

МАРКЕТОЛОГ ОТ СТАНКА

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ МОЖЕТ СТАТЬ ТЕМ ИНСТРУМЕНТОМ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО СТАНКОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УДАТСЯ ВЕРНУТЬ БЫЛУЮ СЛАВУ И МОЩЬ, ЗАНЯТЬ СВОЕ МЕСТО НА ГЛОБАЛЬНОМ МИРОВОМ РЫНКЕ. НЕОБХОДИМЫ ЛИШЬ ЖЕЛАНИЕ САМИХ СТАНКОСТРОИТЕЛЕЙ И ВОЛЯ ГОСУДАРСТВА.

КОНСТАНТИН КОСТРИКИН

ЗАПОЗДАЛАЯ РЕАКЦИЯ Традиционно под промышленным маркетингом понимается сфера деятельности, связанная с продвижением продукции производственно-технического назначения. При этом учитываются принципиальные отличия этой продукции от товаров народного потребления, которые в первую очередь заключаются в составе факторов, определяющих предпочтения потребителей.

Не отрицая классических подходов к промышленному маркетингу в целом, в этой статье мы рассмотрим отдельные аспекты определения продукции производственно-технического назначения, учитывающие те изменения, которые произошли в отечественной экономике. За последние годы произошли значительное разукрупнение и рост специализации промышленных предприятий. Небольшие производственные предприятия, производящие узкий ассортимент продукции, не в состоянии содержать собственные проектно-конструкторские службы, поэтому заинтересованы в приобретении готовых решений. Какие условия необходимы отечественной промышленности, в первую очередь станкоинструментальной, для того, чтобы удовлетворить спрос со стороны экономики и занять достойное место на глобальном рынке наукоемкой высокотехнологичной продукции?

Исторически станкоинструментальной промышленности была отведена роль фондообразующей отрасли в машиностроительных и обрабатывающих отраслях. В основном она обслуживала заказы крупных предприятий, рассчитанных на массовое серийное производство однотипной продукции, что учитывалось уже при проектировании технологических линий. Единицей продукции считался «фундамент» — отдельно стоящий станок или обрабатывающий центр. Сервисное обслуживание продукции станкоинструментальной отрасли зачастую осуществлялось и до сих пор осуществляется силами заказчиков, имеющих собственные ремонтные и обслуживающие подразделения. Возможно, именно совокупность этих факторов стала причиной того, что станкоинструментальная промышленность менее других отраслей оказалась способной адекватно отреагировать на изменение хозяйственного уклада в стране.

Основные показатели, характеризующие глубину упадка отрасли, обсуждались на заседании комиссии по машиностроительному комплексу совета РСПП по конкурентоспособности и отраслевым стратегиям, прошедшем в Москве 4 октября 2007 года.

Так, объем выпуска продукции в 2005 году снизился по сравнению с 1991 годом в 10–12 раз. Производство оборудования в России было меньше, чем в Японии, в 82 раза, Германии — в 50 раз, Китае — в 31 раз, а его потребление в 28 раз меньше, чем в Китае, в 13,6 раза меньше, чем в Германии, в 18,7 раза меньше, чем в Японии. Такое состояние станкоинструментальной промышленности можно считать симптомом деиндустриализации отечественной экономики.

От того, сумеет ли отечественная станкоинструментальная промышленность воспринять те изменения, которые произошли с потребителями ее продукции, и переориентироваться на производство, поставку и обслуживание готовых технологических линий или комплексов, рассчитанных на производство заданных объемов продукции с заданной себестоимостью и техническими параметрами, зависит и то,

сможет ли она вернуть утраченные позиции или уйдет в историю как жертва глобализации мировой экономики.

Утрата собственной станкоинструментальной индустрии накладывает ограничение на уровень применяемых в стране технологий. До сих пор в отношении России действует ряд ограничений на поставку высокотехнологичного оборудования. В условиях глобализации желание промышленно развитых стран ограничить конкурентам доступ в высокотехнологичные сектора вполне закономерно. Однако ситуацию, при которой решения о том, какой уровень технологии может применяться в отечественной экономике, принимаются за пределами страны, можно считать частичной утратой национального экономического суверенитета. Это негативно сказывается на состоянии оборонного комплекса, авиакосмической промышленности, судостроения и других отраслей, в которых отечественная промышленность пока имеет ряд преимуществ. Снижается конкурентоспособность практически всей продукции обрабатывающих отраслей, внутреннее потребление обрабатывающего оборудования в большей степени ориентируется на импортную продукцию, основной объем добавленной стоимости формируется за пределами экономического пространства России.

Понимание всех негативных последствий утраты отечественной станкоинструментальной индустрии привело к тому, что руководство страны инициировало широкое обсуждение перспектив ее развития. В качестве одного из вариантов развития отрасли было предложено создание единой государственной корпорации, объединяющей основные предприятия отрасли.

Не вдаваясь в детальный анализ положительных и отрицательных аспектов такого решения, следует отметить, что существует альтернативный путь развития отрасли, который заключается в изменении характера отношений между предприятиями отрасли, проектно-конструкторскими организациями и потребителями и основан на изменении понятия продукта отрасли.

СТАНОК КАК ПРОДУКТ В настоящее время проектно-конструкторские организации отрасли, как правило, входят в состав предприятий и при выполнении работ ориентируются на собственную производственную базу и традиционную продуктовую линейку. Независимые инженеринговые центры, функционирующие в отрасли, также тяготеют к определенному кругу производственных предприятий. Этим фактором определяются узость их возможностей при разработке новых видов продукции и трудности в проектировании готовых технологических линий и производственных комплексов.

Возвращаясь к теме промышленного маркетинга, можно с уверенностью констатировать, что в настоящее время

эта функция выполняется силами самих предприятий отрасли, каждое из которых ограничено имеющимися в его распоряжении производственными возможностями и исторически сложившейся специализацией. При этом доля готовых решений в общем объеме продукции отрасли невысока, в основном единицей продукции считается станок, обрабатывающий центр или функциональная автоматизированная линия без привязки к конкретным технологическим процессам потребителей.

Расширить возможности разработчиков новой техники возможно путем создания единого государственного реестра процессов, технологий и материалов. Именно государство в состоянии собрать воедино информацию о производственных возможностях предприятий всех форм собственности, в том числе военно-промышленного комплекса. Включение в гражданский оборот технологий ВПК, традиционно использующего передовые научные достижения, может стать дополнительным фактором повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Таким образом, речь идет о формировании наряду с традиционным рынком станкоинструментальной продукции рынка базовых технологий создания и обработки материалов, отдельных узлов и комплектующих, рынка интеллектуальной собственности — готовых проектно-конструкторских решений — и рынка подряда по организации производства, монтажных и пусконаладочных работ и сервисного обслуживания.

Основу рынка базовых технологий создания и обработки материалов, отдельных узлов и комплектующих должны составить действующие предприятия отрасли. При этом во многом универсальные предприятия полного цикла (в плановой экономике создание именно таких предприятий было обычной практикой) смогут максимально полно использовать имеющиеся в их распоряжении конкурентные преимущества, которые заключаются в наличии отдельных высокопроизводительных или высокоточных обрабатывающих процессов.

Формирование рынка интеллектуальной собственности — готовых проектно-конструкторских решений — должно стимулировать создание значительного количества небольших гибких инженеринговых компаний, которые в своей деятельности не будут ограничены производственными возможностями одного или нескольких предприятий. Присутствие на этом рынке уже действующих проектно-конструкторских организаций позволит задать базовый уровень качества выполняемых исследований. Именно на этом рынке должна развернуться конкурентная борьба за потребителя, в результате которой потребности экономики будут наиболее полно удовлетворены.

В целях защиты интересов потребителей целесообразно разделить функции осуществления авторского надзора

ра со стороны исполнителя НИОКР и подрядчика по организации производства продукции, пусконаладочных работ и дальнейшего сервисного обслуживания.

Шире открывая доступ к своим производственным возможностям, предприятия отрасли получат возможность повысить загрузку производственных мощностей, улучшить финансовые показатели и получить дополнительные источники инвестиций в собственное развитие.

Что же необходимо для того, чтобы на практике реализовать предлагаемые изменения? В первую очередь, как отмечалось выше, необходимо создание и наполнение исходными данными единого государственного реестра процессов, технологий и материалов. Важно, чтобы доступ к данным реестра был открыт для всех. Кроме того, создание такого реестра позволит выявить пробелы в национальной технологической базе и своевременно принять меры по их ликвидации.

Развитие рынка интеллектуальной собственности в отрасли может быть стимулировано путем создания венчурных фондов с государственным участием для финансирования НИОКР по проектированию новой продукции, готовых технологических линий и т. п. Это позволит диверсифицировать риски заказчиков НИОКР. Для подтверждения квалификации научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций необходимо создание профессиональной саморегулируемой организации.

На рынке подряда по организации производства продукции, пусконаладочных работ и дальнейшего сервисного обслуживания могут функционировать как действующие сервисные подразделения предприятий станкоинструментальной отрасли и других машиностроительных отраслей, так и независимые сервисные организации. Основной формой стимулирования этого рынка может быть государственная поддержка лизинга готовых технологических линий.

Разделение рынков, а соответственно, и жизненного цикла продукции на три этапа позволит снизить издержки пользователей продукции станкоинструментальной отрасли на всем ее жизненном цикле, повысить конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий, уменьшить зависимость экономики от текущей конъюнктуры цен на углеводородное сырье. Применение мер государственной поддержки позволит выравнять стартовые условия для всех предприятий отрасли и стимулирует процесс создания новых предприятий в этой сфере деятельности.

Таким образом, принятие расширенного толкования понятия продукции производственно-технического назначения в практике промышленного маркетинга ведет к необходимости создания рыночной инфраструктуры для трех новых рынков.

Следует заметить, что реализация предлагаемых мер не предполагает необратимых действий, искусственных слияний и поглощений. Результатами формирования рыночной инфраструктуры смогут воспользоваться в равной степени предприятия любых форм собственности, разной организационно-правовой формы и масштаба. ■

Константин Кострикин — эксперт-аналитик отдела исследований машиностроительных отраслей Института проблем естественных монополий

УТРАТА СОБСТВЕННОЙ СТАНКО-ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ НАКЛАДЫВАЕТ ОГРАНИЧЕНИЕ НА УРОВЕНЬ ПРИМЕНЯЕМЫХ В СТРАНЕ ТЕХНОЛОГИЙ. ДО СИХ ПОР В ОТНОШЕНИИ РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ НА ПОСТАВКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, СТАНКОСТРОИТЕЛЯМ ПОРА НАУЧИТЬСЯ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ



ИГОРЬ ЧИЖОВ