

Тенденции развития рынка металлообрабатывающего оборудования

Взгляд бизнеса

Что такое современный рынок металлообрабатывающего оборудования?

Какие тенденции существуют на этом рынке сегодня и каким мы увидим этот рынок через несколько лет?

На эти и многие другие вопросы мы искали ответы в беседе с соучредителем компании ООО «Современные Технологии Металлообработки» Шаниным Игорем Валерьевичем.

ИТО: Игорь Валерьевич! Что, на Ваш взгляд, сегодня представляет собой рынок металлообрабатывающего оборудования (далее – МОО) в России?

Шанин И. В.: С одной стороны, сегодня рынок МОО в России уже является достаточно устоявшимся – существуют основные игроки на рынке, которые уже давно и успешно поставляют свою продукцию клиентам, а также большое количество небольших компаний, которые пытаются с разной степенью успешности найти свое место под солнцем.

Среди основных игроков на рынке можно выделить российских станкопроизводителей и представительства или крупных дилеров (торговые компании) ведущих иностранных производителей.

Ни для кого не секрет, что российские станкостроительные компании находятся в сложной ситуации, и им все сложнее конкурировать с нарастающим объемом импорта. За последние годы доля импортных станков в общем объеме потребления превысила 90%, что отражает крайне высокую зависимость российской экономики от импорта. В ситуации, когда российские заводы не могут выпускать конкурентоспособную продукцию, основным фактором, обеспечивающим их выживание, остается стимулирование со стороны государства покупки станков российского производства за счет средств федерального бюджета.

С другой стороны, постоянный рост рынка МОО привлекает на него все новых участников, которые стремятся занять свои ниши, и зачастую крайне активно и напористо вытесняют более слабых или нерасторопных конкурентов.

Количество станкоторговых компаний растет очень быстро – сначала они появлялись только в Москве, потом стали появляться в крупных региональных центрах, а сейчас практически в каждом крупном промышленном центре можно найти по несколько компаний, профессионально занимающихся поставками станков с ЧПУ.

Да и недавний кризис 2008–2009 годов серьезно повлиял на структуру рынка – какие-то компании значительно усилили свои позиции, кто-то сильно пострадал, а некоторые компании вообще пропали с рынка.

Компания ООО «СТМ», как один из участников рынка, также постоянно сталкивается со все возрастающей конкуренцией, в основном, со стороны поставщиков импортного оборудования. Кроме того существует и нарастающее давление со стороны государства, направленное на ограничение поставок импортного оборудования там, где могут быть поставлены станки отечественного производства.

Эти факторы заставляют нашу компанию более активно искать способы достижения устойчивого конкурентного преимущества в условиях быстроменяющегося рынка.

ИТО: А каким образом Ваши заказчики реагируют на подобные изменения?



*Краткая справка – Шанин Игорь Валерьевич:
Родился 7 августа 1983 года в Москве.
Выпускник Финансовой академии при правительстве РФ.
Начал свою карьеру в ООО СЦС “Совинтел”.
Руководил аналитическим управлением в КБ МБР (Международный банк развития).
С 2011г. – соучредитель ООО «Современные Технологии Металлообработки».*

Шанин И. В.: Заказчики становятся более требовательными – они отлично чувствуют возрастающую конкуренцию среди поставщиков и очень хорошо этим пользуются. Если 5–10 лет назад на одном предприятии рассматривалось 3–5 альтернативных вариантов оборудования, то сейчас количество участников в сравнительных таблицах клиентов достигает 25–30!

Сегодня просто предложением хорошего оборудования уже никого не удивишь – заказчики требуют качественный и оперативный сервис, наличие запасных частей на складе поставщика, просят особые условия оплаты или гарантийного обслуживания.

К тому же, всеобщая глобализация открывает потенциальным клиентам дорогу туда, куда раньше никто из них и не подумал обращаться. Сегодня все большее количество клиентов пытается закупать оборудование напрямую у заводов-изготовителей, самостоятельно организуют доставку и таможенное оформление, пытаются, таким образом, сэкономить средства на дилерской комиссии.

Соответственно, компании-поставщики вынуждены проявлять всю свою изобретательность, чтобы оставаться конкурентоспособными в таких непростых условиях.

ИТО: Какие тенденции в развитии рынка МОО Вы видите в будущем?

Шанин И. В.: На мой взгляд, основные тенденции рынка таковы:

1. Рынок МОО будет продолжать расти еще в течение 10 или более лет, пока средний возраст оборудования и среднедушевое потребление МОО не сравняется с показателями ведущих экономик мира.

2. Зависимость отрасли от поступления средств из федерального бюджета будет очень высокой в течение еще 10–20, а то и более лет, пока государство будет вынуждено инвестировать деньги на развитие оборонки.

3. Большинство крупных и средних заводов-производителей в ближайшие несколько лет будут вынуждены организовать в России сборочные производства станков, чтобы иметь возможность поставлять свою продукцию на государственные предприятия. Вопрос степени локализации производства оборудования в большей части будет зависеть от политической воли руководства страны.

4. Конкуренция на рынке будет продолжать расти. При этом большинство крупных компаний сохранит свои позиции, а среди небольших компаний будет постоянно идти ротация – кто-то будет приходить, кто-то будет уходить с рынка. Хотя продолжающийся рост рынка будет позволять большинству компаний выживать и находить своих заказчиков.

5. Соответственно, заказчики будут становиться еще более требовательными к территориальной близости поставщика к ним, к скорости и качеству сервиса и к другим условиям поставки.

6. Некоторые заказчики будут покупать оборудование напрямую у изготовителей, но значительного объема это не составит, т.к. в России будет сложно получить качественный сервис при поломках оборудования.

7. Само оборудование будет усложняться – будет появляться все большее количество многоосевых станков и обрабатывающих центров, совмещающих в себе различные виды обработки. Соответственно, и требования к квалификации операторов также будут расти.

8. С увеличением количества новых станков у клиентов уровень квалификации специалистов в отрасли будет расти – с одной стороны, заказчики будут лучше понимать, что именно им надо, и будут совершать меньше ошибок при выборе оборудования и поставщика. С другой стороны, на рынке будет появляться большое количество квалифицированных кадров, что повысит качество выполняемых работ и снизит риски и затраты как для заказчиков, так и для поставщиков.

Я думаю, что рынок МОО в России будет двигаться по Европейской модели развития – участники рынка будут становиться все более компетентны, количество поставщиков рано или поздно перестанет расти и наибольшего успеха достигнут те компании, которые будут более профессиональными при работе с клиентами по сравнению с конкурентами.

В целом, мы оптимистично смотрим в будущее и считаем перспективы развития отрасли привлекательными для нашей компании.

ИТО: Какие основные моменты в деятельности Вашей компании позволяют Вам с оптимизмом смотреть в будущее?

Шанин И.В.: Основное – это наши заказчики, наши поставщики и наши сотрудники. Наш слоган: «Качество – принцип нашей компании. Репутация – самое ценное, что у нас есть!». В своей работе мы всегда придерживаемся этого правила и приучаем к нему новых сотрудников. Если кто-то из новичков не готов им руководствоваться, мы с такими людьми сразу расстаёмся.

Также основательно мы подходим и к выбору поставщиков – если в работе с тем или иным поставщиком нас что-то не устраивает, то мы об этом говорим. Мы требуем к себе такого же отношения, какого требуют наши клиенты. Мы знаем потребности заказчиков, и если наш поставщик не стремится что-то менять в своей работе, чтобы этому соответствовать, то мы 10 раз подумаем, стоит ли с ним работать.

Например, наш основной партнер – это компания FEELER (Тайвань), которая является одним из крупнейших тайваньских производителей станков с ЧПУ. В отношении к нам и к нашим пожеланиям компания FEELER всегда относится с исключительным вниманием и уважением.

Например, в начале нашего сотрудничества с компанией FEELER мы направляли наших сервис-инженеров на приёмку станков в Тайвань. Поначалу были некоторые замечания, что-то просили изменить, т.к. мы отлично знаем, что у нас будут



Завод №1 компании FEELER



Сборка фрезерных станков с ЧПУ Завод №2 компании FEELER



Совещание конструкторского отдела

требовать наши российские заказчики. Надо сказать, что компания FEELER очень быстро отреагировала на наши замечания и ввела указанные требования в перечень стандартных процедур перед отгрузкой станков в Россию.

До компании FEELER мы начинали сотрудничество с другой компанией из Тайваня, и довольно быстро отказались от работы с ней, т.к. наши требования и замечания постоянно оставались без ответа.

Основное в бизнесе – это люди. Поэтому мы всегда уважительно и ответственно относимся к нашим клиентам, и к нашим поставщикам. В то же время мы огромное внимание уделяем тому, какие сотрудники работают у нас в компании, обучаем их и формируем из них сплоченную команду профессионалов экстра-класса.

Все это дает нам основание быть уверенными в том, что все сложности на нашем пути будут успешно преодолены, и компания «Современные Технологии Металлообработки» достигнет поставленных целей.

ИТО: А какие цели стоят перед Вашей компанией?

Шанин И.В.: Как гласит олимпийский девиз: «Быстрее, выше, сильнее!». У нашей компании есть четкая стратегия развития, определенные цели и задачи на несколько лет вперед.



Сайт ООО «СТМ»: www.sovtehmet.ru

Адреса офисов: www.sovtehmet.ru/contacts/

Адрес ООО «СТМ» на выставке «Металлообработка 2013»:
7 павильон, зал 2, стенд 72С10