

ИГРОК ВЫСШЕЙ ЛИГИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ «СКИФ-М» АЛЕКСАНДР МОСКВИТИН ДАЛ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ ЖУРНАЛУ «РИТМ МАШИНОСТРОЕНИЯ».



На выставке «Металлообработка-2016» седьмой павильон «Экспоцентра» был заполнен зарубежными — хотя и в форме различных ООО — производителями металлорежущего инструмента. Они выпускают продукцию отменного качества, за которой стоят серьезные исследовательские разработки, развитые

финансовые рынки с доступными по цене деньгами, мощные машиностроительные отрасли, нуждающиеся в высококачественном инструменте. Нашей промышленности в целом с ними тягаться тяжело, а вот отдельно взятые российские предприятия тягаются, причем не без успеха. К их числу относится и белгородское предприятие СКИФ-М, об экономическом самочувствии которого нам удалось в дни выставки поговорить с его топ-менеджером Александром Москвитиним.

Александр Александрович, вы целый седьмой павильон забит именитыми производителями инструмента. Чем вы от них отличаетесь? Где ваша конкурентная ниша?

Добавьте к вашему вопросу еще один: «Почему предприятие до сих пор живо?». Расписывать технологические достоинства продукции не буду. Просто расскажу, как одному из заводов Западной Европы надо было на 40% повысить производительность обработки крупногабаритных деталей самолета Аэробус-380.

На 40% по сравнению с кем или чем?

А вот по сравнению с этим самым седьмым павильоном. И вот уже 8 лет мы серийный поставщик для Airbus-380. И главное — расширяемся. Наша технологическая ниша — обработка высокопрочных материалов для самолетостроения и в принципе всего, что связано с летательными аппаратами. Обработка титана приносит нам 30% нашего оборота, а если считать по отраслевому критерию, то 70% оборота дает нам аэрокосмическая индустрия. Самый крупный наш заказчик — это заводы ОАК, среди наших потребителей также корпорация ВСМПО-АВИСМА, предприятие «Урал-Боинг», европейские заводы, которые занимаются поставкой крупногабаритных деталей для самолетов.

Кто ваши потребители за рубежом?

100% наших европейских потребителей — это или авиационные заводы или их аутсорсеры. Индийская компания Hindustan Aeronautics тоже наш потребитель.

Вы имеете представление о вашей рыночной доле на российском рынке?

В Западной Европе есть четкая статистика всех компаний, которые выпускают инструмент нашего класса для сверления и фрезерования. В Германии, например, это делает VDW (Союз немецких станкостроителей — ред.). В России, к сожалению, четкой статистики нет, нашей

ассоциации «Станкинструмент» не удастся достоверную статистику содобрать.

Справедливости ради надо заметить, что сами производители не очень охотно делятся своей статистикой, и ассоциация вынуждена опираться на экспертные оценки.

Согласен. Так вот по экспертным оценкам, мы в России занимаем 6–7% рынка. Но если учитывать, что у нас 70% оборота дает аэрокосмическая индустрия, а у наших конкурентов по официально опубликованным данным самое большее около 11%, то мы имеем право считать, что наши позиции вполне серьезные. Мы считаем себя игроком высшей лиги, потому что в промышленных технологиях трудно придумать что-либо выше авиации, на которую мы работаем.

Есть знаменитое постановление 1224, которое ограничивает поставки зарубежных станков на российский рынок, что дает какой-то шанс российским станкостроителям. А существуют ли такого рода протекционистские меры для инструментальной отрасли?

У нас была идея предложить аналогичную систему для инструмента, но получили от Минпрома ответ, что время для этого пока не пришло.

Не секрет, что в России пока нет сырья для твердых сплавов, всё везется из-за рубежа. Насколько для вас критично понятие сырьевой базы?

Критично. Совсем недавно мы режущие элементы в виде заготовок покупали. Везли пластины из Западной Европы и частично из США. Но рано или поздно нам нужно было начинать делать их самим. Это порошковая металлургия, достаточно серьезная область, в которой у нас не было опыта и к тому же требовались значительные инвестиции. Но мы понимали, что без этого мы всё равно, что ружье без патронов. К тому же, заметьте, чужих патронов. Согласитесь, бессмысленно в такой ситуации говорить об импортонезависимости да и экономической независимости вообще. Поэтому мы с прошлого года сделали шаг к большей независимости. Мы подошли к переделу, когда мы начинаем из смесей пресовать пластины у себя.

Вам под новые задачи пришлось закупать специальное оборудование?

Пришлось. Это оборудование для прессования и спекания твердого сплава из Западной Европы. Мы планируем в течение трех лет освоить выпуск у нас в Белгороде твердосплавных пластин, предназначенных для самых серьезных отраслей промышленности, а сейчас надо хорошо научиться работать с тем, что имеем.

А где вы берете деньги на перевооружение?

И из прибыли, и занимаем в банках.

Как бы вы сформулировали вашу стратегическую цель?

Наша стратегическая цель — увеличение поставок на экспорт. Хотя тень политизированности везде присутствует и работать на экспорт нелегко, двигаться вперед все равно надо.

Зинаида Сацкая



Экспорт в Западную Европу и США



СКИФ-М

ИНСТРУМЕНТ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА ДЛЯ ФРЕЗЕРОВАНИЯ И СВЕРЛЕНИЯ ИЗ РОССИИ



70% выпуска — инструмент для аэрокосмической промышленности



Теперь мы стали еще точнее
и надежнее — прессовать
твердосплавные пластины
в Белгороде нам помогает робот

СКИФ-М ООО, 308017, Белгород, ул. Волчанская 159
Тел.: +7 4722-213285, +7 4722-217078, факс: +7 4722-270315
e-mail: skif-m@mail.ru, www.skif-m.net