



«ОБОРУДОВАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ»

Компания «СтанкоМашСтрой» успешно работает на рынке металлообрабатывающей промышленности России и стран СНГ уже более 11 лет.

Приоритетным направлением развития компании «СтанкоМашСтрой» в рамках программы импортозамещения является производство собственного оборудования – универсальных токарных станков – соответ-

ствующего всем современным стандартам качества.

Компания ежегодно участвует в крупнейших тематических выставках, в число которых в этом году вошел крупнейший машиностроительный форум в Ганновере – выставка EMO-2017. Своими впечатлениями от участия в выставке, а также перспективами развития компании «СтанкоМашСтрой» поделился генеральный директор Олег Александрович Кочетков.

– *Зачем компания принимает участие в выставке? Какой отдачи ожидаете от столь представительного машиностроительного форума?*

– Цель нашего участия в международной выставке – представить оборудование, которое мы производим. Глубже изучить европейский рынок, чтобы с нами работали не только дилеры и дистрибьюторы. Мы хотим показать свою продукцию и конечным покупателям.

Конечно, сама выставка и организация участия в ней – это затратно, но перспективно. Это вклад в развитие, задел на будущее. Российский рынок подвержен периодическим экономическим подъемам и спадам, нужно просматривать и другие возможности, ориентироваться на экспортные поставки. Если в любой российской компании доля экспортных поставок будет достигать 50% – это будет большим подспорьем для производства, в том числе станкостроительного.

В первом полугодии 2017 года мы показали очень хорошие результаты, в том числе реализовали свои станки на экспорт в Литву, Латвию, Монголию и Германию. Постепенно мы закрепляемся на немецком рынке. Достаточно сказать, что уже на второй день выставки мы реализовали все станки из выставочной экспозиции.

– *Какова доля экспорта вашей продукции на европейский рынок?*

– Работа по экспорту в Европу продолжается в течение всего этого года. В следующем – мы хотели бы закрепиться уже на американском рынке. Мы заявили на выставку в Чикаго и сейчас идет процесс согласования нашего участия, выставка пройдет в сентябре 2018 года. Для этого мероприятия мы готовим новый вид продукции – станки с наклонной станиной и приводным инструментом. Это уже современное и высокопроизводительное оборудование, которое хорошо реализуется на рынке Северной Америки.

Самое главное – чтобы оно было конкурентоспособным по качеству и по стоимости. Мы знаем, что у нас станкостроение развивается, как отрасль, но, как правило, только с поддержкой государства, зачастую это следствие низкой конкурентоспособности. На зарубежные же рынки надо заходить мягко, работая возможно с прибыльностью, близкой к нулевой, чтобы обеспечить задел на перспективу. Мне самому, как руководителю и собственнику предприятия, интересна задача завоевания европейского рынка. Хотя я знаю, что многие мои коллеги опасаются этого из-за дополнительных расходов на участие в выставках, на изучение спроса. Я полагаю, что делать эти шаги нужно самостоятельно, пытаться реализовывать свою продукцию без поддержки государства.

– *Что компания представляет на своем стенде, какие новинки привезли в Ганновер?*

– Новинками эти станки назвать, конечно, нельзя. Это станки, которые используют технологии, хорошо проверенные временем. На выставке мы представляли две модели станков – универсальный токарно-винторезный станок модели СТ16К25Б/1000, который уже хорошо известен на российском рынке, а также несколько станков данной модели уже были проданы нами в страны европейского союза. Вторая модель – токарный станок с ЧПУ модели СТ16А25. Представленная модификация имела систему ЧПУ Fanuc, купленную через российское представительство японской компании.





— А какое оборудование пользуется спросом на выставке?

— Если мы говорим о немецком рынке, то лидерами, конечно, являются местные производители, которые предлагают оборудование высокой точности, с высокой скоростью обработки, технологичностью. Наше направление идет от простоты. У нашего оборудования традиционно жесткие и достаточно высокие режимы резания.

— Что вы хотите понять для себя, изучая экспортные рынки?

— Нам интересно изучить наших конкурентов, посмотреть в каком направлении они двигаются. Сейчас, например, очень у многих можно видеть аддитивные технологии – технологии 3D-печати, которые совмещены либо с фрезерной, либо с токарной обработкой. Это новый виток развития промышленности, после 2020 года, по прогнозам, востребованность этого оборудования будет в 5–6 раз выше. Мы смотрим и решаем – как нам преуспеть и в этой сфере. Хотя именно российский рынок, на котором мы в основном работаем, менее подвержен конкуренции, здесь в большей цене простота конструкции, мощность и жесткость, что у нас и сегодня получается хорошо.

— Вы планируете выйти на европейский рынок, поставить оборудование, а как будет решен вопрос с его обслуживанием, кто будет этим заниматься?

— Сейчас как раз идет обсуждение этих вопросов. Пока мы не хотели бы открывать представительство в Германии – будем использовать своих сервис-инженеров, у них оформлены постоянные шенгенские визы, они с легкостью

летают в командировки на пусконаладочные работы и сервисное обслуживание оборудования. Раньше им много приходилось ездить по нашей стране, они знают все возникающие проблемы и сложности и легко их устраняют. Такой же подход, по моему мнению, применим и в Европе. Когда объем поставок превысит порог примерно в 100 единиц оборудования в год, тогда сервис необходимо будет обеспечить по месту, то есть в Европе. Полагаю, что это случится не ранее 2019 года.

— Как компания оценивает текущее состояние российского рынка станкоинструментальной продукции (уровень технологий, ценовая политика, перспективы импортозамещения) по сравнению с тем, что представлено на EMO-2017?

— Как вы знаете, прирост поставок металлообрабатывающего оборудования год к году на российский рынок незначителен. Общий объем составляет 16–17 тыс. станков в год. При этом производство станков в мире превышает миллион единиц в год. Наш рынок занимает, к сожалению, небольшую долю от мирового. Причем, если по объемам выручки от поставок станкоинструментальной продукции он похож, например, на рынок Италии, то по объему производства промышленной продукции – итальянский в 7 раз выше. Основные статьи дохода российской экономики это нефть, газ, лес, уголь. Перерабатывающая промышленность работает у нас не так хорошо, как в других странах. Поэтому мы стараемся выбирать для своей продукции альтернативные рынки. Оставаться в рамках только российского рынка и производить оборудование только для него – неправильно. Оборудование должно быть конкурентоспособным по сравнению с производителями других стран. Если мы будем просто сидеть и ждать вливаний от государства, рано или поздно мы окажемся перед сложностями при поиске новых заказов, которых может и не быть.

— Как вы считаете – на российском рынке прошло импортозамещение?

— На самом деле этот процесс идет в ежедневном режиме, многие наши коллеги, кому мы предлагаем на аутсорсинг локализацию наших станков,

охотно берутся за это, покупают новые станки, осваивают новые технологии, изучают рынок и вкладываются в перевооружение. И те комплектующие, которые мы раньше покупали за рубежом, сегодня легко заменяются отечественными, они достаточно хороши по качеству и даже по стоимости иногда ниже, чем у европейских и даже азиатских производителей. Есть масса примеров, в том числе касающихся комплектующих для наших станков.

Так что импортозамещение идет, процесс развивается. На самом деле, большую поддержку процессу оказывает даже не помощь государства, а курсовая разница – то, что на рынке доллар сейчас не 30 руб., а 60. Это выгодно. Мы ведь должны конкурировать с иностранным производителем, а, например, российский металл в первую очередь отправляется на экспорт, и внутренние цены на него очень высокие. Таким образом, на входе мы получаем дорогой металл, высокие цены на электроэнергию, большие налоги.

– И последний вопрос, каковы ваши планы по развитию бизнеса, в том числе с учетом впечатлений от проходящей выставки?

– Наверное, должен пройти какой-то период времени – полгода или год, чтобы мы смогли оценить результаты этой выставки и определиться с тем, в каком направлении нам двигаться. Сейчас ответить на этот вопрос довольно трудно. Определяющим будет изучение изменения спроса со стороны именно европейских покупателей. На российском рынке мы, естественно, планируем увеличивать объем производства и поставок продукции. Мы активно внедряем новые технологии для производства крупных станков. В частности, ждем прихода заказанного оборудования для термообработки станин, также мы приобрели японский станок Toshiba, восстановили его, дали ему вторую жизнь, поставили на него новую систему ЧПУ российского

производства. В Италии мы купили шлифовальный станок с ЧПУ Waldrich Coburg и гордимся этой покупкой – это оборудование дает нам возможность делать шлифование всех необходимых поверхностей станка. По моему мнению, каждый станкостроитель должен иметь в своем арсенале такой станок. Сейчас все чаще применяются направляющие не скольжения, а качения. Станки с такими направляющими производятся в основном в Европе, поскольку в качестве заготовок используется не круглый прокат из стали, а поковки и штамповки из специальной стали. На станках Waldrich Coburg можно шлифовать направляющие коробчатого типа, которые не все могут делать, не только у нас в стране, но и за рубежом.

Еще одно актуальное направление развития – локализация. После достижения определенного объема производства продукции, а в 2017 году этот показатель будет стремиться к 250 единицам, уже в 2018 году будет интересна локализация производства тех узлов и комплектующих, за которые мы раньше не брались. Этот процесс будет идти как у нас, так и на тех предприятиях, которые охотно сотрудничают с нами в режиме аутсорсинга.

Мы рады любому изменению на рынке станкостроения. И готовы к сотрудничеству с российскими предприятиями, которые берутся за локализацию производства отечественных комплектующих для металлообрабатывающего оборудования.

