



ШЛИФОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ

Сегодня ЗАО «Липецкое станкостроительное предприятие» — крупный российский производитель металлообрабатывающего оборудования и специализированной оснастки. Предприятие производит плоско- и круглошлифовальные, сверлильные и фрезерные универсальные станки,

токарные и фрезерные обрабатывающие центры с ЧПУ. Также в продуктовой линейке предприятия точношлифовальные станки, магнитные, электромагнитные и электроимпульсные плиты. На выставке ЕМО-2018 представитель нашего журнала побеседовал с генеральным директором предприятия Кириллом Петровым.



— Кирилл, почему компания решила принимать участие в этой выставке, чего вы ждете от столь масштабного форума?

— ЕМО — это ведущая станкоинструментальная выставка в мире, в Ганновере она проходит раз в четыре года и явно мощнее, чем в Милане. Естественно, здесь представлены все основные мировые производители. Мы находимся в павильоне шлифовальных станков, поскольку представляем именно свое шлифовальное оборудование.

На нашем предприятии принята стратегия, в соответствии с которой 20% продукции мы планируем реализовывать на экспортных рынках, поэтому мы, конечно, не могли пропустить эту выставку.

— Расскажите подробнее о тех новинках, которые вы здесь представляете.

— Мы представили две модели станков. Во-первых, плоскошлифовальный станок с крепостным столом, с размером стола 200 × 630 мм. Станок сертифицирован для европейского рынка, имеет сертификат CE. Точность шлифовки на этом станке достигает 4 мкм, станок оснащен программным управлением, в частности, выставленный образец оснащен программным управлением фирмы Siemens, которое массово применяется в Европе, то есть станок полностью адаптирован для европейского рынка, при этом, его цена существенно ниже, чем у аналогов, которые здесь демонстрируются.

Во-вторых, на нашем стенде представлен плоскошлифовальный станок с круглым столом диаметром 600 мм с подвижной колонной. Это, если можно так выразиться, наш культовый станок — самый лучший станок, который мы сегодня производим. Он соответствует аналогам от лучших производителей, таких как Elb-Schliff Werkzeugmaschinen GmbH (Германия), Favretto (Италия). Достижимая

точность шлифовки составляет 3 мкм, станок также оснащен наклонным столом, позволяющим производить шлифовку на конус. Станок с очень высокой жесткостью, что позволяет снимать за один проход до 0,06 мм, то есть его производительность в полтора раза выше, чем у аналогов, которые представлены в том числе и на этой выставке.

— *Это оборудование, являющееся приоритетным для экспорта?*

— Так и есть. Подобные станки, которые представлены на этой выставке, как минимум в два раза дороже, чем наше оборудование.

— *Насколько важен для вашего предприятия экспортный рынок, какова доля экспорта на текущий момент?*

— На данный момент доля экспорта составляет лишь 3%. Мы, конечно, хотим увеличить этот показатель. Конечно, сегодня экспорт для нас это, в большей степени, вопрос престижа. В дальнейшем мы хотим серьезно зарабатывать на этом рынке, поскольку на нем маржинальность продаж выше, чем в России.

— *Какие страны входят в эти три процента?*



– Это Болгария, Германия, страны Балтии, Беларусь, есть поставки и в Латинскую Америку. Недавно мы были на выставке в Турции, также планируем выходить на индийский рынок, там есть интерес к российскому оборудованию.

– Как вы оцениваете конкурентную среду – с кем приходится бороться?

– На зарубежных рынках очень высок уровень протекционизма. У японских производителей, например, существует программа, по которой они, продавая свое оборудование, финансируют эту покупку. В частности, при продажах в страны Восточной Европы такие факты известны.

Что касается реальной конкуренции, то пока мы проигрываем в том, что у нас в Европе не налажен сервис, а для европейского потребителя очень важно, чтобы сервис был быстрым. Мы работаем над этим.

– Что из новинок вы планируете внедрить в продуктовую линейку?

– Мы ежегодно вводим по 3–4 новые модели, но, естественно, поскольку взят курс на частичную экспортоориентированность, новые модели должны соответствовать европейским требованиям.

Сейчас мы находимся в стадии подписания соглашения с компанией Micromat и обществом Fraunhofer-Gesellschaft по созданию нового крупношлифовального станка с возможностью резьбошлифовки, это достаточно точный станок, который будет близок к продукции мирового лидера – компании Fritz Studer AG – по точности и функциональности.

– Что привлекло ваше внимание на этой выставке?

– В центре павильона представлена экспозиция группы United Grinding, компаний Fritz Studer, Jung, Mikrosa – это мировые лидеры, они демонстрируют дизайн высочайшего уровня, на их стендах представлены высокофункциональные станки – нам есть чему у них поучиться.

– Какова доля вашей компании на отечественном рынке?

– По нашим оценкам, в сегменте шлифовального оборудования наша компания занимает около 40% рынка. При этом, доля в поставках российских производителей составляет 60–70%.

– Как в целом вы оцениваете состояние российского рынка?

– Это нормальный, динамичный рынок. На наши станки всегда есть спрос, более того – сегодня мы просто не успеваем выпускать столь-

ко оборудования, сколько его готовы купить российские потребители. А курс на импортозамещение в еще большей степени увеличивает спрос на нашу продукцию.

Можно уверенно сказать, что наша продукция успешно конкурирует с китайскими и тайваньскими аналогами. Кроме того, с тайваньскими производителями мы научились конкурировать еще и по цене, поэтому на российском рынке у нас существенных проблем нет.

– Что нужно российским производителям, чтобы переломить ситуацию на российском рынке с точки зрения доминирования отечественных разработок?

– В первую очередь, нужно верить в свои силы. Мы почему-то думаем, что российские компании не могут на равных конкурировать с иностранными производителями. А это не так, наша продукция, в принципе, не хуже. Может быть, мы немного проигрываем во внешнем виде оборудования – можно поработать над оболочкой.

При этом следует понимать, что за эту оболочку потребителю все равно придется заплатить. Если сделать станок «красивым» – обернуть его в красивую оболочку – он точно прибавит в цене как минимум миллион рублей. Например, у компании Fritz Studer оболочка стоит 35 тыс. евро, при этом функционально она ничего не добавляет.

– Каких договоренностей удалось достичь, каких результатов добиться в процессе выставочной работы?

– Наша главная задача на этой выставке – найти новых партнеров, которые будут осуществлять сервисное обслуживание нашего оборудования. Без этого его невозможно продвигать. Этой весной мы были на выставке в Лейпциге и там потенциальным покупателям объясняли, что между Москвой и Берлином в день летают девять авиарейсов, и для наших специалистов нет большой разницы – полететь в Берлин или Екатеринбург, наши специалисты имеют постоянную визу. То же самое относится к Мюнхену, Ганноверу, промышленным центрам Франции, но покупатели так не привыкли, хотя им и не важно – откуда прилетает специалист, но важно для них то, чтобы они могли обратиться со своими проблемами в сервисный офис в своей стране.

– То есть вам нужно открыть инжиниринговый центр в Европе?

– Мы сейчас работаем над этой проблемой. Есть уверенность, что как только мы это сделаем, сразу вырастут экспортные продажи. Мы уже точно определились с местом – это будет Дрезден.