

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

Воробьева София Сергеевна

студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

Петухова Светлана Валерьевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доц., Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

За последние 10 лет рынок металлообрабатывающего оборудования вырос и в среднем рос на 0,8-1,2% ежегодно. При всем при этом уровень объема российского производства снижался. Таким образом если в 2006 году было произведено 40 тыс. станков, а закуплено и импортировано 315 тыс.шт., аналогичная ситуация складывается в 2011 и 2016 гг. В 2011 году было произведена 31 тыс. станков, а в 2016 – 15,2 тыс. [1].

Всего за период 2006-2016 гг. отечественное производство снижалось в среднем приблизительно на 5-10% в год.

Доля отечественных производителей снизилась в натуральном выражении с 119% в 2011 году до 90% в 2016 году. Схематично это показано на рисунке 1, а так же предложен приблизительный прогноз до 2020г.

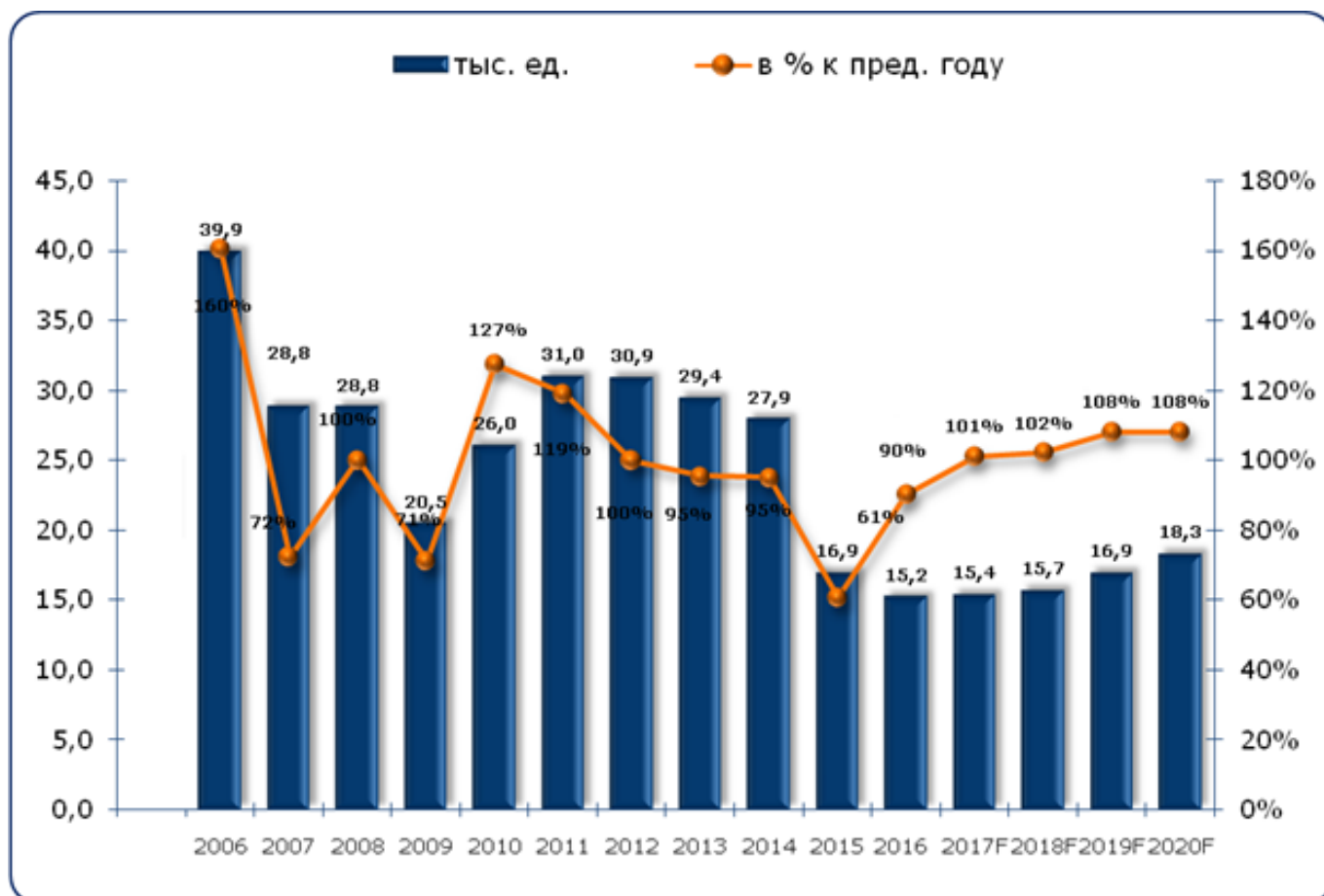


Рисунок 1. Объем и динамика рынка металлообрабатывающих станков в 2006-2016 гг., прогноз на 2017-2020 гг., шт. и в процентах

Причинами сложившейся тенденции и отставания российских производителей следующее: [3]

- 1) выпуск морально устаревшей продукции;
- 2) низкий уровень рентабельности российских производителей.

«Иностранный производитель, как правило, поставяет импортный станок в рассрочку на три-пять лет. Он в состоянии сделать это, потому что может взять кредит на производство станков у себя в стране под полтора-два-три процента. Японские станкостроители, например, могут взять кредит под одну десятую или даже одну сотую процента годовых на десять лет. А российский станкостроитель берет кредит под 24 процента, а то и больше, причем на год, максимум на два. И таких ставок рентабельность наших заводов не выдерживает. А часто он вообще не может взять кредит, поскольку у провинциальных заводов практически нет залоговых активов».

Так, рентабельность проданных товаров на 1 апреля 2014 года по виду деятельности «Производство кузнечно-прессового оборудования» составила -85%, по «Производство металлорежущих станков» - 73%.

«С другой стороны, когда речь идет о покупке станков в России зарубежным потребителем, он опять-таки может взять кредит на тех же условиях у себя в стране, сразу полностью заплатить за станок и вернуть деньги банку в течение пяти-семи-десяти лет. Поэтому российскому машиностроителю проще купить импортный станок, а российскому станкостроителю проще продать свой станок за границу» [2].

- 3) отсутствие системных интеграторов из-за узкой специализации российских станкостроительных заводов, являющейся наследием советской системы разделения труда;

- 4) отсутствия государственного регулирования отрасли;
- 5) существующие ограничения в поставке импортной продукции на российский рынок.

«Существует так называемое Вассенаарское соглашение по контролю за экспортом обычных вооружений и высоких технологий (товаров и технологий двойного применения), в котором Россия тоже принимает участие. В соответствии с этим соглашением каждое государство само определяет, что из подобных товаров и технологий оно готово продавать и кому. Большинство наиболее современных и точных металлообрабатывающих станков подпадает под ограничения Вассенаарского соглашения. К двойным технологиям сегодня отнесены все виды оборудования и многие комплектующие к ним, которые обеспечивают производство вооружений, космических и летательных аппаратов, судов и другой наукоемкой и стратегически важной продукции. Это станки пятого поколения: пятикоординатные обрабатывающие центры, прецизионные станки, системы ЧПУ для таких станков, станки для объемной лазерной резки и многое другое» [2].

6) проблема специального станкостроения, необходимого для решения производственных задач в оборонных отраслях промышленности, в космической или атомной отрасли, которые не решаются серийным оборудованием.

«Его невозможно заказать зарубежному предприятию, поскольку в этом случае потребуется допустить потенциального разработчика на закрытые предприятия и выдать ему техническое задание, раскрывающее такие подробности, которые могут составлять коммерческую или государственную тайну.

Но даже если оборудование поставят, то покупатель окажется в зависимости от его обслуживания производителем, от программ для ЧПУ, от инструмента – и производитель сможет контролировать, что именно и где на этом станке изготавливается. Например, производитель может установить на станок скрытые программные модули, которые накапливают информацию о производимой продукции. Производитель может потребовать отчета о перемещениях станка, а в его электронную начинку установить датчики контроля местоположения, которые позволят определить, где именно эксплуатируется станок, и заблокировать непредусмотренные перемещения. В экспортный контракт в качестве обязательного условия часто записываются подключение такого оборудования к интернету и требование использовать только инструмент производителя. В случае нарушения всех этих требований можно как минимум лишиться гарантий» [2].

Таким образом складывается достаточно не утешительная картина связанная с оборудованием в сфере металлообработки, остается только надеяться на лучшее и для того, что бы российские компании-производители стали ещё более конкурентоспособнее необходимо постоянно совершенствоваться и улучшать свои продукты, адаптировать их к быстро меняющейся внешней среде. Таким образом организациям возможно значительно преуспеть на рынке металлообрабатывающего оборудования.

Список литературы:

1. Росстат.
2. Станок для нового уклада – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: <http://expert.ru/expert/2013/07/stanok-dlya-novogo-uklada/>.
3. Характеристика российского рынка металлообработки. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:2sa2_fCKqKAJ:www.enginrussia.ru/upload/kharakteristika%2520rossijskogo%2520rynka%2520metallor%C3%A9zhushhikh%2520stankov.doc+%26amp;cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru.