

«НАША ЦЕЛЬ — ПРОИЗВОДСТВО РОССИЙСКИХ СТАНКОВ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПЕРВОГО В ПЕРМСКОМ КРАЕ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ — АО «СТП „ПЕРМСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ“» ИВАН АВЕРЬЯНОВ — О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ, РАСШИРЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Guide: В конце февраля Пермский завод металлообрабатывающих центров открыл производство станков серии «Протон Т». Насколько это уникальное производство в масштабах Пермского края и страны?

Иван Аверьянов: Построенный Пермский завод металлообрабатывающих центров — первое новое станкостроительное предприятие в России за 50 лет и первое в истории Пермского края. Хотя в советское время некоторые виды металлообрабатывающего оборудования выпускались на предприятиях Перми, но специализированного производства не было.

Сегодня ПЗМЦ — это место проведения опытно-конструкторских работ с элементами серийного производства. Сформировав конструкторскую документацию, мы выстраиваем кооперацию с предприятиями, производящими для нас компоненты, отобрав при этом для себя то, что мы можем сделать на механическом участке ПЗМЦ. Собрав 4500 компонентов, необходимых для производства одного станка, мы приступаем к сборке продукции. Учитывая такой широкий разброс кооперационных связей, которые начинают вновь формироваться вокруг нашего предприятия, можно говорить о том, что мы не просто открыли завод, а заново формируем станкостроительную отрасль.

В производстве станков, так же как в производстве автомобилей, нет смысла и экономической целесообразности производить все в одном месте. Сейчас в мировой практике даже среди заводов-гигантов нет предприятий, на которых был бы замкнутый цикл производства, если речь идет о сложной в технологическом плане продукции. К примеру, для создания предприятия замкнутого цикла в станкостроении потребуется не менее \$1 млрд инвестиций, что в условиях глобальной мировой экономики совершенно бессмысленно.

Сегодня комплектующие можно купить у десятков производителей по всему миру, выстраивая конкуренцию между ними. Сейчас производство комплектующих рассредоточено на различных предприятиях. Мы начинали с использования 30% комплектующих российского производства, сейчас их уже 54%, к концу 2019 года планируем выйти на использование 80% компонентов отечественного производства.

Г: После запуска вы заявляли о планах по производству 110 единиц оборудования в этом году. Удалось ли подойти к выполнению этого показателя?

И. А.: Не совсем так. Достичь производства 110 единиц в год — это ближайшая цель, но она лежит за пределами этого года. На достижение этого показателя



требуется три года. Сейчас мы еще только отлаживаем технологические процессы, кооперационные связи и формируем сеть дилеров. Но уже радуется, что наше оборудование успешно работает на ведущих предприятиях России. Некоторые предприятия, получившие опыт эксплуатации наших станков, уже формируют новые заявки на следующий год. Например, «ОДК — Уфимское моторостроительное производственное объединение», получившее в этом году шесть единиц нашего оборудования, запланировало в 2019 году приобрести еще 25 станков.

Если говорить о более масштабных планах, то за пять лет мы хотим превратить завод в конструкторско-экспериментальную площадку, на которой будут создаваться новые образцы. А их производство может вестись на других площадках, и не обязательно в Перми.

Г: Общая стоимость проекта составляла около 400 млн руб. Какова структура этих средств: были ли субсидии, заемные средства? Какие сроки окупаемости?

И. А.: Итоговая стоимость проекта еще продолжит формироваться, и она уже превысила 0,5 млрд руб. Это расходы на создание новых образцов продукции, на конструкторские разработки и компенсацию затрат, которые пока не покрываются прибылью предприятия.

400 млн руб. — это только часть, связанная со строительством и первоначальными инвестициями. Из них 370 млн руб. — заемные средства, в том числе 270 млн руб. получены в виде беспроцентного целевого займа от АО «Станкопром» на финансирование строительной части проекта. Мы же должны вернуть эти деньги в течение трех лет, произвести за это время 111 единиц оборудования, а также создать на предприятии высокопроизводительные рабочие места.

«Станкопром» является 100%-ной «дочкой» ГК «Ростех» и уполномочен управлять субсидийными средствами, полученными в рамках Государственной программы развития станкоинструментальной отрасли Российской Федерации. Получив обратно денежные средства от ПЗМЦ, «Станкопром» должен вложить их в следующий проект. Такой механизм использован впервые, и его эффективность будет понятна в течение ближайших трех лет.

Г: В основном ваша продукция рассчитана на предприятия оборонно-промышленного комплекса. С чем это связано? Есть ли спрос на продукцию предприятия со стороны гражданских предприятий?

И. А.: Наша продукция рассчитана на любое машиностроительное предприятие, вне зависимости от его формы собственности. Однако государственные предприятия, связанные с обороной страны, более заинтересованы снизить риски, связанные с поставкой импортного оборудования. При этом они рассчи-

тывают, что качество и технологический уровень наших станков будут аналогичны продукции из западноевропейских стран, и готовы за это платить.

Первые станки в максимальной комплектации мы проектировали именно под этот запрос, закладывая в них лучшие образцы комплектующих с максимальным уровнем надежности. Все это сказалось на стоимости: станки оказались процентов на 20 дешевле, чем у европейских производителей, но их цена все же выше, чем у тайваньских или китайских производителей. Сейчас мы работаем над созданием образцов, которые будут проще, но значительно доступней по цене. Если проводить аналогию с автомобилями — это как перейти от BENTLEY к KIA.

Г: Как вы оцениваете перспективы импортозамещающих производств в регионе?

И. А.: На мой взгляд, импортозамещение не должно быть целью как таковой. Главная цель — создание эффективных производств в условиях мировой экономики и мировой конкуренции. Текущее положение российской экономики сформировало ряд факторов, позволивших развивать промышленные проекты, в том числе производство станков, на территории страны.

Например, для производства станков нужен черный металл, чтобы выплавлять чугун. Металла в России много, и его стоимость невысока. Металлом у нас стоит \$120–150 за тонну. В других крупнейших производителях металла — Китае и Тайване за тонну придется отдать около \$500. По производству энергетических ресурсов мы тоже занимаем лидирующие места в мире. В сравнении с Китаем стоимость электроэнергии у нас ниже на 20%, стоимость газа тоже. Видеть эти факторы или нет, пользоваться ситуацией или нет — это выбор каждого. Мы выбираем работать здесь, хотя и не все этому рады.

Г: Какие планы по развитию ПЗМЦ? Планируете ли расширять производство?

И. А.: Планы развития у ПЗМЦ грандиозные: кратное увеличение объемов выпускаемой продукции, проектирование и производство новых образцов продукции. Кроме того, повторюсь, мы работаем не просто на развитие отдельного станкостроительного предприятия, а на возрождение всей отрасли в целом. Мы находимся в постоянном контакте с прочими предприятиями, способными производить комплектующие для нас, и помогаем им осваивать это направление. Не могу, увы, сказать, что инвестиционный климат в регионе благоприятствует развитию, но мы со своей стороны сделаем все, чтобы российские станки снова были известны во всем мире.

Беседовал Константин Кадочников

МОЖНО ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ НЕ ПРОСТО ОТКРЫЛИ ЗАВОД, А ЗАНОВО ФОРМИРУЕМ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ

