

USD руб.	32,4	PTC	1458,9	ИПЦ %/год	5,1	Инвестиции %/год	-2,9	Резервы ЦБ млрд.долл.	475,3
EUR руб.	43,8	ММВБ	1500,0	ИПП %/год	-7,4	Кредитная ставка %	8,9	Доходы %/год	0,6

«Эксперт Урал» №21 (557) / 27 май 2013, 00:00

Досье: [Китай](#)

Сюжеты: [Инвестиции](#) [Политика в регионах](#) [Рост Китая](#) [Мир](#)

Рубрика: Китай — Урал / Проекты

## Лазерный целеуказатель 797

Евгений Чечкин

*Уральская компания готова выпускать промышленные лазеры из китайских комплектующих, рискуя во имя стратегических целей собственным положением на рынке*



Генеральный директор РЦЛ Анатолий Сухов и председатель правления компании Unity Чэнь Хайбин рассчитывают на долгосрочное сотрудничество

В июне на Урале завершится сборка первого промышленного лазера: Региональный центр листообработки (РЦЛ) и китайский холдинг Hubei Unity HiTech запустили в Екатеринбурге совместное предприятие. Специально для этого проекта создан российско-китайский Уральский лазерный центр с размером уставного капитала 100 млн рублей (китайской стороне принадлежит 51%, РЦЛ владеет долей в 49%).

По данным Лазерной ассоциации (объединяет 120 производителей в России, СНГ и странах Балтии), отечественные компании предлагают рынку 213 моделей промышленных лазеров, из них мировому уровню соответствует не более четверти. По словам заместителя генерального директора РЦЛ по науке Михаила Малыша, если небольшие комплексы для маркировки или гравировки вполне конкурентоспособны, то мощные лазеры, обладающие широким набором функций и опций, в стране не выпускают. Это поле деятельности мировых лидеров, таких как Trumpf, Mazak, Amada, Bystronic.

По данным Лазерной ассоциации (объединяет 120 производителей в России, СНГ и странах Балтии), отечественные компании предлагают рынку 213 моделей промышленных лазеров, из них мировому уровню соответствует не более четверти. По словам заместителя генерального директора РЦЛ по науке Михаила Малыша, если небольшие комплексы для маркировки или гравировки вполне конкурентоспособны, то мощные лазеры, обладающие широким набором функций и опций, в стране не выпускают. Это поле деятельности мировых лидеров, таких как Trumpf, Mazak, Amada, Bystronic.

ЛИЗИНГ **ЭКСПЕРТ**  
ONLINE

СПЕЦПРОЕКТ ЭКСПЕРТ ONLINE

ПРАКТИКА ЛИЗИНГА В РОССИИ

РЭНКИНГИ КОМПАНИЙ  
И ИССЛЕДОВАНИЯ

АРХИВ СТАТЕЙ ПО ТЕМЕ С 2000 Г.

ПРОГРАММЫ "ЭКСПЕРТ-ТВ"

### REGNUM



Голос из Вашингтона: Глазьеву надо "закрыть рот"



"Не следует тащить за уши Хохляндию - ничего, кроме гопака, не будет"



США публично включились в борьбу за Украину

Российские производители в совокупности реализуют до 500 единиц оборудования в год. По импорту промышленных лазеров статистики нет, однако известно, что немецкий Trumpf за последние пять-шесть лет реализовал в России около 300 единиц оборудования.

По данным техплатформы «Фотоника» (экспертного сообщества на базе Лазерной ассоциации), суммарный объем закупок промышленных лазеров в стране оценивается в 4 млрд рублей в год. При этом потребность предприятий России в лазерном оборудовании, по данным маркетинговой компании «Рисёрч Текарт», удовлетворена не более чем на 20%. Но покупать импортное оборудование многим не под силу: если простые комплексы в среднем стоят 10 тыс. долларов, то цена серьезных приборов последнего поколения зашкаливает за полмиллиона долларов. Поэтому, считает президент Лазерной ассоциации Иван Ковш, многие предприятия вынуждены обращаться в центры услуг по лазерной обработке.

Такую задачу — удовлетворение потребности обрабатывающих предприятий малого и среднего бизнеса в лазерной резке, гибке, сварке и сборке — ставил себе Региональный центр листообработки, когда появился в Екатеринбурге при поддержке правительства Свердловской области в 1997 году. Однако генеральный директор РЦЛ Анатолий Сухов всегда мечтал сам выпускать такое оборудование: «С 1972 года в здании, где располагается РЦЛ, функционировало конструкторское бюро по разработке лазерных технологических комплексов при министерстве обороны. Большая часть нашего коллектива пришла как раз оттуда.

У нас есть опыт конструирования, проектирования и создания промышленных лазеров, и я уверен, что мы в состоянии справиться с этой задачей».

Первую попытку глава РЦЛ сделал в 2008 году, договорившись с Trumpf о создании Уральского лазерного инновационно-технологического центра. Центр занимался демонстрацией возможностей современного лазерного оборудования, адаптацией лазерных технологий к конкретным задачам предприятий и оказывал информационно-консультативные услуги. Сухов рассчитывал создать с немецкими партнерами СП. Не получилось: мирового лидера интересовали лишь прямые продажи.

## Практика бизнеса **ЭКСПЕРТ** ONLINE Спецпроект Эксперт Online

# Будьте в курсе

- Статьи журналов "Эксперт" и его региональных изданий
- Программы "Эксперт-ТВ"
- Материалы редакции "Эксперт Online"

## Э Фото недели



Да, такой вот я мэр! Почтище Достоевского. Хэллоуин в Лос-Анджелесе



Печальные плоды стройки века

[все фотогалереи >>](#)

## Прайм



Эксперт: Украину ждет экономическая катастрофа



Бизнесмен, которого Лукашенко хочет видеть владельцем «Уралкалия»



Кудрин рассказал, как отразится замедление экономики на бюджете

## Э Главные сюжеты

— В 2011 году наша делегация впервые приехала в Китай на оптическую выставку в город Ухань провинции Хубей, — рассказывает о новой попытке директор РЦЛ. — Здесь находится так называемая Оптическая долина, в которой производится 60% промышленных лазеров КНР. Мы провели презентацию, посетили несколько компаний, обсудили возможные перспективы. А в ходе второго визита, в ноябре 2012 года, получили несколько предложений о создании совместного предприятия. Выбор сделали в пользу Unity: эта компания занимает третье место по производству лазеров в Азии и восьмое в мире. В 2012 году она выпустила 370 станков. Соглашение подписали в конце марта. Договорились, что будем выпускать лазеры для нужд промышленности, создадим сеть сервисных центров, склады для запчастей, займемся подготовкой к работе на этом оборудовании в вузах.

Пока РЦЛ ориентируется на производство ста лазерных комплексов в год из комплектующих Unity. Заметим, что китайская компания сама заимствует иностранные лазерные технологии:

— Unity специализируется на лицензионном выпуске лазеров итальянской компании Prima. Но это не отверточная сборка, а производство с довольно высокой степенью локализации. Качество постепенно приближается к европейскому, — говорит Михаил Малыш.

Для китайской стороны выгода очевидна: Unity будет использовать РЦЛ как плацдарм для продвижения своей продукции, удерживая максимально низкие цены для завоевания российского рынка (благодаря финансовой поддержке китайского государства). В этой связи важно, что российской стороне удалось договориться не просто о сборке китайских лазеров, а еще и о создании учебно-производственной сети, подчеркивает Иван Ковш. Также очевидно, что РЦЛ, снабжая уральскую промышленность лазерными комплексами, станет плодить себе конкурентов в листообработке. Тем не менее союз представляется перспективным. Если партнерам удастся поддерживать качество оборудования при более низкой чем у европейских производителей цене, российские потребители будут его покупать.



График

С 2010 года чистая прибыль компании стабилизировалась

## Экономический курс



Новая модель экономического развития России: какой она должна быть?

## Новый бизнес



Все о деятельности молодых компаний и новых

привлекательных малоконкурентных нишах для ведения бизнеса

## Инновации в медицине



Можно ли в России сегодня получить самую

высокотехнологичную медицинскую помощь

## Реформа РАН



Ситуация вокруг реформирования Российской академии наук вновь накаляется

## РИА Новости



Коммерческая подделка: чем «Пепел» оскорбил россиян



Непростая ситуация, в которой оказался Шойгу.

## С 2010 года чистая прибыль компании стабилизировалась

Основные финансовые показатели РЦЛ



Источник: Данные РЦЛ

[Открыть в исходном размере](#)

График

С 2010 года чистая прибыль компании стабилизировалась

Практика бизнеса  
Спецпроект Эксперт Online  
Будьте в курсе



- Статьи журналов "Эксперт" и его региональных изданий
- Программы "Эксперт-ТВ"
- Материалы редакции "Эксперт Online"

Прайм



Бизнесмен, которого Лукашенко хочет видеть владельцем «Уралкалия»