



«АРТА» РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ

НПК «Дельта-Тест» является лидирующим в России серийным производителем высокоточных электроэрозионных станков с числовым программным управлением. Компания выпускает порядка 60 станков в год, не считая работ по модернизации оборудования и других дополнительных услуг. Основная продукция изготавливается под зарегистрированным товарным знаком АРТА. На вопросы журнала отвечает директор по маркетингу и развитию компании Василий Иванович Кузнецов.

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

– В этой выставке мы участвуем впервые. Этому предшествовала поездка в 2015 году на аналогичное мероприятие в Милане, где было принято принципиальное решение о том, что в следующей выставке ЕМО в Ганновере мы примем участие. Тем более, что мероприятие в Ганновере считается и более крупным, и более представительным.

Нашей целью пока не является активный поиск большого количества клиентов, хотя и на это мы рассчитываем, учитывая предоставляемые цены и условия, которые могут показаться даже более привлекательными, чем на собственном рынке. Но это только начальный этап. Самое главное – мы хотим оценить свой ценовой и технический уровень относительно европейских (и не только европейских) конкурентов. То есть пока мы находимся на стадии изучения рынка и определения направлений, в которых нужно двигаться. На российском рынке мы уже имеем четкую специализацию, в Европе она будет похожа, но, возможно, несколько иная.



Кроме прямых клиентов мы пытаемся, насколько это возможно, найти дилеров, то есть те компании, которые станут нашими партнерами, либо будут просто продавать наше оборудование или участвовать в технических проектах. Мы общаемся, изучаем рынок, стараемся понять его специфику.

– Есть ли у вас сформировавшаяся доля экспортных поставок продукции?

– У нас есть опыт конца 90-х и начала нулевых годов – тогда около 25 комплексов были поставлены различным китайским компаниям. Некоторые поставки прошли в адрес исследовательских институтов, поскольку Китай активно скупал оборудование по всему миру, чтобы развивать свою технологическую базу. На тот момент мы поставляли модернизированные и доработанные комплексы. Затем российский рынок стал активно развиваться, мы сосредоточились на нем и начали выпускать оборудование «с нуля». Сегодня мы

имеем устойчивые позиции на рынках стран ближнего зарубежья – это Беларусь, ранее Украина, Казахстан, Узбекистан и некоторый опыт поставок в Прибалтику.

За указанные границы мы до настоящего момента не переходили, сегодня пытаемся их расширить, в первую очередь за счет Европы. Но, конечно, готовы рассматривать заказы из любой точки мира.

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

– Из наших последних разработок мы привезли станок модели АРТА 454 С – с нашей новой системой ЧПУ. По сути, это представление нового модельного ряда. По плану, на выставку «Металлообработка 2018» мы привезем полный модельный ряд, который будет включать и эту модель. Конкретно этот станок оснащен всем, что необходимо для обеспечения максимальной точности и производительности.

В дополнение к оборудованию для решения классических задач НПК «Дельта-Тест» активно представляет свои наработки в сфере микроэрозии. Это та область, которая нам близка и в которой мы можем сделать хорошее предложение именно здесь, потому что стандартные рынки плотно заняты – на этой выставке мы уже видим конкуренцию между европейскими и тайваньскими

производителями, понемногу появляются и китайские компании. Так что в стандартную тематику войти не так просто.

– Как компания оценивает конкурентную среду на внешнем рынке, с кем (компаниями) и с чем (продукция) приходится конкурировать?

– Первое, с чем мы столкнулись, это необходимость некоторой доработки оборудования под требования европейского рынка. Это касается сертификации и некоторых дополнительных требований по безопасности, электрическим стандартам.

Мы видим, что здесь нужна очень конкурентная цена. Легко убедиться, что в России стоимость на все основные группы металлообрабатывающего оборудования (обрабатывающие фрезерные, токарные центры, эрозионные станки и т. д.) – существенно выше. Разница в цене может достигать полуторакратной величины и более. Рынок очень конкурентный. Как с этим справляться? Есть два пути, дополняющие друг друга. Во-первых, было бы хорошо получить государственную протекцию экспорта, например, по аналогии с тайваньскими станкостроительными компаниями. Второй путь – это поиск собственных технологических ниш, оригинальных ноу-хау, которые будут уникальны на мировом рынке.

Например, оборудование АРТА имеет в своем арсенале опыт решений сложных задач в области



обработки сверхтонкими электродами диаметром от 10 мкм. «Дельта-Тест» специализируется в микроэрозии как проволочно-вырезного, так и прошивочного типов, то есть мы можем предлагать заказчику в данной сфере комплексные комбинированные технологии. Такое оборудование действительно уникально на мировом рынке, и стоимость аналогов (из Швейцарии, Японии) зачастую превосходит по стоимостным параметрам станки ARTA на порядок.

– Планирует ли компания расширять продуктовую линейку?

– Мы постоянно ее расширяем, но нет необходимости иметь в линейке множество станков, поскольку избыточно широкий модельный ряд, особенно если он не унифицирован, создает ряд сложностей. Каждая новая модель имеет период апробации, а это, в свою очередь, создает проблемы с сервисным обслуживанием. Иными словами, здесь мы стараемся двигаться аккуратно. Сейчас для нас приоритетны два направления. Первое – это прошивные станки, эту линейку мы развиваем с нуля в последние 5–7 лет, и сейчас она включает три модели: станки для микроэрозионной обработки с количеством осей до шести единиц и комплекс для изготовления высокоточных отверстий, в том числе тангенциального типа. Они используются, в частности, при производстве форсунок для автомобильной и аэрокосмической промышленности. В начале следующего года мы должны представить новую модель станка для прошивной эрозии с глобусной конструкцией поворотного стола. Кстати, данный НИОКР проводится в рамках выигранного нами гранта Правительства Москов-

ской области. Второе направление – это расширение габаритного класса проволочно-вырезных станков, которое в том числе ориентировано на внутренний рынок, поскольку в России фактически нет отечественного оборудования в этой нише. Данная тема коррелирует с реализацией программ импортозамещения как для предприятий ОПК, так и для частных клиентов, желающих получить качественное российское оборудование с конкурентной ценой.

– Какие новинки (оборудование, технологии, комплектующие), представленные в Ганновере, произвели наибольшее впечатление?

– Во-первых, примерно 70% того, что представлено в Ганновере, мы уже видели в Милане. Во-вторых, честно говоря, выставка оказалась настолько насыщенной, что у нас практически не было лишнего времени, чтобы внимательно обойти все интересующие стенды. Основные тренды в электроэрозии – это фрезерование и сверление микроэлектродами, крупногабаритное вырезное и прошивочное оборудование со сложной геометрической конфигурацией обработки, роботизация. Мы видим, что до недавнего времени технологию микрофрезерования поддерживали только топовые бренды (в основном из Японии и Швейцарии), сейчас же в этот сегмент рынка заходят уже и тайваньские производители.

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

– Когда ты только приходишь на открытие ЕМО, то сразу слышишь, что здесь обсуждают, например, облачные технологии для металлообработки, распределение производственных заказов по различным производствам с помощью интернет-решений, как о свершившемся факте говорят об «Индустрии 4.0», о заводах, которые работают практически без людей, и все это уже существует





этапе развития российского рынка станкостроения необходимо определить, кто действительно хочет развивать отрасль, делать станки и машины, и помогать им. Отделить тех, кто пытается пролезть в законодательные лазейки и поставлять станки, которые якобы произведены в России. Мне представляется, что это нужно делать в режиме ручного управления – у нас не так много компаний, которые реально занимаются производством станкостроительной продукции.

Еще один важный момент – политика должна быть очень гибкой. Мы сейчас, например, хотим построить завод с нуля, поскольку производство размещено в старом корпусе, который компания арендует у корпорации Ростех на протяжении более чем 20 лет. И возникают проблемы двух уровней. На местном уровне

на практике. Становится понятно, что еще немного – и мы можем отстать безвозвратно. Хотя (возможно, в это кому-то трудно будет поверить) еще в советский период мы реально были на пути к подобным производственным системам.

По факту на сегодня мы только-только вернулись к нормальному уровню по оснащению оборудования с ЧПУ. Десять лет назад и мелкие частные производства, и даже предприятия ОПК в некотором смысле стали отходить назад, к обработке на универсальных станках. Мы, например, в текущих реалиях вынуждены 70% работ выполнять у себя не потому, что мы того хотим, а потому, что в России пока нет конкурентного рынка исполнения подобных заказов. Нам нужно пройти довольно долгий путь и очень аккуратно выбирать маршрут движения, поскольку, с одной стороны, тема импортозамещения верна, но с другой стороны, начинать реальное импортозамещение надо не с обшивки, а с «мозгов» станка, с его управления, то есть с интеллектуальной составляющей, а не пытаться делать «каждый винтик» самим.

Второе, что хотелось бы отметить: сейчас мы, как производители, чувствуем некоторую государственную поддержку. Нам кажется, на данном

проблема в том, что во Фрязино, где мы хотели бы разместить свое производство, не хватает земли. Проблема более высокого порядка – у нас есть Фонд развития промышленности, но получить в нем кредитные ресурсы под выгодный процент можно только на модернизацию производства. То есть можно приобрести обрабатывающее или измерительное оборудование, небольшой процент потратить на НИОКР, на сертификацию, но на строительство завода получить кредит нельзя. Возможно, этот подход применим для крупных предприятий, существующих еще с советских времен, но у молодых развивающихся компаний иные запросы и проблемы.

– Какие изменения в работе компании могут произойти по итогам участия в выставке?

– Я не жду быстрых результатов, но надеюсь, что внутри компании будут сформулированы некие идеи, относящиеся к стратегии эффективного выхода на экспортные рынки. Это касается предложений и по географии поставок, и по ценам, и по модельному ряду. Хотя конкретные наработки по первым поставкам, конечно, у нас уже есть, и это касается не только Европы, но и других стран, таких как Турция, Индия, Израиль и др.