

КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ СТАЛЬ

РЫНОК МЕТАЛЛООБРАБОТКИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ НАХОДИТСЯ НЕ В ЛУЧШЕМ СОСТОЯНИИ: БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАКУПАЮТ ЗА РУБЕЖОМ, ПОЭТОМУ ЗАВИСЯТ ОТ КУРСА ВАЛЮТЫ. ИЗ-ЗА СПАДА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, РИТЕЙЛА И МАШИНОСТРОЕНИЯ РАБОТЫ ХВАТАЕТ НЕ ВСЕМ. НО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТРАСЛИ НАДЕЮТСЯ НА СЕЗОННОЕ ОЖИВЛЕНИЕ И ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Существует три модели металлообрабатывающего производства. Первый вариант — цех металлообработки существует в составе предприятия, он составляет компоненты в сборочный цех. В таком случае выполнение нестандартных или сложных моделей могут отдавать на аутсорсинг. Второй вариант — это предприятия-субконтракторы, работающие на аутсорсинге. Они не имеют собственного конечного продукта, а изготавливают только то, что нужно заказчику. Третий вариант — смешанный тип: металлообрабатывающий цех ориентирован на внутренние потребности предприятия, но свободные мощности загружаются внешними заказами.

По оценке коммерческого директора машиностроительного завода «Армалит» Евгения Коптяева, на сегодняшний день на рынке металлообработки Санкт-Петербурга и Ленобласти, помимо крупных машиностроительных предприятий, существует около 200 компаний со штатом в 15 человек и оборудованием до пяти станков. Они не могут браться за сложные технологические операции по обработке металла.

Более крупных предприятий, ориентированных на изготовление конечного продукта и обеспечивающих полный цикл производства собственными силами со штатом более 1000 сотрудников и 1000 единиц оборудования, меньше в разы. Лидерами в этом направлении в производстве судовой трубопроводной арматуры считаются «Армалит» и завод «Буревестник».

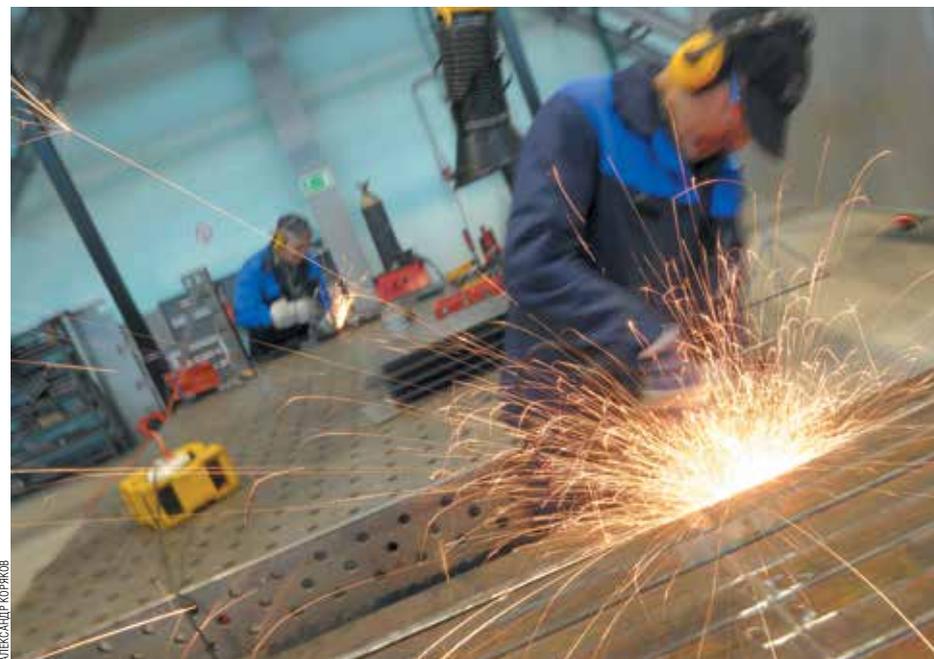
Генеральный директор машиностроительного завода «Синергия» Дмитрий Сорец насчитывает около 100 серьезных игроков на рынке, лидерами он называет предприятия, образованные с 2000 по 2010 год. «Большинство металлообрабатывающих предприятий специализируется в определенном сегменте рынка, в зависимости от стратегических партнеров и программы собственного развития: лазерная резка и гибка, холодная штамповка, механическая металлообработка, полное изготовление металлоизделий с последующей сборкой», — перечисляет господин Сорец. По его наблюдениям, в Петербурге и Ленобласти на рынке металлообработки сильна конкуренция.

При этом стоит проблема недостаточного качества работ мелких игроков. «Несколько лет назад мы начали искать потенциальных поставщиков услуг по механообработке. Это было связано с ростом потребности в судовой трубопроводной арматуре и необходимостью сокращения сроков поставки продукции. Мы провели технический аудит в 50 организациях Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Результат оказался отрицательным: компании не могли выполнять на должном уровне наши задачи по механообработке. Поэтому мы продолжили наращивать собственные производственные мощности», — рассказывает Евгений Коптяев. По его словам, на рынке появляется большое количество мелких игроков, которые достаточно быстро закрываются из-за ограниченных мощностей и отрицательных отзывов. Из-за этой текучести господин Коптяев затрудняется оценить емкость рынка металлообработки.

Машиностроительные предприятия Санкт-Петербурга и Ленобласти обращаются к металлообрабатывающим предприятиям, когда не справляются с работой из-за высокой загрузки собственных мощностей. Для них самыми популярными услугами являются токарная и фрезерная обработка деталей диаметром до 400 мм. Стоимость варьируется от 1,5 до 3 тыс. рублей за один нормо-час. В зависимости от предприятия и его оборудования стоимость обработки в ряде случаев может достигать 6 тыс. рублей за нормо-час.

Небольшие компании, предприниматели и частные лица чаще всего обращаются к металлообработчикам с единичными заказами по обработке листового металла (резка, гибка, сварка и покраска готовых металлоконструкций), за токарными и фрезерными работами. «Подобного рода разовые заказы с малой долей вероятности принесут необходимую прибыль заводу изготовителю. Для успешной работы металлообрабатывающим предприятиям нужно изготовление серийной продукции или участие в крупном проекте», — считает Дмитрий Сорец.

С ним согласен директор завода металлоконструкций «Северо-Запад» Вячеслав Шепиль: для устойчивого суще-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НА РЫНКЕ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ, ПОМИМО КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СУЩЕСТВУЕТ ОКОЛО 200 КОМПАНИЙ СО ШТАТОМ В 15 ЧЕЛОВЕК И ОБОРУДОВАНИЕМ ДО ПЯТИ СТАНКОВ

ствования металлообрабатывающим заводам необходимо иметь по два-три заказа наперед.

«У больших заводов большие накладные расходы, поэтому им нередко приходится демпинговать, чтобы получить заказ и загрузить свои мощности работой», — говорит господин Шепиль. По его наблюдениям, на рынке не так много заказов: у госкомпаний всегда медленно идет выделение средств в первом квартале, ритейлеры неактивно открывают новые точки, строительного бума нет. Хотя сезонное оживление на рынке будет: зимой монтаж металлоконструкций дорожает из-за погодных условий, поэтому заказчики предпочитают переждать холодный сезон. По словам Вячеслава Шепиля, из-за отсутствия заказов на монтажные работы с декабря по март многие компании закрылись, распустив сотрудников.

Он ожидает, что строительство новой «Меги» в Ломоносовском районе взбодрит петербургский рынок металлообработки. Правда, по мнению одного из представителей отрасли, металлообработчики не всегда хотят напрямую работать с крупными заказчиками. «Там много арбитражных разбирательств. Мы стараемся не работать на подряде у Минобороны, «Газпрома» ЛУКОЙЛа, «Роснефти», избегали многострадальный стадион. Работать на субподряде спокойнее и надежнее», — полагает один из игроков рынка.

ОБСТАНОВКА В СФЕРЕ Российский рынок металлообработки зависит от курса валют: 95% оборудования иностранное. «Отечественное станкостроение не пережило развала СССР», — поясняет Дмитрий Сорец. Оборудование в основном закупается в Германии, Японии, Италии, Швеции и Америке. Разброс первоначальных инвестиций в оборудование оценивается от 1 млн рублей до \$1 млн. Это зависит от того, в какой нише планирует работать компания, поясняет Вячеслав Шепиль: одно дело, если речь идет о производстве перил для подъездов, другое дело — если о металлоконструкциях для КАД.

После роста 2011–2013 годов продажи металлообрабатывающего оборудования несколько лет сокращались. «В

связи с девальвацией рубля и общей неблагоприятной экономической обстановкой были приостановлены программы перевооружения производств. Многие компании заняли выжидательную позицию. Одновременно с этим на рынке сформировался отложенный спрос на новое оборудование», — говорит коммерческий директор группы компаний «Балтийский лизинг» Владимир Наймарк. По его оценке, сейчас наблюдается постепенное восстановление спроса: увеличиваются объемы производства не только у крупных производств, но и у малого бизнеса. Растет спрос на новые обрабатывающие комплексы. При условии сохранения на рынке текущих тенденций полноценный рост производства в сегменте металлообработки и рост продаж металлообрабатывающего оборудования ожидается в 2018 году, прогнозирует господин Наймарк.

Тенденцией на рынке металлообработки за последние три года стали импортозамещение и локализация. Связано это и с необходимостью найти местных производителей двигателей для ВПК после разрыва экономических отношений с Украиной и со стремлением обладателей западной техники экономить на комплектующих. Например, завод «Синергия» локализовал и стал поставлять комплектующие для Siemens, Caterpillar, Scania и Claas.

Развитию отрасли мешают высокие процентные ставки на кредиты, нестабильность национальной валюты, ограничение конкуренции и коррупция на предприятиях ВПК. «Зачастую там требуют у поставщика наличие военной приемки в тех ситуациях, где это необязательно. В итоге тендеры и конкурсы выигрывают „карманные“ поставщики», — рассказывает Дмитрий Сорец.

При этом игроки рынка металлообработки констатируют: он не привлекает повышенного внимания со стороны государства. И в этом представители отрасли видят положительный момент: в отношении их предприятий не действуют особые условия, подобные «Платону» для грузоперевозчиков, системы ЕГАИС для продавцов алкоголя или правил оборота драгоценных металлов. ■