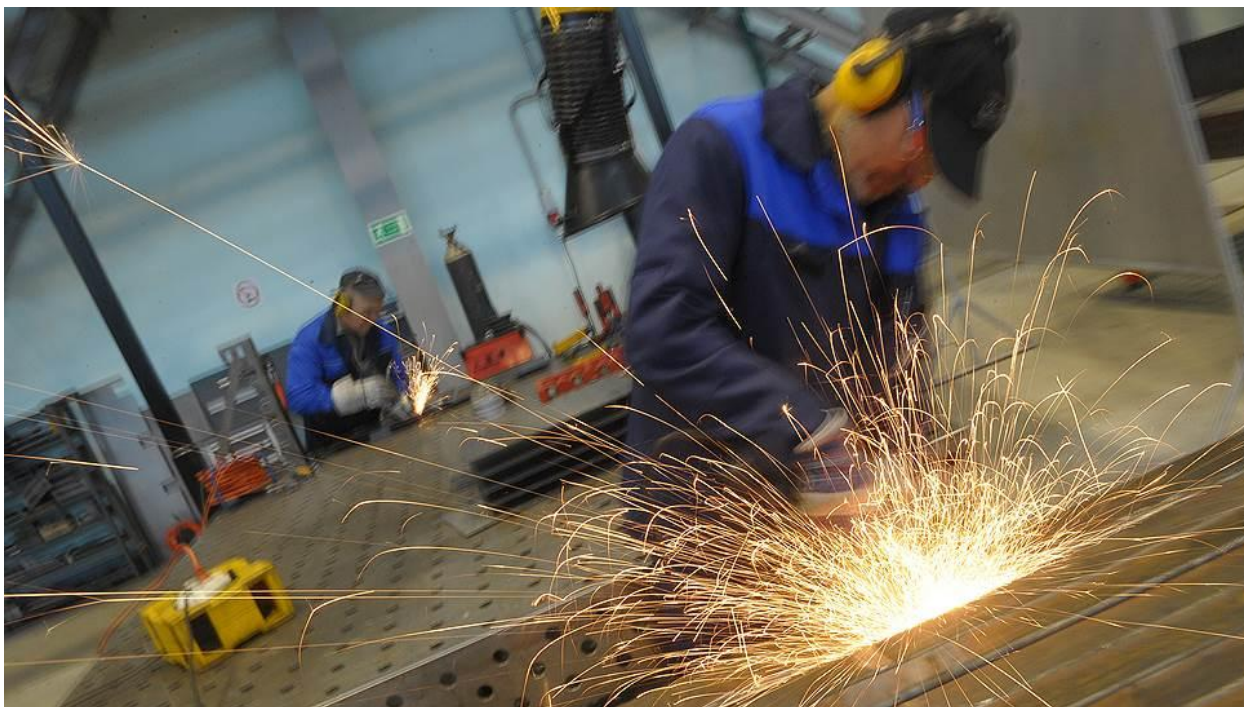


Санкт-Петербург



Как закалялась сталь

Металлообработка

18.05.2017

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 поставляет 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 обработки 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 существования 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 закупает 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.