

Максимум преимуществ на остроконкурентном рынке

Российский рынок металлообрабатывающего оборудования (МОО) имеет ряд особенностей, отличающих его от рынков Европы, США, Азии. Его специфика и два важных условия успеха в деле поставок металлообрабатывающего оборудования показываются на примере крупной российской компании ООО «Современные технологии металлообработки» (СТМ).

Рынок велик, перспективы головокружительные

Прежде, чем говорить о дороге к успеху, стоит охарактеризовать поле, на котором происходят события. Здесь, прежде всего, надо отметить масштабность российского рынка металлообрабатывающего оборудования. Для этого достаточно привести несколько цифр, которые сразу делают ситуацию прозрачной и понятной. Начнем с того, что по оценкам BusinesStat в 2011 году общее предложение на рынке МОО составило около 820 тыс. станков различного назначения. На складах компаний находится около 140 тыс. станков, готовых к реализации, при этом годовой объем продаж по данным Станкоимпорта составляет около 50 тыс. единиц оборудования. Напомним, что речь идет о новом оборудовании, которое никогда не было дешевым, поэтому его общая стоимость измеряется миллиардами долларов. Т.е. можно быть уверенным, что несмотря на панические заявления в СМИ о «полностью сырьевом характере экономики» в России имеется солидный и современный рынок МОО с устойчивым спросом и достойным предложением.

Далее, для общей оценки его перспектив нужны цифры, характеризующие размеры и состояние действующего станочного парка. По этому вопросу приводятся различные данные, но в целом о ситуации можно судить по цифрам Ассоциации «Станкоинструмент». В соответствии с ними в России эксплуатируется примерно 1,5 млн. металлообрабатывающих станков, и более 70 % из них используется уже 15–20 лет. Из этого следует важнейший вывод – в ближайшее десятилетие будет происходить замена почти миллиона станков. События такого размаха не могут оставить безучастными крупнейших игроков мирового масштаба.

Продолжая разговор о перспективах, давайте не будем забывать, что в стране «кое-что строится», развивается производство самых разнообразных товаров, а металлорежущие станки приобретают не только машиностроительные заводы. Любое более-менее крупное предприятие независимо от профиля имеет токарные и фрезерные станки на балансе ремонтных и вспомогательных служб. Следствием этого становится дополнительная корректировка прогноза в сторону увеличения числакупаемых станков.

В подтверждение этих слов процитируем соучредителя одного из крупных участников рынка, финансового директора СТМ Шанина Игоря Валерьевича. В интервью журналу «ИТО» он сделал заключение: «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».

Итак, подведем итоги и сформулируем первые важные вы-



воды: уже сегодня российский рынок МОО значителен по объему, а в ближайшее десятилетие ожидается интенсивный рост в связи с массовым обновлением станочного парка. Эти два фактора делают его очень привлекательным для производителей металлообрабатывающего оборудования, и они всеми силами постараются на нем закрепиться.

Необычность российского рынка МОО

К другой уникальной особенности российского МОО относится соотношение собственного производства станков к импорту. По этому пункту у экспертов нет разногласий и цифры, приводимые в различных маркетинговых исследованиях, практически не различаются. «Станкоимпорт» считает, что в финансовом отношении доля российских станкостроителей менее 1 %, по данным BusinesStat она также не превышает 1 %, что касается количества оборудования, завезенного из-за рубежа, то в общем объеме поставок ему принадлежит от 83 % до 87 % по оценкам BusinesStat и «Станкоимпорт» соответственно.

Собственно, сама цифра импорта – более 80 % не редкость, поскольку государств с собственной высокоразвитой отраслью станкостроения буквально единицы. Уникальность России в том, что более двух третей оборудования импортируется, хотя в стране около 300 станкостроительных заводов! Буквально каких-то 20 лет назад СССР занимал третье место в мире по производству оборудования для металлообработки. Т.е. огромная отрасль находится в состоянии спячки и медленного угасания, но она существует, и может сильно повлиять на рынок. Здесь мы переходим к его третьей особенности.

Главный игрок и арбитр в ближайшее десятилетие

Пожалуй, трудно назвать еще одну страну, где влияние государства так велико и в то же время непредсказуемо. По мнению соучредителя ООО «Современные Технологии Металлообработки» Шанина И. В. положение в отрасли еще в течение 10–20 лет будет существенно зависеть от поступления средств из федерального бюджета, во всяком случае «пока го-

сударство будет вынуждено инвестировать деньги в развитие «оборонки». Правительство РФ планирует кардинальное переоснащение и модернизацию военного производства, на эти цели будет потрачена значительная часть из запланированных 20-ти триллионов рублей. В связи с этим всех участников рынка интересует механизм, по которому пойдет финансирование модернизации.

Скорее всего, вариант с прямым закупом оборудования у иностранных производителей будет отклонен из соображений безопасности, поскольку большая его часть относится к «технологиям двойного назначения» и поставки могут быть заблокированы. Эксперт Игорь Шанин считает, что в ближайшие три-пять лет мы увидим экстренную организацию сборочного производства станков с ЧПУ на российских станкостроительных заводах. Это даст им возможность поставлять продукцию на государственные предприятия «оборонки». Степень локализации такого производства опять же будет больше зависеть от политической воли руководства, нежели от рыночных соображений.

В целом, ситуация, когда объем госзакупок многократно превышает объемы частных компаний, делает российский рынок МОО особенно специфичным, требуя от его участников умения действовать в тендерной среде госзакупок.

Главные условия успеха на российском рынке МОО

Этот раздел станет интереснее, если отвлечься от азбучных истин высокого профессионализма, индивидуального подхода, и не пересказывать общеизвестные истины маркетинга. Полезнее рассмотреть реальную тактику успешной компании и прислушаться к мнению ее руководителей. Далее с таких позиций анализируются действия заметного участника рынка МОО компании «Современные Технологии Металлообработки» (СТМ). Коротко ее правила успеха можно сформулировать в двух тезисах.

Максимальный пакет услуг в пределах специализации

На первый взгляд такое сочетание может показаться противоречивым, но тем не менее в нем есть своя логика. Круг компетенций компании четко ограничен областью, где она максимально компетентна! СТМ может предоставить любую услугу, если она хоть как-то связана с металлорежущими, шлифовальными и заточными станками с ЧПУ. Конечно, всегда есть соблазн выполнить заказ по кузнечно-прессовому оборудованию, линиям штамповки или сварки, но нельзя объять необъятное!

Благодаря такому подходу СТМ предлагает заказчикам лучшие сроки, лучшие условия и лучшие цены. Точная специализация позволяет иметь на складах необходимый запас расходных материалов и запасных частей. Добавьте к этому договора с брокерскими компаниями DHL, TNT, UPS, регистрацию на таможенных постах, доставку авиапочтой и становится ясным, почему сервис СТМ столь быстр. Компания выигрывает по времени – важнейшее преимущество!

Тщательный подбор поставщиков

Решение этой задачи во многом определяет судьбу компании на остроконкурентном российском рынке. Здесь руководство СТМ исходило из предпосылок, что поставщиков не должно быть много и, что простой выбор по принципу имени бренда не даст никаких преимуществ. Нужен поставщик достаточно авторитетный и с оптимальным для отечест-



венного потребителя сочетанием характеристик.

В этом плане интересен и перспективен поиск среди растущих Восточно-азиатских компаний. Здесь, если грамотно оценить потенциал инновационной фирмы, можно получить реальное превосходство и за несколько лет вырасти вместе с перспективным производителем. Руководство СТМ сделало безошибочный выбор, установив сотрудничество с FFG-FEELER. Эта «молодая» компания, с начала 90-х полностью специализируется на выпуске станков с ЧПУ и за двадцать лет добилась невероятных успехов. Сегодня это крупнейший производитель не только на Тайване, но и во всем мире. Создание совместных предприятий со станкостроителями США и Японии, покупка производства в Италии обеспечили FFG-FEELER технологическое лидерство и быстрое продвижение на рынках США, Азии и Европы. Продукцию компании отличает идеальный баланс качества, цены и технических возможностей. При всем этом, поставщик такого масштаба демонстрирует готовность молниеносно реагировать на условия российского рынка и учитывать их в своей работе.

Последнее условие можно проиллюстрировать примером из истории СТМ. Партнерство с Тайваньскими производителями начиналось не с FFG-FEELER, а с другой фирмы. К сожалению, партнеры не реагировали на предложения учесть российские условия, и сотрудничество пришлось прекратить. Вот как прокомментировал эти события один из руководителей СТМ Игорь Шанин. «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 соответствовать им, то мы 10 раз подумаем, стоит ли с ним работать».

Следуя этому же правилу, среди «европейцев» был выбран немецкий производитель SPINNER. По утверждению самих основателей знаменитой фирмы их предприятие сочетает в себе высокую технологичность крупных корпораций с гибкостью семейной компании. Годы сотрудничества подтвердили эту характеристику, SPINNER сделал возможным продвижение самых передовых разработок, ориентированных на запрос потребителей и с моментальной реакцией на изменения рынка МОО. Вместе с оборудованием SPINNER и сервисом СТМ российские машиностроители получили оптимальный баланс качества, цены и функционала, что конечно, положительно сказалось на репутации компании.

В завершение хотелось бы сказать, что конечно, этими двумя правилами не исчерпывается весь арсенал успеха СТМ, но они подчеркивают более общую истину. На российском рынке МОО многое зависит от личности руководителей. Если в них сочетаются знания управленца, опыт производственника и интуиция бизнесмена, то они обязательно приводят свои компании к успеху.



Тел./факс: +7 495 540-57-95

E-mail: info@sovtehmet.ru

www.sovtehmet.ru