



Источник фото: pixabay.com
Photo source: pixabay.com

СПЕЦТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ: ПОЧЕМУ БИЗНЕС ВКЛАДЫВАЕТСЯ В ПРОИЗВОДСТВО И НЕ ВПИСЫВАЕТСЯ В ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ

ЛЮДМИЛА ДЬЯЧЕНКО
Специальный корреспондент

АННОТАЦИЯ

В апреле Институтом экономической политики им. Е.Т. Гайдара был организован опрос о готовности инвесторов расширять производственные мощности. И она оказалась самой высокой за последние 11 лет. Аналитики объясняют полученные результаты курсом на импортозамещение, повышением уровня экономической определенности, нежеланием уступать место китайским конкурентам и необходимостью менять хозяйственные связи.

Но все же у каждого предприятия своя история. Опрошенные изданием «ГеоИнфо» признались, что порой не имеет значения, откуда продукция, — важнее ее характеристики.

Иногда приходится отказываться от импортной спецтехники и оборудования, если не гарантировано сервисное обслуживание. Бывает, что импорту нет альтернативы, а если есть, то ее качество на порядок ниже.

Малый бизнес охотно бы вкладывался в свое производство, если бы меры государственной поддержки были такими же, как и для крупных компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

спецтехника; оборудование; материалы; динамика спроса и предложения; антисанкционный опыт; импортозамещение; российские производители; параллельный импорт; альтернативные поставщики

SPECIAL MACHINERY AND EQUIPMENT: WHY THE BUSINESS INVESTS IN PRODUCTION AND DOES NOT FIT INTO SUPPORT PROGRAMS

LYUDMILA D'YACHENKO

Special correspondent

ABSTRACT

In April, the Gaidar Institute for Economic Policy organized a survey on the willingness of investors to expand production capacity. And their willingness turned out to be the highest in the last 11 years. Analysts explain the obtained results by the course of import substitution, the increase in the level of economic certainty, the unwillingness to give way to Chinese competitors, and the need to change economic ties

However, each company has its own history. The persons interviewed by the editorial staff of the "Geoinfo" journal think that sometimes it does not matter where the product comes from, its characteristics is more important.

Sometimes one have to refuse imported special machinery and equipment if the necessary service maintenance is not guaranteed. It happens that there is no alternative to import, and if it there is, its quality is an order of magnitude lower.

Small businesses would be willing to invest in their production if the government support measures were the same as for large companies.

KEYWORDS:

special machinery; equipment; materials; demand and supply dynamics; anti-sanctions experience; import substitution; Russian manufacturers; parallel import; alternative suppliers

Кого санкции не коснулись и почему ►

Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара проводит ежемесячные опросы и прогнозы с 1995 года. Выводы делаются по совокупности показателей, таких как загруженность производственных площадей, выпуск продукции, спрос, потребность в кадрах, инвестиции в основной капитал.

Индекс настроений респондентов постоянно меняется. В феврале не наблюдалось оптимизма, хотя отмечалось и отсутствие инвестиционного пессимизма. Спустя два месяца произошел резкий рывок. Количество инвесторов, готовых действовать, сейчас гораздо больше, чем чего-то ожидающих.

Возможно, что многие ждали годовщину украинских событий. Стартовал второй год, назад дороги нет, вот и приходится вписываться в предложенные обстоятельства. Если опять чего-то выжидать, можно остаться далеко позади.

За полтора года санкций компании накопили антисанкционный опыт. Они знают теперь, что делать. И именно так стоит воспринимать ответ на вопрос, коснулись ли вас санкции: «Нет, нас они не коснулись». То есть мы что-то сделали в ответ.

«Мы только начинаем сталкиваться с некоторыми трудностями, которые в целом, безусловно, решаемы», – констатировал генеральный директор компании «Искра» Игорь Машин из Владивостока. Он привел следующий пример. Если раньше заливали в спецтехнику зарубежные технические жидкости, то на данный момент их либо нет в продаже, либо стоимость увеличилась в разы. Решение, конечно же, есть. Перешли на отечественные спецжидкости, но они худшего качества.

«Из специализированной техники, например, ранее мы приобретали японские б/у компрессоры Airman. На данный момент ввоз данного оборудования запрещен. В качестве альтернативы рассматриваем русские компрессоры. Однако нужно понимать, что при одинаковых заявленных характеристиках японская техника более надежна и работает лучше российской», – подчеркнул Игорь Машин.

Отказ от собственной техники – тоже вариант. Кто и раньше ее арендовал, теперь убедился, что иного и не надо. «Экскаваторы, грузовики, запчасти – меня все это не волнует, я нанимаю исполнителей», – сказал директор компании «Инжзащита» Константин Самаркин из Сочи.

«Что касается сбыта, то мы даже выиграли, так как основные наши конкуренты – англичане, американцы – ушли с российского рынка», – добавил генеральный директор ООО НПП «Геотек» Илья Идрисов.

Как китайское конкурирует с российским ►

Эксперты «Авито Авто» проанализировали по просьбе редакции журнала «ГеоИнфо» динамику спроса и предложения на импортную и отечественную спецтехнику. Они сообщили, что место ушедших западных компаний заняли китайские.

Несомненные козыри машин из КНР – низкие цены и широкий модельный ряд. В прошлом году объявления о продаже грузовиков с пробегом китайского бренда Shacman составили 35% от общего числа предложений на данном сайте, годом ранее – 22%.

Аналогична динамика и по другим брендам. Спецтехника Iveco-Hongyan упоминается в 15% объявлений – в четыре раза чаще, чем год назад.

Сейчас предложений о продаже техники Howo – 6%, годом ранее их было 4%. Китайский бренд FAW присутствует в 3% объявлений, а в 2021 году он был в 2%.

Спрос на китайские машины также вырос: 21% посетителей сайта искали грузовики Shacman, 10% – FAW, еще 9% хотели купить спецтехнику Howo, примерно по 4% пользователей искали на «Авито» продукцию Sitrak и JAC.

Интерес к отечественным машинам также высок и обусловлен тем, что они разработаны с учетом особенностей наших дорог и климатических условий, что положительно сказывается на эксплуатации. Грузовики имеют простую конструкцию, в них меньше электроники, что упрощает обслуживание и ремонт.

Самым востребованным в прошлом году традиционно был КамАЗ – 32% спроса. В числе популярных – также ГАЗ и «Урал»: их хотели приобрести соответственно 5 и 2% покупателей.

Вклад в формирование новых хозяйственных связей вносят и производители, и потребители.

«Некоторые аналоги сейчас ищем в Азии, например компрессоры, буровые коронки и прочее», – сказал Игорь Машин.

«Российские производители сами переходят на выпуск востребованной продукции. Среди них много молодых амбициозных ребят, поскольку это для них реальный стимул. Конечно, нередко нам предлагают копии зарубежных продуктов, но копии как минимум с улучшенными характеристиками», – поделился своими наблюдениями независимый эксперт Дмитрий Конюхов из Москвы.

В выборе техники и материалов приходится думать и о том, как окупить затраты. Цены на услуги поднимать нельзя, иначе можно проиграть конкурентам, как уточнил директор компании «Дом мечты» Андрей Голубев из Краснодара.

«На сегодняшний день китайская буровая техника представлена в следующих сегментах: строительство (сооружение свай диаметром до 2000 мм), геологоразведка на твердые полезные ископаемые, бурение нефтяных и газовых скважин. В таких сегментах, как инженерные изыскания, гидрогеология и бурение на воду, китайские производители буровой техники не представлены. Существует конкуренция только между российскими производителями бурового оборудования», – рассказали в отделе маркетинга завода буровой техники «Геомаш».

Когда импорт имеет и не имеет значения ▶

Не все импортное можно заменить на российское. Не весь импорт можно доставить в РФ.

Для производства техники и материалов требуется промышленное оборудование, для выпуска этого оборудования – комплектующие, которые делаются на ограниченном количестве предприятий в нескольких странах. Такая схема мирового разделения труда существовала до февраля прошлого года.

Дмитрий Конюхов привел такой пример. В нашей стране никогда не производились щитовые тоннелепроходческие комплексы с пригрузом забоя. И в советское время, и после было дешевле закупить импортный щит, чем произвести свой. «Проблемы с запчастями и расходными материалами решаются, но новые щиты пока производить не можем, хотя определенные проработки в этом отношении ведем», – сказал Конюхов.

Следующий пример. При устранении протечек и водопроявлений в подземном сооружении необходимо подобрать материал и технологию, которая позволит решить задачу. Выбор зависит от места протечки, состояния конструкции, водопритока, геологии и других причин.

Есть широкая линейка отечественных гидроизоляционных материалов, которая закрывает большинство типовых проблем. Проблема не с материалами, а с логистикой. Если раньше, при работе с крупными зарубежными производителями, можно было на следующий день получить хоть килограмм, хоть десяток тонн материала при параллельном оформлении договорных отношений, то начинающий отечественный производитель должен произвести продукцию в необходимом объеме и ожидание сильно затягивается. «У него нет, как в крупных компаниях, организованной системы поставок, больших складских запасов. Он не может оперативно реагировать за запрос конкретного потребителя», – объяснил Конюхов.

Генеральный директор и основатель компании SNDGroup Ольга Квашенкина из Санкт-Петербурга считает, что назрела потребность в единой полноценной электронной базе, необходимой для производства оборудования в России.

Многие виды электронных компонентов либо вообще не выпускаются в РФ, либо пока производятся в недостаточном объеме. Часть комплектующих выпускают только в Европе, Японии и США. Это санкционный товар – он тяжело доставляется в Россию, так как напрямую его не продают.

«Три четверти международных поставок оборвались из-за геополитической ситуации. Чтобы и дальше развиваться в сложившихся условиях, нужны большие капитальные вливания в производство и в развитие технологического процесса. Отрасль электроники капиталоемкая, требует больших вложений, чем, например, IT», – прокомментировала Ольга Квашенкина.

Почему малый бизнес не вписывается в госпрограммы ▶

По мнению экспертов из «Авито Авто», покупатели начнут чаще выбирать отечественную спецтехнику и оборудование, если будет больше соответствующих государственных программ.

Программы господдержки есть. Почему же желающие в них не участвуют?

Как рассказал Игорь Машин, в прошлом году им удалось взять льготный кредит на покупку буровой техники. Однако воспользоваться им можно лишь один раз, а сумма ограничена пятью миллионами рублей. «В основном покупаем за счет собственных средств. Иногда используем лизинг или кредит и стараемся как можно быстрее их погасить. Если бы была возможность приобретать русскую технику в лизинг или кредит по льготным условиям, было бы здорово», – добавил он.

С точки зрения Ольги Квашенкиной, у нас в стране пока действуют старые меры поддержки, в частности в радиоэлектронной отрасли. Они ориентированы на бизнес с оборотом более полу-миллиарда рублей, а за бортом осталось огромное количество предприятий с более низким оборотом. «Раньше мы не сильно от этого страдали, потому что у нас были выстроены операционные цепочки по всему миру. Сейчас, с одной стороны, государство хочет, чтобы мы разворачивали и развивали свои технологии. С другой, показатели эффективности, которые требуются для участия в программах господдержки, для нас невыполнимы», – сказала она.

Положительные изменения в правовом пространстве в пользу малого и среднего бизнеса все же происходят. «Как руководитель компании я прикладываю для этого все силы, занимаюсь общественной работой, участвую во многих объединениях, в том числе в «Опоре России», чтобы помочь в кооперации государства и бизнеса. Малый и средний бизнес нужен для поднятия экономики страны, и я надеюсь, что все трудности постепенно решатся», – добавила Ольга Квашенкина.

Какова перспектива импортозамещения ▶

Аналитики Центробанка считают, в 2023 году продолжится расширение собственного производства. Останутся некоторые сложности, например, с замещением импортных высокотехнологичных микроэлектронных компонентов и оборудования.

Издание «Форбс Россия» рассчитало инвестиционную перспективу, используя различные экономические модели. По одной из версий, официальный прогноз Минэкономразвития о росте инвестиций на 0,5% в текущем году выглядит заниженным и учитывает скорее всего внешние риски.

Если же взять соотношение притока капитала и ВВП, то при росте ВВП в 2023 году на 1,2% инвестиции вырастут на 2%. Этот вариант рассматривается как самый оптимистичный.

География инвестиций в развитие отечественного производства разная. Если в западных регионах России в прошлом году наблюдался сильный спад из-за разрыва с Европой, то на Дальнем Востоке зафиксирован рост на 10%, на Урале – на 8% за счет машиностроения.

Если подключится Сибирь и начнет развивать инновации, то инвестиционный

спад будет преодолен, улучшения станут устойчивым трендом. Соответственно, все сегодняшние проблемы предпринимателей с поиском запчастей и материалов постепенно останутся в воспоминаниях как временные трудности.

Год назад прогнозы были другие. Предсказывался обвал инвестиций, сопоставимый с девяностыми годами. Как пишет РБК со ссылкой на консалтинговую компанию Oxford Economics, несбывшийся прошлогодний прогноз был переименован в одной из работ в «главный сюрприз».

И вот еще одна из последних новостей. Впервые с 2014 года российская экономика вошла в десятку экономик мира, по версии Всемирного банка. Рейтинг рассчитывается каждый квартал и каждый год на основе статистических данных. По итогам 2022 года Россия произвела товаров и услуг на сумму 2,3 триллиона долларов, что позволило ей занять в рейтинге восьмое место.

Как уменьшить влияние катаклизмов ▶

Каждое предприятие может построить собственную перспективу и тем самым максимально снизить

свою зависимость от глобальных событий.

«Вопрос с поставщиками решается сейчас двумя путями: с использованием механизма параллельного импорта, и, если он невозможен, как при некоторых поставках комплектующих из Европы и Японии, то с помощью поиска альтернативных поставщиков в Китае», – рассказал генеральный директор ООО НПП «Геотек» Илья Идрисов. Например, на заводах бурового оборудования «Геомаш» и ОЗБТ им. В.В. Воровского сначала были созданы буферные запасы необходимых европейских комплектующих. В течение 2022 года эти предприятия перешли на закупку аналогичных комплектующих турецкого и китайского производства и закрыли проблему.

«Стараемся при поиске альтернативы работать с поставщиками с наилучшим качеством продукции. При переориентации выросли сроки поставки по некоторым позициям и цена соответственно, но этот процесс шел весь последний год. Критичной ситуации сейчас нет, обстановку по снабжению комплектующими я считаю рабочей», – подвел черту Идрисов. ♣

Независимый электронный журнал ГеоИнфо

С 2022 года журнал «ГеоИнфо»
выходит в формате *PDF.
10 выпусков в год.



WWW.GEOINFO.RU