

# Иван Аверьянов: Мы придерживаемся стратегии увеличения доли на рынке

*Председатель Совета директоров АО СТП «Пермский завод металлообрабатывающих центров» рассказал о состоянии и перспективах развития станкостроительной отрасли.*

— Станкостроение даже во времена СССР не было сколь-нибудь заметной отраслью регионального машиностроения. С чем связано решение о размещении производства именно в Прикамье?

— На это решение повлиял целый ряд факторов, но я остановлюсь на преобладающих. Во-первых, по законам маркетинга производимая продукция должна быть максимально приближена к потребителю. От этого напрямую зависит эффективность бизнеса. Думаю, не нужно объяснять, что в Перми и соседних регионах достаточно машиностроительных предприятий, которым необходимо металлообрабатывающее оборудование. Во-вторых, для организации такого производства необходима концентрация целого ряда ресурсов, в том числе и человеческих. Пермь уже многие годы относится к категории городов, где есть специалисты в области производства высокотехнологичной продукции. Еще один важнейший фактор — это географическое положение города. Пермь находится на границе Европы и Азии, что привлекательно как с точки зрения транспортировки готовой продукции, так и с точки зрения получения нами комплектующих. Мы их заказываем и в европейской части России, и в Зауралье, а также в Европе и в Азии. Совокупность этих факторов позволяет сделать вывод, что Пермь имеет все шансы стать одним из центров станкостроения.

— Как вы оцениваете ситуацию в отечественном станкостроении? Каковы в ней позиции и перспективы ПЗМЦ? Воспринимаете ли вы в качестве конкурентов другие отечественные станкостроительные предприятия? Или они производят другую продукцию?

— Рассуждения о состоянии и перспективах отрасли могут занять очень много времени. Конечно,

ПЗМЦ — не единственное предприятие на рынке, но я бы не сказал, что мы выбрали сферу деятельности, где есть жесткая конкуренция с другими производителями. На сегодняшний день мы понимаем, как будет развиваться этот рынок, какие глобальные факторы влияют на его развитие. И безусловно, понимаем наше место в будущем рынка металлообрабатывающего оборудования не только России, но и Европы.

— И о каких факторах идет речь?

— Сейчас влияние на отечественный рынок оказывают санкции, которые имеют тенденцию к ужесточению, а также политика государства в области развития промышленности по линии импортозамещения. В частности, речь идет о приобретении предприятиями с госучастием только отечественного оборудования, то есть компаниями с долей госучастия более 50%. А это очень большой сегмент — емкостью 40–50 млрд руб. в год. Кроме того, маркетинговые исследования показывают, что наша продукция интересна и частным компаниям. Отечественные промышленники готовы платить за российское оборудование на 10–15% больше, чем за аналогичную продукцию азиатского производства. Если иностранный станок, к примеру, стоит 1 млн руб., то за аналогичный российский наш потребитель готов заплатить 1,15 млн руб. Такая своеобразная цена патриотизма. И результаты исследований говорят, что это никак не связано с протекционистскими мерами государства.

— А какие предприятия без госучастия интересуются продукцией ПЗМЦ?

— Наша продукция довольно сегментирована и предназначена для обработки так называемых тяжелых сталей. То есть понятно, что речь не идет о легкой промышленности. В нашем металлообрабатывающем

оборудовании нуждаются производители, которые работают в сфере нефтегазового машиностроения, предприятия, работающие с атомным сектором либо в кооперации с производителями военно-промышленной продукции. Они, как правило, и обрабатывают такие металлы, как титан, жаропрочные и нержавеющие стали, а наше жесткое оборудование позволяет делать это с высокой производительностью и точностью. Предприятия этих секторов внимательно следят за тем, что мы будем производить в ближайшее время.

— Если говорить о линейке станков, которые производятся ПЗМЦ, то можно заметить, что в ней нет мультиосевых станков. Это связано с технической невозможностью их изготовления на пермской площадке, или вы просто не видите смысла конкурировать с иностранными производителями в этом сегменте?

— Москва не сразу строилась, в нашем случае ситуация точно такая же. Проект по созданию в Перми производства металлообрабатывающего оборудования стартовал шесть лет назад. В первую очередь мы научились делать высококачественную продукцию в сегменте двухосевых станков с ЧПУ. Это было задачей номер один, и мы ее выполнили и получили определенную базу, которую можно развивать и совершенствовать. На сегодняшний день уже сформирована концепция и просчитана конструкторами модель мультиосевого фрезерно-токарного станка. Я полагаю, что в ближайшие два года он появится в железе. Сейчас в нашей линейке есть трех-четырёхосевые станки, с осью С и осью Y. Сейчас мы готовимся к тендерам на поставку оборудования такого класса.

— В 2014 году была запущена программа развития станкостроительной отрасли. ПЗМЦ принял участие в первом этапе программы. Как вы оцениваете ее эффективность? Что бы вы хотели изменить в отношениях госструктур и бизнеса?

— Мне бы хотелось, чтобы взаимоотношения государства и частного бизнеса стали более доверительными. Это самый важный момент. Сейчас попытки контролировать выделение средств в частный сегмент и их расходование приводят к тому, что затраты и расходы, связанные с контрольными операциями, оказываются выше сумм, которые направляются непосредственно на развитие. Допустим, на развитие станкостроения выделили 2 млрд руб., а организация, которая контролирует процесс, тратит на себя 2,5 млрд. Как тут можно говорить об эффективности расходования государственных средств? На эти деньги можно было бы создать еще несколько производств. Так что подходы в управлении проектами со стороны государства нужно однозначно менять.



Еще один момент, который я считаю важным. Необходимо более квалифицированно проводить отбор участников таких программ. Ими должны становиться не предприятия, которые представили формальный набор документов. Нужно смотреть на их управленческую команду, на наличие реальной возможности выпускать продукцию, под которую они просят денежные средства. В плане контроля за расходованием денег, мне кажется, можно применять практику, которую освоили банки. Сейчас личную ответственность за возврат кредитов несут собственники бизнеса. Мне кажется, такую практику можно внедрить и при предоставлении субсидий. Существующая система их предоставления и отчета за использованные средства чрезвычайно тормозит многие процессы. Например, первая партия документов, связанных с реконструкцией нашего предприятия, была закрыта еще в феврале этого года, а финансирование по ней мы получили лишь в июле. Уверен, нужно контролировать не процессы, а людей, которые ими управляют.

— То есть перенос на несколько месяцев срока запуска новой производственной площадки связан в том числе и с затянutosтью контрольных процедур?

— И с этим тоже. Стройке можно посвятить отдельную грустную историю. Но несмотря на все сложности, мы планируем запуститься в 2017 году.

— Каковы перспективы развития предприятия? Видите ли вы в качестве точки роста расширение линейки производимой продукции?

— Как я уже говорил, мы отслеживаем и анализируем тенденции, которые сложились на российском рынке металлообрабатывающего оборудования. Сейчас государство фактически расчистило рынок отечественным производителям. По сути, это новый рынок, на который нужно выходить с новой продукцией. Мы придерживаемся стратегии захвата рынка: чем шире будет номенклатура производимой продукции, тем мы будем успеш-

ней. Поэтому задачи по расширению линейки у нас не только в увеличении производства токарного оборудования. Речь идет об изготовлении фрезерного, горизонтально-расточного оборудования, производстве вертикально-токарных станков. Особое внимание мы уделяем специальному оборудованию для нужд предприятий корпораций «ОСК» и «ОДК». Конкретные разработки демонстрируем в ближайшее время. Кроме того, мы расширяем партнерские отношения в производстве оборудования с прочими предприятиями, заинтересованными в развитии данной тематики. Буквально недавно мы обсуждали перспективы взаимодействия с ПАО «Протон-ПМ», которое является нашим стратегическим партнером в этом проекте. На предприятии уже три года на основном производстве работает наш первый совместно произведенный станок. Первые образцы оборудования были изготовлены на площадке «протоновцев». Думаю, мы найдем параллельные векторы, по которым будем двигаться к цели.

— Как вы оцениваете различные региональные программы по поддержке промышленности?

— Наш проект включен в список приоритетных инвестпроектов Пермского края. Нас периодически спрашивают, как идут дела. Дважды проводились заседания по нашим проблемным вопросам. И к сожалению, это все.

В этом отношении мне очень импонирует отношение администрации Ульяновской области. Видя в нашем лице потенциального инвестора в тематике станкостроения, они с завидной регулярностью мониторят нашу текущую ситуацию путем проведения переговоров, в ходе которых выясняют наши условия входа на их площадку и отчитываются о возможности создания таких условий перед нами. Поэтому станкостроительная тематика наиболее развита именно в этом регионе. Не исключаю, что и мы «упадем в их распростертые объятия».

