

Принятие решения о покупке оборудования в условиях нестабильной экономической ситуации

Компания «Современные Технологии Металлообработки» – официальный представитель ведущих мировых производителей металлообрабатывающих станков. «СТМ» осуществляет комплексные поставки современного высокотехнологичного токарного, фрезерного, шлифовального и заточного оборудования с ЧПУ на промышленные предприятия России и стран СНГ. А также предлагает услуги в области глубокой инженеринговой проработки проектов, проводит пуско-наладочные работы, сдачу проектов «под ключ», обеспечивает гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание и поставку запчастей, предоставляет квалифицированное обучение технических специалистов предприятий.



О преимуществах компании «СТМ», экономическом кризисе, а также о причинах спада отечественного станкостроения и возможностях увеличения производства станков в России рассказал журналу «ИТО» руководитель департамента металлорежущего оборудования компании «СТМ» Морозов Сергей Владимирович.

ИТО: – Расскажите пожалуйста, как начиналась Ваша история, связанная с металлообрабатывающим оборудованием?

С. В.: – Программа обучения в средней школе в советское время проходила на базе промышленных предприятий с получением по окончании рабочей специальности. В 9–10 классе я обучался по специальности «токарь» на Алексинском опытно-механическом заводе, Тульская область. Полученные теоретические знания и практические навыки помогали мне в дальнейшей учебе в Тульском политехническом институте (ТПИ) по специальности «Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты».



После окончания ТПИ в 1984 году я получил распределение в Институт физики высоких энергий г. Протвино, где работал до 1993 года, сначала конструктором в конструкторско-технологическом отделе, далее мастером механического участка опытного производства. Продажей металлорежущего оборудования занимаюсь с 2003 года по настоящее время.

ИТО: – В чем на Ваш взгляд конкурентное преимущество компании «Современные Технологии Металлообработки»?

С. В.: – Компания имеет все необходимые предпосылки для успешной работы, а именно:

- партнерские отношения с надежными производителями оборудования известных европейских, тайваньских, корейских брендов;
- квалифицированный персонал менеджеров, сотрудников технологического отдела и других подразделений компании;
- сервисную службу, способную решать самые различные по сложности задачи;
- наличие демо-зала, позволяющего продемонстрировать в работе предлагаемое к поставке оборудование.

ИТО: – Как политическая и экономическая ситуация в стране отражается на поведении и принятии решения Заказчиком о покупке металлообрабатывающего оборудования?

С. В.: – При оценке ситуации, сложившейся в настоящее время, следует учитывать, что срок окупаемости вновь закупаемого оборудования весьма значительный, стоимость импортного оборудования, учитывая увеличение курсовой разницы рубля к доллару США и Евро, увеличилась не менее, чем на 50 %, все это затрудняет или делает невозможным принятие Заказчиком решения о закупке импортного оборудования. На некоторый период времени Заказчики, приобретающие металлообрабатывающие станки за счет собственных средств, займут выжидательную позицию. Заказчики, приобретающие оборудование за счет финансирования по ФЦП будут вынуж-

дены внести корректировки по количеству и номенклатуре приобретаемого оборудования или получить подтверждение об увеличении бюджетного финансирования. Т.е. срок принятия решений о закупке сместится к середине года и позже. Сложившаяся ситуация определяет, что количество продаваемого металлообрабатывающего оборудования в 2015 году будет существенно ниже, чем в предыдущие годы. Но тем не менее, работа всегда была и есть, многие Заказчики смотрят в будущее с оптимизмом!

ИТО: – Каков на Ваш взгляд уровень спроса российских предприятий на оборудование Тайвани, Германии и Кореи?

С. В.: – На мой взгляд, качество и ассортимент продукции, выпускаемой тайваньскими и корейскими производителями в настоящее время, позволяет им успешно конкурировать с продукцией поставщиков из Германии, поэтому доля поставок оборудования всех этих производителей российским Заказчикам примерно одинаковая.

ИТО: – По Вашим ощущениям, что самое трудное в Вашей работе?

С. В.: – В задачу менеджера по продажам входит обеспечение Заказчика полной информацией по предлагаемому к поставке оборудованию, его функциональным возможностям, эксплуатационным и точностным характеристикам, сведениям по опыту эксплуатации оборудования на предприятиях, что позволит Заказчику сделать правильный выбор в пользу того или другого бренда, наиболее полно соответствующего потребностям и финансовым возможностям. Успешная поставка оборудования Заказчику неразрывно связана с необходимостью оценить следующие составляющие:

- финансовые возможности Заказчика по приобретению оборудования;
- возможность предлагаемого мною оборудования наиболее полно и эффективно решить производственные задачи предприятия;
- привлекательность предлагаемого мною оборудования по отношению к предложениям конкурентов.

Наверное, самым трудным и является правильная оценка всех этих составляющих, необходимая для формирования интересного Заказчику технико-коммерческого предложения (ТКП).

ИТО: – В 1954 году СССР занимал второе место после США среди стран-лидеров в области станкостроения. В 1990 году – третье место. В 2011 – уже 19 место. А с 2003



года Россия занимает место в третьем десятке стран по объему производства металлообрабатывающего оборудования. Лидирующие позиции занимает Китай, Япония, Германия. С чем это связано?

С. В.: – Занимаемое Россией место в третьем десятке в годовом объеме производства металлообрабатывающего оборудования отражает то снижение доли промышленного производства, которое мы имеем в сравнении с объемами промышленного производства во времена Советского Союза. Станкостроение – производство средств производства – относится к категории отраслей промышленности, требующих значительных вложений и имеющих длительный срок окупаемости, что делает данную отрасль малопривлекательной для инвестирования вложений. Возможное изменение ситуации в лучшую сторону может быть связано с необходимостью решения задачи импортозамещения, возникшей в свете наложения на нашу страну экономических санкций со стороны ряда стран.

Одним из путей увеличения выпуска станков в России является организация сборочных производств станков с участием зарубежных компаний – производителей металлорежущего оборудования. Наша компания, в начале 2014 года, подписала лицензионные соглашения с компаниями SPINNER (Германия) и FFG-FEELER (Тайвань), согласно которым компания «СТМ» имеет право осуществлять на территории России крупноузловую сборку токарных и фрезерных станков под брендами SPINNER-STM и FEELER-STM и осуществлять окончательный контроль качества с проведением необходимых проверок, согласно требованиям заводов-изготовителей. Станки, произведенные компанией «СТМ», проходят все необходимые испытания с выдачей технического паспорта и сертификата соответствия Таможенного союза (ЕАС), отвечают всем требованиям, предъявляемым контролирующими органами РФ к оборудованию, произведенному на территории РФ.

Благодаря этому, станки производства компании «СТМ» могут поставляться на предприятия ВПК в рамках Федеральных Целевых Программ как оборудование российского производства.

Ирина Жесткова



www.sovtehmet.ru



На выставке «Металлообработка-2015» 25–29 мая в Москве в КВЦ «Экспоцентр» на Красной Пресне компания «Современные Технологии Металлообработки» будет представлять станки в павильоне 3, стенд 3С40

