

# Взгляд в будущее

## Игроки индустрии делятся планами и перспективами на 2012 год

### 1. Как будет развиваться отрасль в 2012 году?



**Альфредо Дэррико, генеральный директор компании «Ивеко Россия»:**

1. Сектор коммерческого транспорта в 2011 году полностью восстановился после кризиса. Мы ожидали подъем рынка, поэтому планомерно увеличили объемы производства. Таким образом, удалось полностью удовлетворить запросы как постоянных, так и новых клиентов. Особенно выросли продажи микроавтобусов, и вполне возможно, что данная тенденция сохранится в 2012 году. Что касается ценовой политики, то, скорее

всего, среднее удорожание коммерческих автомобилей на рынке, по нашим прогнозам, составит 5–7%.

2. Основную ставку мы делаем на новый автомобиль Daily, представленный на выставке Comtrans-2011. В 2012 году мы планируем продать несколько больше автомобилей, чем в этом. К новинке всегда существует повышенный интерес, тем более стоит учитывать те улучшения, которые мы применили в новой модели. Примечательно то, что сейчас в пассажирских перевозках, помимо количества потребляемого топлива и расходов на ремонт, клиенты интересуются безопасностью и комфортом для пассажиров. Это демонстрирует качественный рост маршрутного сектора. Мы учли последние требования, поэтому новое поколение Iveco Daily, продажи которого стартуют в начале 2012 года, в грузовом и пассажирском исполнении

### 2. Каковы планы вашей компании на 2012 год?

получит в базе систему безопасности ESP 9 с активными датчиками, противотуманные фары с функцией освещения поворотов и подогрев лобового стекла. Наибольшей популярностью, скорее всего, будет пользоваться 150-сильный двигатель (до конца этого года он соответствует стандарту Евро-3, начиная с 2012 года – Евро-5). Он обладает достойной динамикой, хорошим откликом на газ, но в то же время и экономичен. В тяжелом секторе продажи стабильные. В планах – постепенное расширение рынка за счет своевременного обновления модельного ряда. Например, в 2011 году мы презентовали новый Ecostralis – более экологичную и экономичную версию магистрального тягача Stralis.



**Алексей Шарапанюк, директор по оперативному маркетингу и развитию бизнеса «Рено Тракс Восток» (Калуга):**

1. Развитие отрасли будет в основном зависеть от развития темпов экономики. В настоящее время мы наблюдаем снижение темпов роста экономики в Европе, существенные же замедления России пока не коснулись. Хотя эти тенденции могут проявиться в дальнейшем.

2. Наши планы неизменны. Мы оптимистично настроены на следующий год, в ожидании роста российского рынка. При этом на негативный сценарий развития собы-

тий не рассчитываем, предполагая существенный рост продаж, в основном за счет увеличения производства грузовиков на российском заводе в Калуге. «Рено Тракс Восток» уже сейчас работает на рынках трех регионов: России, Казахстана и Белоруссии. Ди-



лерские центры расположены по всей территории от Калининграда до Владивостока. Планируется расширить дилерскую сеть, чтобы обеспечить присутствие компании во всех крупнейших городах и на основных трассах регионов. Однако, несмотря на то, что мы продолжаем наращивать объемы производства, главный упор делаем не на количественное, а на качественное развитие сети, на более качественное обслуживание клиентов на дилерских станциях. В следующем году рассчитываем осуществить крупнооптовые поставки.

Владимир Ляшов, директор по продажам ГК «Омега»:



**Владимир Ляшов, директор по продажам ГК «Омега»:**

1. Мировая экономика выходит из кризиса: в разных странах и отраслях темпы выхода существенно отличаются, но положительная динамика налицо.

Структура рынка коммерческого транспорта в России достаточно быстро меняется в сторону ежегодного увеличения доли иномарок. Основной объем компонентов и запчастей для них импортируется из-за границы.

Объем поставок автокомпонентов и запасных частей на вторичный рынок в России значительно превосходит объем поставок на сборочные конвейеры производителей. В этом и есть основное отличие России от стран с развитым автопромом. В настоящее время нельзя не отметить интерес со стороны крупнейших мировых производителей к открытию заводов по сборке в России.

Однако в среднесрочной перспективе мы прогнозируем дальнейшее увеличение объема поставок иностранных автокомпонентов.

2. ГК «Омега» – один из ведущих российских дистрибьюторов продукции мировых лидеров по производству запасных частей – поставляет компоненты к грузовым автомобилям и прицепах европейского производства. Мы осуществляем оптовые поставки, имеем свою розничную сеть и интернет-магазин. В планах 2012 года – дальнейшее расширение розничной сети, открытие новых магазинов, активное развитие региональных партнеров, участие в крупных международных специализированных выставках.





**Юрий Видмайер, генеральный директор компании Continental в России:**

1. В 2010 году после кризиса рынок начал достаточно быстро восстанавливаться, но так и не достиг докризисного уровня. В 2012 году российский рынок, так же как и глобальный, будет по-прежнему расти, хотя темпы роста могут быть ниже, чем до этого. В итоге российский рынок станет ведущим автомобильным рынком в Европе, это только вопрос времени. При этом конкуренция станет выше, ведь многие западные производители будут стремиться расширить сферы своего присутствия в стране. При этом производители будут делать ставку на развитие и строительство собственных заводов.

2. В 2012 году мы планируем очень важное событие для всего концерна, а именно – строительство завода в России по производству легковых шин с годовым объемом производства 4 млн шин в начальной фазе. В 2013 году будет запущено производство летних и зимних шин важных для российского рынка марок: Continental, Gislaved, Barum и Matador.

Мы намерены инвестировать порядка 220 миллионов евро в строительство нового завода, который обеспечит рабочими местами порядка 700 человек.



**Сергей Никищенко, вице-президент по продажам «РЭП Холдинга» (Санкт-Петербург):**

1. 2012 год будет охарактеризован ужесточением конкурентной борьбы на рынке производителей энергетического оборудования. В условиях нестабильной экономической ситуации от производителей оборудования требуются максимально эффективные, комплексные решения по разумной цене.

2. Для нашей компании 2012 год – это дальнейшая работа с компанией «Газпром» по реализации крупней-

ших проектов по строительству стратегических магистральных газопроводов с использованием нашего новейшего ГПА-32 «Ладога»,

базирующегося на лицензионной индустриальной турбине MS5002E с уникальными техническими и экологическими характеристиками. Производство турбины полностью локализовано на предприятиях холдинга, что является первым подобным примером в нашей стране. На базе MS5002E мы планируем реализовать и целый ряд проектов в области генерации. Важнейшим направлением будет и расширение продуктовой линейки производимого нашим предприятием оборудования, что позволит сократить долю нефтегазового сектора в нашем общем объеме к 2015 году до 45–50%.



**Игорь Сорочан, генеральный директор Уральского турбинного завода (Екатеринбург):**

1. В соответствии со сценарными условиями развития электроэнергетики на период до 2030 года можно предположить рост активности энергосистем в части ввода дополнительных мощностей, а это для нас, энергомашиностроителей, дополнительные объемы производства. В следующем году мы ставим перед собой три основных задачи: предложить заказчику оборудование на современном

технично-экономическом уровне; сократить сроки предоставления услуг и поставки оборудования; выполнять полученные заказы качественно и в срок.

2. Уральский турбинный завод имеет портфель заказов лучше, чем в предыдущие годы, наш портфель заказов на 2012–2013 годы сформирован на 85%, и мы продолжаем контрактацию по поставке энергооборудования, модернизации и сервисному обслуживанию на 2013, 2014 годы. Это накладывает на нас повышенные обязательства, т. к. сейчас энергетики зачастую связаны жесткими договорами по поставке мощностей, при неисполнении которых генерирующие компании могут получить штрафные санкции. Кроме производственной программы, на нашем предприятии также реализуется большая инвестиционная программа, она была начата в 2011 году, и в 2012 году нам предстоит большая работа по вводу в эксплуатацию как нового, так и модернизированного оборудования. Так, например, в 2012 году будет установлен модернизированный горизонтально-расточный станок W-250 фирмы Skoda, пройдет монтаж модернизированного токарно-карусельного станка с диаметром планшайбы 7 метров, вернется из Германии модернизированный

токарно-винторезный станок для чистовой обработки роторов фирмы «Хеш», будут введены в строй новые два станка Mill800 SK фирмы «Шерон» (Германия), станки «Шаублин 100» и «Шаублин 160» для обработки лопаток, кроме того, закончится первый этап модернизации балансировочного станда Schenk. Все эти мероприятия позволят нам повысить производительность труда, качество выпускаемых продуктов, сократить сроки производства.



**Алексей Плещеев, заместитель генерального директора группы предприятий «Энергомаш»:**

1. Область энергетического машиностроения в 2012 году имеет все шансы превзойти не только показатели 2010–2011 гг., но и показатели периода бурного развития отрасли в 2006–2008 гг. Многие компании уже превысили натуральные показатели выпуска товарной продукции в сравнении с 2007–2008 гг. Но по уровню прибыли показатели вышеуказанных годов пока не достигнуты. Это связано с тем, что в 2008–2011 годах резко затормозились темпы модернизации производства. Вместе с тем существуют планы строительства новых производств в области турбиностроения. Запущены проекты нескольких совместных производств с участием ведущих мировых игроков, таких как «Дженерал Электрик», «Альстом», «Тосhiba», «Сименс».

2. Планы компании – это меняться, не меняя своих принципов. Мы намерены увеличивать объемы производства (минимум на 25%) и продаж, не теряя при этом качества, присущего торговой марке «Энергомаш». Обновлять кадры, снижать производственные затраты, обновлять станочный парк, расширять гамму производимого оборудования.



**Олег Перельман, генеральный директор компании «Новомет-Пермь»:**

1-2. Рост прибыли в 2011 году компании обеспечили увеличившиеся объемы продаж за границей. Мы продолжаем расширять продуктовую линейку и одновременно расширяем географическое присутствие «Новомета».

Есть страны, в которые на протяжении нескольких лет продаем свое оборудование (Казахстан, Азербайджан и др.), есть государства, в которых мы в этом году начали проводить

опытно-промышленные испытания, и, наконец, есть регионы, куда мы только планируем «зайти» и сейчас участвуем в тендерах. Среди последних могу назвать Бруней и Мексику. Вообще, на сегодняшний день у «Новомета» есть представительства и сервисные центры в десяти государствах: России, Казахстане, Азербайджане, а также Колумбии, Индии, Египте, Индонезии и странах Тихоокеанского региона. Сейчас мы ведем переговоры с компаниями из Сербии, Сирии и Австралии.

В 2011 г. мы начали создавать консигнационные склады в Дубае, Колумбии и Египте.

Параллельно будем расширять спектр сервисных услуг: строить собственные сервисные центры или арендовать уже работающие. В ближайших планах – Египет, Дубай, Индия и Индонезия. Открытие собственных баз в этих регионах, безусловно, усилит наши позиции. В будущем году на основной промышленной площадке начнется строительство нескольких новых производств. Так, намечено организовать большое сборочное производство установок, появится нанокорпус, в котором будут заниматься наноструктурными покрытиями. Также мы планируем организацию автоматизированного и высокоэффективного литейного производства.





**Виктор Дементьев, генеральный директор компании «Грундфос» в России:**

1. Сейчас сложно прогнозировать развитие отрасли в целом в 2012 году: рынок выражает озабоченность по поводу следующего года, так как мы видим некую нестабильную экономическую ситуацию и в Европе, и в Соединенных Штатах Америки. Что касается российского рынка, то, на мой взгляд, здесь мы можем ожидать рост, правда он будет несколько ниже, чем в 2011 году: около 8–10%.

2. Если говорить о компании «Грундфос», то на следующий год у нас достаточно амбициозные планы. Конечно, нужно быть сдержанными в первой половине нового года, чтобы понять, какой будет тренд на рынке. Однако я предполагаю, что в целом будет сохраняться позитивный рост экономики. Одна из наших главных целей на следующий год – это расширение производственной линейки на российском заводе «Грундфос» в Истре (Московская область). В 2012 году мы существенно увеличиваем продуктовый ряд насосного оборудования, производимого на нашем заводе и адаптированного под российский рынок.



**Павел Журавлев, заместитель генерального директора по взаимодействию с органами государственной власти и управления компании «Данфос»:**

1. Наш рынок очень сильно связан со строительной отраслью. Пока мы наблюдаем масштабный рост всех видов строительства, и в первую очередь жилищного. Также инициативы первых лиц государства в сфере повышения энергоэффективности и кардинальное обновление нормативно-правовой базы в этой области способствуют существенному развитию отрасли ЖКХ. Поэтому мы надеемся, что рынок теплоснабжения будет устойчиво развиваться. Реализация программ по энергосбережению будет активно продолжаться и в 2012 году.

2. В 2012 году мы будем наращивать наше участие в реализации программ повышения энергоэффективности во всех регионах присутствия. Мы планируем помогать решать эту проблему бюджетным организациям, крупным предприятиям и собственникам жилья.



**Дмитрий Колпашников, генеральный директор компании «ДКС» (Тверь):**

1-2. Основной тренд 2012 года на рынке электротехнических изделий в сегменте кабеленесущих систем и электропитательного оборудования – изменение инвестиционной политики: уход от вложений в коммерческую недвижимость в сторону промышленных проектов. Это повлечет за собой, и это уже видно, рост спроса на качественную продукцию, поскольку того требует сфера ее применения. Эта тенденция наметилась еще в 2011 году, и если ничего форс-мажорного не произойдет, то тенденция разовьется. Также в связи с этим будет происходить активная доработка уже имеющегося ассортимента и идти разработка новых промышленных решений, которые потом можно будет применять на промышленных объектах. Кстати, уже сейчас заметно, какие значительные средства вкладываются в промышленное перевооружение по всей России.

Опыт кризиса 2008 года показал, что нефтегазовая и перерабатывающая отрасли остаются в приоритетах как у государства, так и у частного бизнеса, поэтому инвесторы вкладывают деньги в эти сегменты экономики, несмотря ни на какие негативные внешние факторы.

**Джон Стинсон (John Stinson), генеральный директор отделения горно-шахтного оборудования компании Atlas Copco:**

1. Продолжится рост индустрии.

2. Мы планируем продолжить становиться ближе к нашим заказчикам, будем совершенствовать работу филиалов, представим новые и обновленные продукты, причем не только оборудование. Также откроем Университет Atlas Copco в России.



**Максим Швец, директор Ижевского завода тепловой техники:**

1. На российском рынке полупромышленного теплового оборудования продолжатся рост и развитие отечественного производства. Этому способствует сохранившаяся качественная инфраструктура отечественной промышленности (бывшие оборонные предприятия) плюс инвестиции и опыт иностранных компаний, позволяющие реализовать идеи российских инженеров-конструкторов в создании качественного и надежного продукта, хотя 20 лет назад о таком содружестве не могло быть и речи.

Основную долю российского рынка ранее составляли европейские компании, но достаточно высокая стоимость выпускаемого оборудования и несоответствие особенностям российского климата не позволяли европейцам укрепить свои позиции в России, в то время как российские производители с их колоссальными возможностями чувствовали недостаток ресурсов, чтобы сделать серьезный прорыв в этой области. В последние пять лет произошли долгожданные перемены, которые позволили вывести качество и возможности теплового промышленного оборудования, произведенного в России, на тот необходимый и желаемый уровень, который соответствует всем требованиям российского рынка, – широкий ассортимент, качество, надежность, долгий срок службы, энергоэффективность, иначе говоря, конкурентоспособность во всех аспектах. Полагаю, в будущем году эта тенденция сохранится.

2. Во-первых, это технологическое и конструкторское совершенствование уже выпускаемых сегодня моделей теплового оборудования. Отопительная техника, которую изготавливает наш завод, выигрывает от представленных на рынке аналогов применением в ее производстве новейших технологий и жестким и 100% контролем качества готовой продукции. Например, окраска оборудования выполняется на полностью автоматической линии без участия людей, что гарантирует точное соблюдение технологического цикла и получение стабильно качественного покрытия. Тем не менее в наших ближайших планах – сделать продукт еще более качественным и интересным для конечного потребителя. Также мы планируем расширить товарную линейку за счет производства новых, пользующихся активным спросом моделей обогревательной техники – тепловых пушек и мощных тепловых завес. В стратегических планах компании – укрепление позиций на российском рынке полупромышленного теплового оборудования, где во многих товарных категориях мы уже занимаем лидирующие позиции, а также презентация нашей продукции в странах Европы.



**Юлия Сорвачева, директор департамента маркетинга и рекламы ГК «Терморос»:**

1. В 2012 году российский рынок отопительного оборудования сохранит тенденции прошлого года. Для себя мы выделяем следующее – стагнация российского строительного рынка и внедрение правительственных программ РФ, направленных на повышение показателя по энергетической эффективности на 40% к 2020 году. Первый фактор – стагнация строительного рынка – повлек за собой снижение спроса на

отопительное оборудование в целом и на увеличение доли оборудования экономического сегмента внутри рынка. Второй – направленность внутренней экономики России на энергоэффективность – отразится на нашей отрасли положительно. Переход к энергоэффективным системам отопления – это не только часть общей программы развития страны, но и отказ от старых стереотипов минимизации издержек капитального строительства с последующим дорогостоящим обслуживанием систем. Программа энергоэффективности может положительно повлиять на спрос на российском рынке отопительного оборудования и в бизнес-сегменте, и в экономической сфере.



2. Работая на российском рынке отопления мы ежегодно увеличиваем свою долю. Наша компания вывела на рынок несколько сильных брендов, развила компетенции по части выбора и поставки современного отопительного оборудования для эффективных и экологически безопасных систем отопления. В 2012 году мы намерены направить свои усилия на новые инициативы, среди которых существуют проекты по водоподготовке, комплектации промышленных котельных и др. Также мы продолжим развитие начатого в 2011 году проекта «Евразия», целью которого является расширение бизнеса ГК «Терморос» за счет выхода в экономсегмент с предложением качественного недорогого оборудования. В 2012 году мы планируем увеличить свои продажи в Татарстане, усилив коммерческую активность собственного регионального представительства в Казани. Ассортиментный портфель компании расширят устройства учета, недорогие приборы отопления, новые бренды котельного оборудования. Таким образом, плановый показатель по объему выручки «Терморос» на 2012 год – 20%.



**Александр Буйдов, генеральный директор компании P.V.S.:**

1. В 2012 году отрасль развиваться не будет в связи с предстоящими выборами. Мы ожидаем массовое сокращение производственных расходов, инвестпрограмм. Это связано с ограничением роста тарифов естественных монополий, а именно – с изменением начала тарифного периода с 1 января на 1 июля. Индекс роста тарифов будет ограничен уровнем официальной инфляции в 6%. При этом на фоне несбалансированного

повышения тарифов на газ (на 15%) для некоторых компаний это может обернуться банкротством.

Таким образом, сокращение производственных расходов повлечет за собой сокращение объема ремонтов, снижение качества и оперативности аварийно-восстановительных работ, невыполнение в полном объеме мероприятий к подготовке к осенне-зимнему периоду 2013/2014 гг. Это повлечет за собой снижение надежности энергоснабжения и возможные отказы систем уже в начале 2013 года.

2. Фокус нашей компании не изменится. Мы ориентируемся на повышение эффективности работы активов как генерирующих компаний, так и сетевых за счет модернизации на базе новых технологий и инновационных решений. Мы следим за тенденциями рынка, стараемся предугадать потребности заказчика, поэтому в следующем году мы планируем наращивать компетенцию в ключевых направлениях, таких как интеллектуальные сети, чтобы быть готовыми предложить нашим заказчикам наиболее эффективные и актуальные комплексные решения.

Мы убеждены, что наш ответственный подход к работе и максимальная вовлеченность в задачи заказчиков эффективнее лоскутной автоматизации и формальной реализации проектов. Мы стремимся привносить инновационные технологии и подходы в бизнес наших заказчиков. Такие решения, как, например, сухое золошлакоудаление, оптимизация технологических процессов электростанций, выведут предприятия на более высокий уровень эффективности. Для этого мы сотрудничаем с зарубежными вендорами и партнерами, посещаем ведущие технологические мероприятия, изучаем мировой опыт.



**Василий Кузнецов, директор по маркетингу и развитию НПК «Дельта-Тест»:**

1. Многие будут зависеть от внешней ситуации (в первую очередь экономической) и внутренней (выборы, желание и политическая воля по защите оставшихся российских производителей машиностроительной продукции).

2. Удержать завоеванную долю рынка. Представить ряд новых продуктов, в т. ч.:

- специальный электроэрозионный станок АРТА А30 прошивного типа для

получения микроотверстий (диаметром 100 микрон и менее) в деталях из токопроводящих материалов;

- CAD/CAM-система ArtaCAD для подготовки управляющих программ обработки на станках АРТА. Новый программный про-



дукт будет иметь собственный интерфейс (в отличие от системы-предшественника FriCAD отпадает необходимость в приобретении дополнительной стандартной САПР), кроме этого будет интегрирован модуль технологической подготовки с экспертной системой автоматического подбора оптимальных режимов;

- прецизионный поворотный стол (опциональное устройство станков АРТА, обеспечивающее возможность одновременной обработки по 5-ти координатам для изготовления деталей сложной геометрии, в т. ч. тел вращения и др.).



**Игорь Ануфриев, генеральный директор компании Eaton в России:**

1. Исходя из последних сообщений, прогнозы для Европы не слишком оптимистичны. По итогам саммита стран G20 Международный валютный фонд (МВФ) предупредил страны с развитой экономикой о том, что им может угрожать новая волна кризиса, а это, в свою очередь, приведет к уменьшению инвестиций и ослаблению внутреннего спроса. Учитывая такую ситуацию у иностранных инвесторов, развивающиеся страны, и особенно Россия, становятся еще более интересным рынком для инвестиций. И наша компания не исключение – Eaton делает ставку на российский рынок, развивая здесь все бизнес-направления: электротехническое, аэрокосмическое, автотранспортное, гидравлическое.

Мы видим много областей роста для бизнеса в России: ЦОДы – решения для распределения энергии низкого и среднего напряжения и для обеспечения качества электроэнергии, нефтегазовый сектор, где мы предлагаем решения на стыке электротехники и гидравлики, автомобильный бизнес, аэрокосмическое направление, здесь мы разрабатываем гидравлическую систему в рамках программы MS-21, а также ведем интересный проект по производству авиационных тefлоновых шлангов.

В новом году продолжают свое развитие промышленность, инновационные производства. Тем более что проблема технического пере-

вооружения и модернизации оборудования стоит практически перед каждым предприятием энергетического комплекса нашей страны. По-прежнему энергетика и энергосбережение относятся к числу пяти приоритетных направлений модернизации. Мы уверены в своих силах, и нам есть что предложить российскому рынку.

2. В 2012 году мы постараемся также уверенно двигаться к достижению цели по пятикратному росту бизнеса в ближайшие пять лет. По состоянию на октябрь текущего года – рост по отношению к 2010 году составил 45%. Так что наши ожидания абсолютно обоснованы.

**Франческо Кавалли, главный инженер компании ИМТТ:**

1. По нашему ощущению, намечается уверенный рост, по сравнению с прошедшими кризисными годами. Растет количество запросов и новых проектов, в целом настроение на рынке машиностроения достаточно положительное.

2. В приближающемся году наша компания из крупных проектов должна ввести в эксплуатацию (по уже заключенным контрактам) установку для переработки попутного нефтяного газа в Перми и линию для лазерной резки и сварки двухэтажных вагонов в Твери. Также сейчас идет крупная работа по полностью автоматической линии для производства опор освещения и линиям для производства металлоконструкций.



**Виталий Опряткин, генеральный директор Ростовского прессовораскройного завода:**

1. По оценкам экспертов, российский рынок металлов осенью-зимой 2011–2012 гг. будет «обычным с учетом сезонности» (то есть не произойдет каких-то глобальных изменений), – так ответили 36,96% опрошенных на сайте «Металлоснабжение и сбыт». 22% считают, что на рынке произойдет падение, и лишь 6,5% высказали мнение о росте рынка. Если говорить о ситуации в отрасли

металлообработки, то она непосредственно зависит от отраслей, для которых и производится обработка металла. Судя по взаимо-

действиям с нашим основным заказчиком (комбайновый завод «Ростсельмаш» – производитель сельхозтехники), можно определенно выявить сезонность работы. Но и здесь сезонность сглаживается заказами покупателей из остальных отраслей (строительство, холодильное оборудование, бытовая техника и пр.). Наш завод является крупнейшим потребителем металла, обеспечивающим КЗ «Ростсельмаш» всей номенклатурой раскройных заготовок, штампованных и лазерных деталей. В следующем году мы хотели бы получить от металлургов предложения по снижению цен, проявления повышенной лояльности к нам как к постоянному и крупному клиенту.

2. Планы нашей компании связаны прежде всего с удовлетворением требований покупателей. Главными целями на этот год для нас являются улучшение показателей по качеству и увеличение объема продаж. Но также у нас есть идеи по улучшению ведения бизнеса, в частности это направление клиентоориентированности, создание грамотных программ лояльности для наших заказчиков. Также в планах у нас – улучшение сервиса, активизация продвижения в интернет, внедрение методик ANPQP (Alliance New Product Quality Procedure – совместная процедура качества новой продукции), FMEA (Failure Mode and Effects Analysis – анализ вида и последствий потенциальных дефектов), SPC (Statistical Process Control – статистическое управление процессами), и эти задачи, я уверен, будут выполнены.



**Лариса Камаристая, начальник отдела маркетинга и рекламы Ростовского завода специнструмента, техоснастки:**

1. Развитие инструментальной отрасли как рынка B2B зависит от ряда факторов: от роста автомобильной промышленности, от глубины локализации зарубежных автопроизводителей на территории России и от количества заводов, имеющих полный цикл изготовления; от инвестиций и государственной поддержки заводов – изготовителей сельскохозяйственной техники; от развития оборонного комплекса; от поиска новых нефте- и газопроводных месторождений и, как следствие, увеличения объема производства в металлургических и трубных отраслях промышленности; от государственной поддержки инструментальной отрасли как самой «вымирающей» отрасли России, помощи в покупке более нового и современного оборудования под национальные проекты; и самый главный фактор – от вступления России в ВТО, открытия рынка сбыта более наукоемкой и инновационной продукции, вследствие чего российские товары и услуги инструментальной и машиностроительной отрасли в целом станут практически не конкурентоспособны.

По различным оценкам экспертов, можно сказать, что в первом полугодии 2012 года особых перемен не ожидается, это в первую очередь связано с президентскими выборами, а также с решением все открытых вопросов по вступлению в ВТО и подписанием ряда документов. Во втором полугодии 2012 года, по оптимистическим оценкам, можно сказать о небольшом росте автопрома, оборонного комплекса и металлургии, а также строительного сектора в связи с подготовкой к Олимпиаде-2014 и проведением чемпионата мира по футболу в 2018 г. Вследствие развития этих направлений можно говорить об увеличении инструментального рынка.

2. Как и все заводы, нацеленные на рост объемов производства и продаж, «РЗ СИТО» в 2012 году планирует выйти на объем про-

изводства уровня 2008 года – это пессимистичный прогноз, тем самым увеличить объем реализации на 40% относительно уровня 2011 года. По оптимистическим оценкам, при продолжении роста рынка автопрома, развития трубной и металлургической отрасли, а также при покупке нового высокоточного оборудования планируется увеличение объема реализации на 50–70%.



**Алексей Литов, коммерческий директор компании «Вебер Комеханикс»:**

1. Зависит от многих факторов. 2012 год может оказаться знаковым для обрабатывающих отраслей. Вступление в ВТО со всеми плюсами и минусами (рост издержек, усиление конкуренции, доступ к дешевым кредитным ресурсам), проекты государства в области машиностроения/ВПК, ожидание кризиса. Вероятнее всего, тенденция к консолидации машиностроительной отрасли сохраняется.

2. Развитие новых направлений, наиболее востребованных в современной промышленности и направленных на увеличения эффективности производственного процесса, – увеличение учебного центра компании, усиление проектных групп, дальнейшее развитие производства решений для робототехники в сварочных и мехообработывающих передлах. Расширение модельного ряда предлагаемых решений с упором на мелкосерийные многономенклатурные производства и, особенность 2012 года, для массовых производств.



**Дмитрий Кузнецов, генеральный директор завода Air Liquide в Балаково:**

1. На фоне снижения темпов роста потребления российские компании продолжают оптимизировать затраты. При этом, чтобы на выходе из кризиса оказаться готовыми к растущему спросу на качественную продукцию с высокой добавленной стоимостью, металлурги будут стараться выполнять инвестиционные программы по развитию своих основных мощностей. Это усилит кредитную нагрузку компаний, повысит требования к качеству вспомогательных производств, в том числе к энергоресурсам, промышленным газам. Поэтому мы можем ожидать повышения интереса к модели аутсорсинга технических газов, так как она даст возможность оптимизировать капитальные и операционные затраты. Эта тенденция прослеживается уже на протяжении многих лет в сталелитейном производстве по всему миру, что благоприятно сказывается на финансовом состоянии компаний, дает возможность снизить затраты и направить инвестиции на основные металлургические проекты, получив при этом современные воздуходелительные мощности с необходимым металлургам качеством газов.

2. В металлургической отрасли мы планируем ввод в эксплуатацию воздуходелительного завода производственной мощностью более 300 тонн кислорода в сутки в г. Балаково, который, в первую очередь, будет обеспечивать газами «Северсталь – Сортовой завод Балаково» и запуск воздуходелительного блока 12 для череповецкого металлургического комбината «Северсталь» производственной мощностью 70 000 м<sup>3</sup>/час газообразного кислорода. Эти проекты показывают устойчивое развитие нашего сотрудничества с одной из ведущих металлургических групп России. Наша первая установка для «Северстали» – Блок 11 – отметит в 2012 году 5 лет успешной работы. Все эти установки работают по принципу аутсорсинга. Кроме этого, в 2012 году на производственную мощность будет выходить наш завод в особой экономической зоне «Алабуга». Надеемся, что его клиентами станут резиденты ОЭЗ и другие предприятия региона, работающие в металлургической отрасли.

**Рохус Майер, управляющий директор компании Junker по сбыту и сервису:**

1. Экономическая ситуация развивается в положительном направлении, тем не менее, последствия экономического кризиса в России все еще ощутимы. Мы видим большой потенциал развития производства легковых и грузовых автомобилей, и поэтому ожидаем роста отрасли автомобилестроения в целом. Модернизация промышленности очень важна для России, как для извлечения непосредственной выгоды от подъема мировой конъюнктуры, так и для долгосрочного закрепления репутации успешной промышленной страны. Важную роль в этом процессе играет оказание государственной поддержки. Мы надеемся, что российское правительство будет стимулировать проведение инвестиций в новое оборудование и поддержит финансирование перспективных проектов и предприятий. В настоящее время мы наблюдаем интересное развитие таких отраслей, как автомобилестроение и энергетика. Инновационные проекты были запущены в том числе и в России. Касательно отрасли производства инструмента мы можем исходить из результатов анализа общего роста продаж станков, которые говорят о последующем многообещающем росте спроса на твердосплавный инструмент.

2. Мы постоянно совершенствуем наши технологии шлифования с целью достижения высокого уровня качества и чтобы, тем самым, создать себе запас по предъявляемым заказчиками требованиям по гладкости поверхности, степени точности и уровню качества. Продолжаем развитие новых технологий и типов станков для электропромышленности и в области электрического управления автомобилей. Также мы работаем над созданием новых станков для производства стандартного и специального инструмента. Кроме этого, продолжаем расширять в разумных масштабах нашу международную деятельность и открываем новые филиалы, чтобы постоянно находиться вблизи от клиента. Наши технологии уже успешно применяются российскими предприятиями, также мы находимся в непрерывном контакте с рядом российских предприятий, проявивших большой интерес к нашим шлифовальным технологиям. В марте 2012 года мы открываем филиал по сервису и сбыту в Ярославле. Данный шаг позволит нам обеспечить полный объем обслуживания российских клиентов в области сервиса и сбыта, и таким образом полностью оправдать ожидания заказчика. В среднесрочной перспективе мы собираемся взять ориентир и на Моску, что будет зависеть от развития экономической ситуации.





**Михаил Витебский, генеральный директор компании «Искар РФ Восток» (Челябинск):**

1. По результатам 11 месяцев можно говорить об устойчивом значительном росте продаж в сравнении с 2010 годом. Конкретные цифры я смогу назвать позже, когда мы вернемся к работе после новогодних каникул.

2. 2010 год был для «Искар Россия Восток» удачным не только на фоне 2009 года, но и по отношению к лучшему докризисному 2008 году. Мы практически вернулись к его объемам

продаж, получили и оплатили все долги. 2011 год, повторюсь, обещает быть весьма успешным даже в сравнении с 2010 годом.

Мне трудно с уверенностью предсказать пути развития отрасли в 2012 году. Могу лишь высказать свое видение положительной перспективы при условии, что нас не накроет еще одна волна экономического цунами. Россия остается и развивается как индустриальная держава. Индустриальный путь развития России требует первоочередного развития металлообработки как базовой отрасли всей отечественной промышленности. Любой здравомыслящий человек понимает, что без металлообработки внедрение инноваций невозможно. Конкурентоспособность продукции может быть обеспечена только высоким техническим и технологическим уровнем производств. Поэтому я убежден, что «Искар Россия Восток» сыграет важную роль в развитии российской промышленности в 2012 году и будет способствовать оживлению российской промышленности в целом. Мы в состоянии предложить заказчикам передовые технологии обработки материалов, новейшие научно-технические разработки, перспективное металлообрабатывающее оборудование, системы автоматизации производственных процессов и хранения, инструменты, технологическую оснастку и многое другое. Мы продолжим взаимодействие с уже существующими партнерами и приложим все усилия к дальнейшему росту и усилению присутствия нашей компании в регионе.



**Игорь Раков, директор по продажам и маркетингу отдела абразивных материалов «ЗМ Россия»:**

1. Несмотря на существующие сдержанные и пессимистические прогнозы, думаю, что у отрасли в 2012 году в целом неплохие перспективы. Российская экономика растет, спрос на российскую сталь будет достаточно стабильным.

Спад промышленности в европейских странах и, как следствие, сокращение потребления стали, конечно, затронет и Россию. По прогнозам, основным ее потребителем в стране станет российский автопром.

Вступление России в ВТО также окажет положительное влияние на развитие российской металлургии, в долгосрочной перспективе после вступления в организацию увеличится металлопотребление. По сравнению с европейскими странами, Россия более стабильна, увеличен объем инвестиций в металлургию, продолжается ввод новых мощностей.

2. В 2012 году продолжится дальнейшая локализация и расширение компании в регионы.

На протяжении практически 20 лет компания ЗМ в основном импортировала продукцию в Россию, сейчас же мы нацелены на расширение производства продукции в России. К 2015 году мы планируем довести объем продаж только произведенной в России продукции до 300 млн долларов США.

Локализация коснется не только производства в России, но и открытия научно-исследовательских лабораторий и перехода на максимально возможное использование отечественного сырья. В лабораториях будут работать российские специалисты, ученые, уровень которых очень высоко ценится во всем мире.

В 2012 году планируется открыть новый клиентский центр компании в Тюмени, ориентированный на нефтегазовый сектор, в дополнение к уже существующим в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, а также начать строительство нового завода.

В следующем году планируется расширить линейку продукции, увеличить долю компании на различных товарных рынках.



**Артур Браун, генеральный директор компании Schunk (Санкт-Петербург):**

1. По нашему прогнозу, в отрасли металлообработки в 2012 г. произойдет рост около 5%.

2. Перспективы нашей компании на 2012 год мы оцениваем позитивно, рассчитываем на рост около 40%, поскольку марка Schunk становится все более известной в России, и многие партнеры из металлообрабатывающей отрасли доверяют нашему опыту и нашей продукции.



**Дмитрий Астафьев, генеральный директор компании «ДМГ Русланд»:**

1. В 2012 году рынок будет развиваться в направлении высокотехнологичных проектов, с основным упором на поставку и разработку технологий под каждого конкретного заказчика. В этом свете компания «ДМГ Русланд» видит себя выгодным партнером для клиентов, нежели просто поставщиком оборудования.

2. В планах на 2012 год у компании «ДМГ Русланд» – дальнейшее мас-

сированное развитие рынка сбыта за счет участия в высокотехнологических проектах, а также открытие новых технологических центров на территории РФ. Конечно, самым масштабным планом на 2012 год для компании «ДМГ Русланд» можно назвать начало строительства завода DMG в Ульяновской области по производству оборудования.



**Сергей Герасимов, генеральный директор компании «MAG Россия»:**

1. Наш прогноз развития отрасли машиностроения в 2012 году носит оптимистичный характер и основан на стабильности политических движений в России, а значит, и стабильности исполнения планов по финансированию и модернизации отечественной промышленности. Мы делаем ставку на работу в области автомобильной и авиационной промышленности, имея в виду, что именно эти отрасли будут максимально поддерживаться на государственном уровне в 2012 году. Также нашими ключевыми рынками являются железнодорожная отрасль, оборонная промышленность и общее машиностроение. С другой стороны, мы не исключаем возможности второй волны экономического кризиса в Европе и повторного падения рынка металлообрабатывающего оборудования.

2. Концерн MAG, имея базу в лице таких сильных брендов, как Boehringer, Cincinnati, Forest Line, Hüller Hille и Hessapp, планирует укрепить свои позиции в России за счет открытия представительств на Урале и в Сибири, а также увеличения штата сервисных инженеров минимум вдвое, т. к. того требуют рынок и заказы, полученные в 2011 году.



**Владимир Ревзин, генеральный директор компании «Пумори-инжиниринг инвест» (Екатеринбург):**

1. В следующем году продолжится развитие машиностроения. На наш взгляд, наиболее активно будут развиваться такие отрасли, как автопром, в частности рынок автокомпонентов, вертолетостроение, медицинская промышленность, нефтегазовое машиностроение, энергомашиностроение, а именно турбиностроение. По-прежнему будет актуальна автоматизация производ-

ства с использованием роботизированных модулей.

2. Мы прогнозируем дальнейший рост объема продаж металлообрабатывающего оборудования на российском рынке – примерно на 25–30%. Расширится номенклатура металлообрабатывающего оборудования, широкое распространение на рынке получат системы автоматизации производственных процессов. Сегодня многие машиностроительные компании проявляют высокий спрос на это оборудование. Планируется дальнейшее расширение регионального развития на Дальнем Востоке, открытие учебно-демонстрационных центров в Казани, Ростове-на-Дону.





Юрий Левашев, президент ГК Robur International:

1. Металлообработка была, есть и будет. Более того, мы верим, что положительные тенденции, которые наметились в отрасли металлообработки в 2011 году, продолжатся и в 2012. Этому должны поспособствовать крупные инвестиции, связанные со строительством и оснащением торговых площадей, а также многочисленные проекты по электрификации, газификации, нефтедобыче и строительству дорог. Что касается тенденций разви-

тия отрасли металлообрабатывающего оборудования, то рыночная динамика обусловлена следующими факторами:

- повышение требований к металлообработке. Рынок заставляет производить продукцию очень высокого и постоянного качества, производить быстро и не всегда крупными партиями. Более того, клиент, который сегодня готов платить реальные деньги и размещать большие заказы по металлообработке, хочет и требует посещения завода производителя. Поэтому приходится думать и о внешнем виде и оснащении своего производства, а не стараться всеми правдами и неправдами исключить посещение производства заказчиком.

- необходимость снижения себестоимости и экономии ресурсов. Цены на электричество растут, и по этому показателю мы приближаемся, если не опережаем, некоторые развитые страны. Ценовая конкуренция усиливается. Производители серьезно задумываются о себестоимости, а не об экономии на входе с повышенными затратами в дальнейшем.

- проблемы с персоналом. Рабочая сила уже не дешевая, регулирование трудовых отношений все еще остается сложным, а квалифицированных работников мало.

Эти факторы влияют на общее развитие отрасли, и из них формируются тенденции, которые, по нашей экспертной оценке, усилятся в следующем году:

- сильный рост сегментов автоматических линий, а также другого высокоточного, автоматизированного и роботизированного оборудования, которое позволяет спокойно работать и бесперебойно производить продукцию заданного уровня качества;

- поворот рынка к энергосберегающему оборудованию;

- снижение спроса на некачественное оборудование (Тайвань, Китай, Турция, Россия, Индия);

- желание предпринимателей оснащать производства по последнему слову техники, что позволяет гарантированно получать и выполнять большие и прибыльные заказы. Вообще рынок движется к гибкому и оперативному производству, удовлетворяющему заказы без складов и иных производственных издержек в кратчайшие сроки. Некоторые наши клиенты уже используют метод «3 + 3 + 3». Суть данного метода: 3 дня на получение и оформление заказа – 3 дня на производство – 3 дня на упаковку и формирование отгрузки.



2. Планов очень много, и все они конкретны и осуществимы. Из первоочередных задач можно отметить:

- будем продолжать работать и развивать сегмент высоких технологий современной металлообработки. Это топовый сегмент, представленный самым умным, самым продвинутым, самым эффективным оборудованием, которое позволяет работать с партнером/клиентом на постоянной основе, не опасаясь за свою репутацию;

- будем поддерживать связь с нашими партнерами-поставщиками и искать новых контрагентов для того, чтобы упрочить свои позиции как компании, которая может предложить самый широкий спектр металлообрабатывающего оборудования на рынке;

- планируем и дальше расширять дилерскую сеть и свое присутствие в регионах России, СНГ и Балтии;

- усилим инжиниринговую поддержку, так как считаем помощь в подборе и расчете технологий и оптимизации производственных процессов одной из самых актуальных задач;

- будем работать в направлении еще большего снижения времени реакции нашей сервисной сети на пожелания клиентов.



Алан Рейнво, управляющий директор подразделения Naas в Европе (Naas Automation Europe):

1-2. Большинство текущих станков компании было разработано и запущено за последние несколько лет – новый сверлильно-резьбонарезной станок DT-1, новая серия токарных станков ST и последнее поколение фрезерных станков с ЧПУ. Выпуск всех данных продуктов увеличится в 2012 году и превысит 12 000 штук, из которых примерно 60% предназначено для зарубежных рынков. DT-1 стал очень популярным во всем мире, поэтому я с уверенностью могу говорить о выпуске нескольких различных продуктов линии DT в будущем.

Строительство пятого здания завода Naas запланировано на начало 2012 года, что приведет к созданию производственной площади более чем в 1,2 миллиона квадратных футов. И у нас достаточно пространства для расширения. В целом показатели продаж Naas в настоящее время являются самыми высокими с 2007 года и вернулись к тенденции роста компании, наблюдаемой на протяжении 25 лет.

Каждый раз при возникновении экономического кризиса Naas возвращается как еще более сильная компания. На протяжении нескольких последних лет мы осуществили реструктуризацию, и в настоящее время на заводе Naas работает около 800 сотрудников на

полную ставку, что означает средний выпуск продукции за год на одного сотрудника примерно на 1 миллион долларов США – самый высокий показатель производительности за всю историю существования компании. Мы используем спады в экономике для рационализации, а также воспринимаем их как возможность разработки и выпуска новых продуктов, чтобы наши клиенты смогли повысить свою производительность и конкурентоспособность.

Мы частная компания. У нас нет долгов, и мы обладаем очень гибкой стоимостной структурой, поэтому готовы к любым испытаниям в будущем.



Алексей Рыков, региональный директор компании Autodesk в России и СНГ:

1. Развитие IT-отрасли и, более конкретно, рынка систем автоматизированного проектирования (САПР) всегда тесно связано с динамикой развития реального сектора экономики, предприятия которого являются нашими основными клиентами. Можно предположить, что IT-компании к концу 2012 года также придут с позитивными финансовыми результатами, причем доля сервиса будет увеличиваться.

С другой стороны, целый ряд решений с каждым годом все больше упрощается и с точки зрения использования, и с точки зрения способов и скорости доставки от производителя до потребителя. Многим компаниям придется выбирать, какой модели бизнеса придерживаться и что развивать: сервисные подразделения для внедрения комплексных решений или же максимально дешевую и быструю логистику для коробочных продуктов, которых становится все больше. Еще одна тенденция – это все большее влияние конкретного человека, изобретателя или пользователя конкретного продукта на глобальные или интернациональные проекты.

2. Во-первых, реагируя на те изменения, которые происходят на IT-рынке в целом, мы серьезным образом меняем нашу партнерскую политику. Начнем с того, что порог входа в нашу партнерскую сеть будет намного ниже. Теперь большинство IT-компаний смогут продавать наши массовые программные продукты. У нас очень много заказчиков в нефтегазовой отрасли, энергетике, судостроении, среди предприятий общего машиностроения. Крупнейшие институты, занимающиеся проектированием объектов инфраструктуры от различного типа дорог и трубопроводов до спортивных площадок и самых известных жилых комплексов, также являются нашими клиентами. Мы будем продолжать начатый процесс расширения штата сотрудников Autodesk в СНГ для того, чтобы поддерживать более тесный контакт со всеми своими клиентами.

12-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА  
**МАШИНОСТРОЕНИЕ.  
 МЕТАЛЛООБРАБОТКА.**  
 Казань  
 7-я специализированная выставка  
**TechoSварка**  
 19-21 июня 2012  
 При поддержке Президента и Правительства Республики Татарстан  
 Россия, 420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8,  
 тел/факс: +7 (843) 570-51-16, 570-51-11 (круглосуточно)  
 e-mail: pdv@expokazan.ru, rus@expokazan.ru  
 http://www.expokazan.ru  
 www.expomach.ru  
 www.svarkaexpo.ru  
 ВКЛАДОВАТЫПЫН СЕВЕТ  
 80 8081-2366  
 КАЗАНСКАЯ ЯРМАРКА