



ЭКСПОРТ ВАЖЕН, НО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – ВАЖНЕЕ



Предприятие «СКИФ-М» создано в 1993 году из научной лаборатории и участка специальных конструкций Белгородского завода фрез, решавших с 1978 года задачи по обработке изделий авиационно-космической техники. Специализируется на выпуске фрез со сменными неперетачиваемыми пластинами из твердого сплава и сменных твердосплавных пластин для фрезерования. Все конструкции выпускаемого инструмента создаются в собственном конструкторском бюро. Об участии в выставке ЕМО-2017 в интервью журналу «СТАНКОИНСТРУМЕНТ» рассказал Александр Александрович Москвитин, генеральный директор предприятия «СКИФ М».

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

– Наша цель в Ганновере – представить специалистам по металлообработке российский инстру-

мент, основным назначением которого является обработка авиационно-космических материалов. Если в России у нас достаточно хорошо увеличиваются объемы сбыта, то экспортное направление в последнее время не растет. Поэтому одной из целей участия была реализация планов в ближайшем будущем как минимум до 25% увеличить поставки на экспорт.

– Какие страны и регионы для вашей компании приоритетны?

– Сегодня мы поставляем свою продукцию в Германию, Бельгию, Австрию, Индию и немного во Францию. Для нас наиболее приоритетны страны, производящие авиационную технику – сегодня это Франция, а в будущем США и Бразилия. В США у нас уже есть партнеры, которые работают на американском рынке, но несколько лет назад мы временно сократили свое присутствие там, теперь хотим вернуться обратно.

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

– Конкурировать удается довольно успешно, но в тех случаях, когда мы выпускаем специальный инструмент под конкретную задачу. Это, пожалуй, больше инжиниринговая задача, чем просто продажа инструмента. Простыми продажами по принципам обычной торговой компании мы не занимаемся. Мы решаем проблемы наших заказчиков: например на самый большой самолет Airbus A380 мы поставили фрезы, которые заменили аналогичную по применению продукцию знаменитых конкурентов, повысив производительность на 40%. И уже десять лет мы поставляем свои фрезы для серийной технологии. То есть наша задача – обеспечение амбициозных целей наших заказчиков с помощью нашего инструмента.

В принципе, до последнего времени мы не очень энергично работали на экспорт, при этом заготовки и пластины мы получали в Западной Европе. И если решать задачи с самими фрезами у нас получалось, то по пластинам мы были лимитированы импортом. Во-первых, это дорого, а во-вторых – частично можно было купить их в России. Сейчас мы запустили собственное порошковое производство пластин, у нас самая прогрессивная технология, которая гарантирует успех.

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

– Экспозиция на нашем стенде акцентирована на обработку титана, поскольку мы занимаем лидирующие позиции в обработке титана и титановых сплавов для авиационных конструкций, на стенде представлены новые разработки, которые мы сделали к выставке.

– Повлияет ли участие в выставке на дальнейшую деятельность компании на российском и внешних рынках? Планирует ли компания внести изменения в продуктовую линейку?

– В выставках ЕМО мы принимаем участие только тогда, когда они проходят в Ганновере. В Милан, например, мы не ездим, поскольку Италия пока не является для нас приоритетным направлением, мы не ставим перед собой задачи входа на этот рынок. Для нас участие в выставке стало традицией. Нельзя сказать, что мы возлагаем на него какие-то особые надежды, ожидаем какого-то прорыва. Скорее это стремление засвидетельствовать нашу стабильность и постоянство присутствия на рынке. А целевым назначением нужно заниматься персонально.

Выставка не предоставляет каких-либо преференций. Мы много раз рассылали приглашения,

но приезжает не так много приглашенных. Один из наших старейших заказчиков уже прислал делегацию и на завтра у нас намечена встреча и переговоры о конкретных условиях. Я уверен, что выставка это не более, чем отправная точка, на которую можно сослаться при дальнейших переговорах. Выставка – это, конечно, место встречи, но не место старта, откуда начинается узнавание.

– Каких новинок от компании стоит ожидать потребителям в кратко- и среднесрочной перспективе?

– Прежде всего, мы планируем значительно расширить номенклатуру производимых пластин со степенью локализации в России – 100%. Это основная задача, решение которой обеспечит нам экономическую независимость. Сегодня только 20% наших пластин производится из заготовок, сделанных в Белгороде.

– Есть ли у вас конкуренты на российском рынке?

– В принципе, на российском рынке нашими конкурентами являются те же западные компании, что и на мировом рынке. Российских компаний, выпускающих аналогичную продукцию, практически нет. Есть, конечно, некоторые компании, которые начинают что-то предпринимать в этом направлении, но они только начинают, а мы уже 25 лет, сколько существует компания, это делаем. Я желаю нашим потенциальным конкурентам успеха, Россия огромная страна и нам всем хватит места.

Сегодня в России потребляется 90% импортного инструмента, его производят всего три концерна. Наша цель понятна – импортозамещение. Мы должны относиться к этим компаниям с уважением, мы считаем их достойными конкурентами и многому у них учимся. Но я считаю, что в огромной стране должны существовать национальные компании, которые составляют опору национальной промышленности. Сегодня, по моим ориентировочным расчетам, мы занимаем около 3% рынка. То есть, если принять во внимание, что 90% – это импортный инструмент, треть из того, что остается – это наша рыночная доля. Мы ставим задачу как минимум в три раза увеличить объемы.

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

– Конечно, такие новинки есть. Но любое создание нового на первом этапе проходит стадию анализа. Сначала мы должны тщательно проанализировать то, что мы увидели. Есть очень интересное решение у наших известных конкурентов. Мы, в принципе, знали о том, что разработки ведут-

ся, теперь мы их посмотрели воочию, у нас есть чем заняться.

Мы стараемся в процессе участия в выставке параллельно решить три задачи: представить наш инструмент, посмотреть новое оборудование, поскольку здесь широко представлены станкостроители, и посмотреть новые технологии, которые мы у себя в будущем используем, ну и, естественно, посмотреть что делают конкуренты. Они не всё привозят в Москву, здесь, например, компания Haier показала свои самые новые решения, которые представляют для нас большой интерес и воодушевляют нас на дальнейшее движение в направлении лучших решений.

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

— Для нас это растущий рынок. Я считаю, что перспективы есть. Во-первых, когда на рынке присутствует огромное количество импортного инструмента, который мы в состоянии заместить – и это реально, – то для нас это просто Клондайк, несмотря на то, что резкого подъема промышленности у нас нет. Во-вторых, достаточно серьезные планы

у нашей Объединенной авиационной корпорации (ОАК) по развитию гражданских самолетов, в это инвестируются деньги. В-третьих, кораблестроители получают серьезную программу развития. Станкостроение пока медленными темпами развивается, но локомотивы промышленности – кораблестроение, самолетостроение. У нас достаточно хорошие результаты по партнерству с Россельмашем, который делает комбайны, сейчас мы им поставляем очень серьезный объем. Может быть, нам просто везет, но все наши заказчики быстро развиваются, объемы у них растут. Есть, конечно, заводы, которые для нас пока недоступны, но я надеюсь, что мы туда еще придем.

— Как вы оцениваете перспективы развития вашего бизнеса?

— Как я уже говорил, мы планируем увеличить объемы производства, и все идет к тому, что наши планы реализуются. Мы продолжаем развивать технологическую базу, наладили производство пластин. Российский рынок растет, сейчас вполне осязаемо стало то, что руководство страны занимается промышленностью, технологиями, машиностроением, а мы – действующее звено машиностроительного комплекса, поэтому я настроен на перспективу. Деньги можно вкладывать и развиваться.

КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА "ТЕХНОСФЕРА"



Цена 920 руб.

НЕНЬЮТОНОВСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТРУКТУРИРОВАННЫХ СИСТЕМ

Е.А. Кирсанов, В.Н. Матвеев

М.: ТЕХНОСФЕРА,
2016. – 384 с.
ISBN 978-5-94836-461-2

Неньютоновское поведение структурированных систем проявляется в изменении вязкости при изменении скорости сдвигового течения. Структурная реологическая модель объясняет явление неньютоновского течения в суспензиях, эмульсиях, мицеллярных растворах, растворах и расплавах полимеров, а также в жидких кристаллах. Полученные реологические уравнения описывают вязкость и силы упругости при стационарном течении, вязкие и упругие характеристики при сдвиговых колебаниях. Структурный подход является альтернативой классической теории вязкоупругости и связывает изменение вязкости с изменением структуры вещества. Коэффициенты полученных уравнений прямо связаны со структурой и физико-химическими свойствами структурированных систем. Рассмотрены практически важные системы: полимеры и композитные материалы, нефть и буровые растворы, тиксотропные красители и кровь.

Книга может быть полезной для ученых и специалистов в области физико-химии дисперсных систем, коллоидной химии и физикохимии полимеров, медицины.

КАК ЗАКАЗАТЬ НАШИ КНИГИ?

✉ 125319, Москва, а/я 91; ☎ (495) 234-0110; ☎ (495) 956-3346; ✉ knigi@technosphera.ru, sales@technosphera.ru