

Михаил ПАНЮКОВ

■ Белорусские станкостроители полностью обходятся без западных партнеров и прекрасно себя чувствуют.

СВОЕ НЕ ХУЖЕ

От метро к московскому «Экспоцентру» в разгар буднего дня стекались толпы народа, будто на какой-нибудь рок-концерт. Вдоль стены выстроились дорогие автомобили с иностранными номерами. Причина - открытие международной специализированной выставки «Металлообработка-2025». На оборудование, приборы и инструменты, востребованные в этой сфере, пришли посмотреть сотни специалистов, экспертов, бизнесменов. Интересно было даже такому профану, как я. Всевозможные механические руки, футуристические станки с экранами, элегантные блестящие сверла - красота, да и только!

Представлены на юбилейной выставке и белорусские предприятия. В состав коллективной экспозиции вошли четырнадцать организаций системы Минпрома РБ.

- Уже полвека мы выпускаем сверлильные и токарные станки универсального типа, - рассказывает **замдиректора по маркетингу и материально-техническому обеспечению Гомельского завода станков и узлов Андрей Железняков**. - А теперь еще токарных станков с ЧПУ.

- Простите, с чем?

- Числовым программным управлением. То есть, по-простому, это компьютер, присоединенный к универсальному станку, который управляет всеми рабочими движения-

ФАКТ

В 2025 году в «Металлообработке» участвовали больше 1,2 тысячи компаний из семи стран: России, Беларуси, Индии, Италии, Китая, Республики Корея и Турции.

ми в автоматическом цикле. Последние два года активно идет программа импортозамещения материалов и комплектующих. Все нацелено на то, чтобы производство максимально было в РФ и у нас, в РБ. На выставку мы привезли одну из новинок – токарный станок модели 16K40, который подпадает под программу «Союзный станок».

- И что это значит?

- Мы достигли уровня локализации в этом оборудовании 92 процента. Есть еще над чем работать в ближайшие годы, но понятно направление. Профильные ведомства наших стран уже ведут переговоры, чтобы кто-то из производителей взялся заместить эти восемь процентов импортной составляющей. Но и то, чего достигли, - очень хороший результат. А получен он в том числе благодаря белорусской новинке - нашей системе ЧПУ

«Серводинамика». Компания-производитель «Технико» находится в Минске.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕ СТРАШНА

Но 92 процента - не предел. Вот, к примеру, новинка Оршанского станкостроительного завода «Красный борец» - плоскошлифовальный станок с ЧПУ с диаметром обработки восемьсот миллиметров. Также изготовлен в рамках программы «Союзный станок». И состоит из белорусско-российских комплектующих аж на 97 процентов.

- **Каких компонентов не хватило до ста?** - интересуюсь я у директора предприятия Виталия Крутько.

- Из импортных остались только шпиндельные подшипники. К сожалению, ни в России, ни в Беларуси их не производят такого высокого класса точности, как нам необходимо. Не уверены, что из-за этого нужно разворачивать конкуренцию с Китаем. Проще все-таки купить у них.

- Но, похоже, конкурентов вы не боитесь. На выставке их полно: шутка ли - павильоны заняли 41 тысячу квадратных метров!

- Это правда. Мы уже не первый год приезжаем на выставку с таким вот большим стендом. И каждый раз очень значительный интерес - потенциальные заказчики заранее договариваются о встрече. Мы абсолютно уверены в своей конкурентоспособности. Наше название говорит само за себя.

- Насколько конфликт с Западом повлиял на ваш бизнес?

- Первый год было, скажем так, хлопотно. Требовалось срочно найти замену европейским поставщикам. И мы искали - естественно, на Востоке. Это в основном Китай, который смог обеспечить нам приемлемое качество, надежность, необходимые сроки и, конечно, достойную цену. Мы не только нашли замену, но и выиграли в цене.



ИЗОБРЕТАТЬ ЛИ ВЕЛОСИПЕД **РАЗУМНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ**

■ Процессы локализации очень важны, но не должны являться самоцелью.

Всегда ли нужно добиваться стопроцентного импортозамещения? Об этом нам рассказал **ведущий инженер по созданию белорусской системы ЧПУ компании «Технико» Александр Смирнов.**

- Мы получили акт экспертизы о том, что наша система является отечественной, - пояснил он. - И это подтверждено торговым реестром ЕАЭС. Наша система содержит всего около сорока импортных комплектующих. Можем сделать локализацию и больше, но это влечет за собой увеличение себестоимости. Каждая деталь,

которая локализована, в нашем случае стоит где-то в два-три раза дороже, чем импортные комплектующие азиатского происхождения.

- Почему?

- Все дело в объемах производства. Емкость азиатского рынка - это сотни тысяч станков. А емкость нашего совместного рынка России и Беларуси - сотни. Там, где меньше объем, больше цена. Скажем, пультовая часть может производиться в Беларуси, но она будет в три раза дороже. Для того чтобы снизить эту себестоимость, нужно делать десять-пятнадцать тысяч пультов. Но столько просто не нужно.

- Может ли государство здесь в чем-то помочь?

- Конечно, процессы локализации должны регулироваться - в том числе субсидиями. А в каком-то случае, возможно, запретами на покупку импортного оборудования. Но есть вещи, которые просто нецелесообразны. Вот в нашей системе процессорная часть не локализована. Ведь чтобы разработать хороший процессор с пятиосевой обработкой, нужны десятилетия. Да еще несколько институтов. Не всегда нужно заново изобретать велосипед.

- Но тут еще важно не зависеть от недружественных стран.

- Вот здесь вы правы. Поэтому наш основной партнер - Китай. От западных стран мы на сто процентов независимы.

НЕЧЕСТНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

ДАВЛЕНИЕ ПРИДАЕТ УСКОРЕНИЕ

■ Козни США не смогли помешать поставкам продукции.

До всего-то нашим западным «друзьям» есть дело. Обратили они свое неблагосклонное внимание и на белорусское предприятие «СтанкоГомель». Его фрезерные станки очень востребованы в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Перми, Екатеринбурге - практически по всей России. И с этим кое-кто решил покончить.

- Наше предприятие персонально включили в санкционный список США, - рассказал

представитель компании, дежуривший на стенде. - И в тот момент, наверное, месяца полтора-два у нас были действительно определенные проблемы в логистике снабжения, закупок. Но мы нашли обходные пути. Ситуация исправлена и все нормально работает. Если сидеть сложа руки, ничего не будет. А этот искусственно созданный кризис подтолкнул к новому витку развития, поиску новых партнеров. Восемьдесят процентов производимых нами фрезерных станков по-прежнему идут в Россию. И помешать этому не способен никто.