

Экспортера надо пестовать. Не только сырьевого

Выставка EuroBlech позволила увидеть не только оборудование, но и экспортные возможности российских станкостроителей

Зинаида Сацкая

EuroBlech-2012

Для мирового металлообрабатывающего рынка выставочный год завершился 22-й Международной выставкой технологий обработки листового металла EuroBlech.

Самую крупную выставку по металлообработке, прошедшую в Ганновере с 23 по 27 октября, организует и проводит британская компания Mack Brooks Exhibitions, работающая в секторе «бизнес для бизнеса». Выставка заняла площадь 84 000 квадратных метров (нетто), собрав 1520 экспонентов из 39 стран. Эти показатели превосходят показатели предыдущей выставки на 7% по площадям и на 5% по числу экспонентов. В Ганновер прибыли 60 500 посетителей-специалистов со всего мира, чтобы увидеть и оценить инновационные продукты топ-класса для полной производственной цепочки обработки листового металла.

Аудит статистики выставки по признанным в Европе правилам FKM – Общества добровольного контроля статистики выставок/ярмарок (Германия) – показал значительный сдвиг в сторону высококвалифицированных посетителей-специалистов. Около 75% посетителей пришли из промышленности, а доля посетителей из компаний, численность которых превышает 500 сотрудников, увеличилась на 20%. О практической направленности выставки говорит и тот факт, что 40% всех посетителей пришли на EuroBlech 2012 года с определенным намерением приобрести оборудование. Исследование показывает также, что «немецкие экспоненты считают бизнес-климат более благоприятным, чем компании из-за пределов Германии», – говорит Никола Хаманн (Nicola Hamann), директор выставки EuroBlech.

Почти половина участников (48%) и 36% посетителей EuroBlech в этом году были из Германии. Самыми заинтересо-

ванными в выставке после немцев стали экспоненты Италии, Турции, Китая, Нидерландов, Швейцарии, Австрии, Франции и США. А из посетителей наибольший интерес к выставке проявили предприниматели из Австрии, Нидерландов, Швеции, Швейцарии, Италии, Великобритании, Дании, Чехии, Польши и Индии.

Трудная дорога в Европу

Среди полутора тысяч экспонентов было четыре российских: один металлургический комбинат, два торговых дома и еще один участник – единственный из отечественных, кто представлял нашу страну высокотехнологичным оборудованием. Это компания «ВНИТЭП» из

Дубны. Пройти мимо этого факта было никак нельзя.

Главным экспонатом на стенде была новейшая запатентованная модель станка «Навигатор KS5VD» с двумя независимо работающими Y-балками. Станок оснащен двумя режущими головками. Каждая из них может раскраи-

вать свою (или общую) раскладку на общем или отдельном листе, причем листы могут быть разного металла, разной толщины. На выставке были подключены лазерные источники производства IPG Photonics и Rofin Sinar Laser.

Как рассказал генеральный директор компании «ВНИТЭП» Алексей Коруков, серийное производство станков началось в 2007 году, и сегодня доля станков в общем объеме производства составляет 80 процентов. Каждый год приносит увеличение объема продаж. В 2008 это было 8 машин, в 2009 – 10, а за прошедший год продано 17 станков. Основные потребители пока в России (среди покупателей «Тверьвагонзавод» и «Метровагонмаш»), но география поставок не ограничивается только нашей страной

– станки «ВНИТЭП» появились в Белоруссии, Болгарии, Казахстане, Франции, США. С компанией MEYER France реализован совместный проект, в рамках которого в Сент-Этьене появился листообработывающий центр (job-shop). В Дубне создан центр листообработки, где на собственных станках выполняются заказы по лазерному раскрою металла, изготовлению изделий из листового металла.

На вопрос, сколько лет «ВНИТЭП» готовил выход своего станка на рынок, Алексей Коруков ответил: «Шесть лет. На рынок успешно можно выйти только один раз. Если ты вышел с несовершенным продуктом, второго шанса завоевать рынок у тебя не будет». Вспомнилась старая шутка, что шмель по законам аэродинамики не должен



Мне проще поставить завод за рубежом, чем вывозить туда из России готовые машины. Таможня просто не дает работать.

Алексей Коруков, генеральный директор компании «ВНИТЭП»

летать, а он летает просто потому, что ничего не знает об этих законах. Видимо, Коруков, как и положено выпускнику физтеха, просто предпочитал не знать, как трудно выйти на высококонкурентный рынок и тем более утвердиться на нем.

Сомнений в том, что производитель будет хвалить свою продукцию, не было – это делают все. И я сразу задала ему жесткий вопрос: «Цена – это главное конкурентное преимущество вашей продукции?» Мой вопрос Коруков парировал быстро и не менее жестко: «Цена на пятом месте». А главные преимущества перед функциональными аналогами такие: эксплуатационные расходы в 4 раза ниже; отсутствие сложной оптической системы, требующей регулярной юстировки и дорогостоящего обслуживания; потребление электроэнергии всем комплексом в 10 и более раз ниже; высокая надежность ввиду отсутствия механических передач – по оценке производителей, ресурс приводов и направляющих составляет 100 000 км пробега; ресурс узлов накачки лазера без снижения выходных харак-

теристик – 50 000 часов; цена на 30–40% ниже, чем у ведущих западных производителей; высокая устойчивость к пыли и вибрациям.

Когда мой собеседник сообщил о намерении построить два завода по производству станков за пределами России – в США и Эстонии, – я упрекнула его за создание рабочих мест в других странах. Вроде, непатриотично это. Ответ Алексея Корукова вышел за пределы его личных пристрастий: «Меня к этому просто пинками толкают. Мне проще поставить завод за рубежом, чем вывозить туда из России готовые машины. Таможня просто не дает работать. Чтобы вывезти на выставку машину, которую вы видите на нашем стенде, мне понадобилось полтора месяца, печать требовалась чуть ли не на каждую деталь. В Европе на это требуется 15 минут. Посчитайте эффективность нашей таможни – банальная арифметика. Такая работа таможни делает предприятие неконкурентоспособным на мировом рынке».

Как там в русской поговорке? «Своя сторона по шерстке гладит, чужая насупротив»? ■

