Industry and Trade of Russia and «Stankoinstrument» Association aimed at reviving machine-tool industry and the development of import substitution policies of the industry.

В 2011 году государство дало установку на развитие станкоинструментальной промышленности, обеспеченное финансированием в рамках программы «Национальная технологическая база» и Стратегии инновационного развития. Сейчас Минпромторг России и Ассоциация «Станкоинструмент» проводят огромную работу, направленную на возрождение отрасли и последовательное развитие политики импортозамещения в рамках Постановлений Правительства РФ от 07 февраля 2011 года № 56, от 24 декабря 2013 года № 1224 и от 17 июля 2015 года № 719. Есть первые успехи:

- разработано более 100 новых модификаций металлорежущих станков;
- в Ульяновске построен завод DMG MORI (Германия, Япония);
- созданы совместные предприятия с зарубежными производителями Униматик-ЕМСО, ГРС Урал, завод «Аврора», «КАМИ-ССЗ» и др.;
- сформировано объединение российских станкостроительных заводов — Группа «СТАН» для производства высокотехнологичной продукции в рамках импортозамещения;
- функционирует фонд развития промышленности;
- финансируется развитие НИОКР;
- почти половина из произведенных за последнее время в РФ станков отправлена на экспорт;
- заработал план развития кластеров станкостроения и комплектующих.

При этом не стоит впадать в крайности. Во-первых, не стоит задача исключить импорт полностью — это невозможно в принципе. Необходимо

исключить полную зависимость российских производителей от иностранных поставщиков, особенно западных. Во-вторых, сегодня уже никто не стремится создать законченный цикл производства, то есть делать все от литья до упаковки. На рынке в основном представлены сборочные производства с высокой степенью кооперации. Хороший пример Тайвань — поставщик номер один для России.

Главное сегодня — постепенное изменение мировоззрения поставщиков металлорежущих станков. В бизнес-среде происходит закономерное смещение акцентов:

- от поставок дорогого западного оборудования — к поставкам станков из ЮВА, отвечающих принципам разумной достаточности;
- от прямых поставок импортных станков — к крупноузловой сборке на российских предприятиях;
- увеличивается доля российских комплектующих при крупноузловой сборке от минимального использования до нормативов Постановления Правительства РФ № 719 (т.е. до 50%).

Все эти процессы приближают нас, по сути, к увеличению доли поставляемого оборудования, выпущенного на российских предприятиях. И сегодня актуальными и необходимыми критериями, определяющими технический уровень этих предприятий, становятся требования Постановления Правительства РФ № 719, а именно:

- наличие станочного парка и технологического оборудования, обеспечивающих минимум четыре технологических передела из шести, указанных в постановлении, отсутствие узких



Участок термической обработки ССЗ



Заготовительный участок ССЗ

мест в технологии и возможность дальнейшего развития в рамках импортозамещения;

- обладание технической документацией, чтобы ее держатель мог заменить поставщика комплектующих при сохранении технических характеристик (например Германию на Тайвань);
- сохраненный кадровый потенциал, как гарантию технической культуры производства и сервисного обслуживания продукции.

Это минимально необходимый ресурс производства. Но в наращивании потенциала есть смысл только в том случае, если присутствует спрос на металлорежущие станки. Сегодня локомотивом спроса является оборонно-промышленный комплекс, также есть решение Ассоциации «Станкоинструмент» — довести долю российского оборудования в государственных контрактах до 60% к 2021 году. То есть при-

сутствуют объективная потребность, политическая воля и техническая возможность.

Но есть скрытая проблема — неритмичность финансирования предприятия при изготовлении заказа. Высокий процент по кредитам и ставка налогообложения, необходимость завода работать без авансов делают практически невозможным выполнение заказа самостоятельно. Ассоциация «Станкоинструмент» проводит большую работу по организации господдержки в области льготного кредитования и налогообложения станкостроительных предприятий. Это особенно важно в обеспечении перспективных направлений импортозамещения, таких как выпуск оборудования для многокоординатной обработки, прецизионного, а также тяжелого оборудования. Еще один вариант эффективной работы — совместная деятельность



Симбирский станкостроительный завод



Участок механообработки.
Горизонтально-расточной станок ССЗ

завода с партнером-поставщиком оборудования, который способен обеспечить регулярные заказы и решить проблемы финансирования.

Один из успешных примеров решения проблем импортозамещения в рамках последних постановлений Минпромторга России и решений Ассоциации «Станкоинструмент» — создание производственного объединения «КАМИ-ССЗ» на базе Симбирского станкостроительного завода (бывшего УЗТС). Это объединение соответствует ключевым требованиям и обладает необходимыми компетенциями для решения задач импортозамещения. В части характеристик производственной базы следует отметить:

- наличие необходимого состава технологического оборудования, включая уникальное;
- сохраненные технические специалисты и инженерные кадры высокого уровня;
- многолетняя история завода и огромный опыт станкостроения, что гарантирует соответствие продукции техническим требованиям и нормативам.



Сервис КАМИ



Измерительный участок ССЗ

Вкладом Ассоциации «КАМИ» в совместный проект являются двадцатипятилетний опыт работы, известность, наличие собственных ресурсов и хорошее знание рынка мировых производителей и технологий. Все перечисленное позволяет обеспечить завод регулярными заказами и выполнить правильный подбор оборудования для заказчика. А также, что немаловажно, организовать оптимальную логистику необходимых узлов и комплектующих, обеспечить сервисное обслуживание поставленного оборудования и, в случае необходимости — поддержку зарубежных партнеров. Такое объединение предприятий позволит соответствовать критериям Минпромторга России и Ассоциации «Станкоинструмент» и внести свой вклад в развитие российского станкостроения за счет доведения доли отечественного оборудования на российском рынке до 50% к 2020 году.

Николай Владимирович ЗАЙКИН —
президент Ассоциации «КАМИ»



Выставка КАМИ