

На каких подшипниках вертится мир?

По прогнозу аналитического агентства Global Industry Analytics к 2015 году мировой объем рынка подшипников достигнет 63,4 млрд долларов. Но предприятиям нашей страны от этого пирога достанется мало: большая часть денег будет принадлежать зарубежным компаниям.

АВТОР ТЕКСТА

Юлия Ребрунова

Мировой рынок производства подшипников давно поделен. Чуть меньше чем полностью он принадлежит устоявшимся брендам с хорошей репутацией и многолетней историей. Например, таким как Federal-Mogul Corporation (США), SKF Group (Швеция), NSK Ltd. (Япония), General Bearing Corporation (США), Kaydon Corporation (США), — JTEKT Corporation (Япония), NTN Corporation (Япония), Schaeffler Group (Германия) и другим.

Отечественным компаниям приходится бороться с китайскими аналогами, которые при схожей цене уже начинают обходить отечественную продукцию по качеству. И хотя покупка азиатских подшипников по-прежнему представляет собой лотерею «повезет — не повезет», неудачных закупок становится все меньше.

Сегодня эти крупные мировые производители подшипников стремятся угодить главному потребителю подшипников — Китаю, Тайваню, Корее, Сингапуру, Малайзии и другим странам Азиатско-Тихоокеанского региона, который на ближайшие десятилетия сохранит за собой статус одной большой фабрики по производству любых товаров мирового спроса. Другая перспектива — ориентация на выпуск подшипников для ветрогенераторов. Ветроэнергетике уготовано светлое будущее, и многие страны уже увеличивают ее долю в своем энергобалансе, строя новые станции. Естественно, мировые лидеры по производству подшипников ни за что не упустят шанс заработать на этом.

В нашей стране ситуация не столь радужна. На ветроэнергетику в России пока рано делать ставку, экспортом в Китай могут похвастать совсем немногие предприятия, и большая часть всех выпущенных в нашей стране подшипников идет на внутренние нужды.

Практически весь рынок отечественных подшипников делят между собой всего семь крупнейших предприятий: ЗАО «Вологодский подшипниковый завод», ОАО «саратовский подшипниковый завод», ЗАО «Самарский подшипниковый завод-4», ОАО «Самарский подшипниковый завод», ОАО «Волжский подшипниковый завод», ОАО «Десятый подшипниковый завод» и ЗАО «Курское машиностроительное производство». Но далеко не все они одинаково успешны в производстве всех типоразмеров подшипников одновременно. Впрочем, в этом и нет необходимости. В специализации есть свои весомые преимущества. Так, ЗАО «Шестой государственный подшипниковый завод» является основным производителем в России роликовых радиальных сферических двухрядных подшипников. А уже упомянутый «Самарский подшипниковый завод» — один из крупнейших производителей конических, цилиндрических и сферических роликовых подшипников диаметром 19-4500 мм. Но приоритетным направлением деятельности компании является производство крупногабаритных роликовых и шариковых подшипников. И хотя свои технологические изыскания на предприятии ведутся, «СПЗ» научился успешно копировать аналоги подшипников зарубежных производителей и крупногабаритных.

баритные, нестандартные подшипники. Это выгодно как покупателю, так и производителю: первый получает аналог импортной продукции за меньшие деньги, а второй находит дополнительные рынки сбыта, не затрачивая ресурсов на создание и поддержание большой научно-технической базы.

Увы, от роли последователей нам уже никуда не деться.

Известно, что рост производства подшипников тесно связан с ростом всего промышленного производства. И, казалось бы, что восстановление всех отраслей промышленности повлечет за собой второй расцвет российского производства подшипников, но этого, увы, не происходит. Отечественные компании стремительно теряют свои позиции, уступая зарубежным брендам. «Мы специализируемся на поставках импортных подшипников, поэтому можем сказать с уверенностью, что доля импорта в России увеличивается, — говорит генеральный директор ООО «ЦПК» Александр Люшанов. — Мы можем судить об этом по стабильному росту объемов продаж, расширению географии продаж и увеличивающейся клиентской базы».

России сейчас не до полноценной конкуренции с ведущими мировыми брендами — здесь борьба, уже давно проиграна, западные марки ушли далеко вперед по качеству и уровню постпродажного обслуживания. Отечественным компаниям приходится бороться с китайскими аналогами, которые при схожей цене уже начинают обходить отечественную продукцию по качеству. И хотя покупка азиатских подшипников по-прежнему представляет собой лотерею «повезет — не повезет», неудачных закупок становится все меньше. Китайцы и корейцы стараются повышать уровень надежности своей продукции, не повышая цену. И эта тенденция является серьезной угрозой российскому подшипниковому бизнесу в его нынешнем состоянии.

Одной из жертв такой конкуренции уже стал завод «Томский подшипник», созданный в 2005 году на базе неэффективного предприятия по производству подшипников ОАО «РОЛТОМ». Некогда завод был ориентирован на производство радиальных шариковых подшипников качества нормального и повышенного класса точности открытого и закрытого использования. И когда-то предприятие занимало на внутреннем рынке прочные позиции, удовлетворяя более четверти всех потребностей подшипников крупных конвейерных заводов, и предприятий тракторной или автомобильной промышленности России. Но сегодня завод не выпускает ни единого подшипника в год, хотя власти Томской области не спешат хоронить его окончательно.

После ряда скандалов с долгами по зарплате, выбиванием кредитов и назначением конкурсных управ-



Александр Люшанов,
генеральный директор ООО «ЦПК» (г. Москва)

На современном рынке доминирует понятие «цена-качество». Клиент выбирает импортные комплектующие именно по этому сочетанию. Отечественные подшипники, хоть они и дешевле, уступают импорту в качественных характеристиках.

Мы поставляем подшипники IBC (Германия), IKO (Япония), ASAHI (Япония), IDC (Германия), обгонные муфты Stieber (Германия), а также приводную технику CHIARAVALLI (Италия). Но и этот ассортимент постоянно меняется и подстраивается под нужды потребителя. Кроме того, компания активно развивает торговую сеть в регионах. Благодаря этому новые зарубежные марки активнее развиваются на российском рынке. В 2009 году филиал нашей компании был открыт даже в Белоруссии; это сделано для того, чтобы обслуживать потребителей ближнего зарубежья.

Мы не влияем на качество продукции, но как поставщики стараемся привлечь клиентов сокращенными сроками поставки и специальными акциями, позволяющими приобрести комплектующие со скидкой.

ляющих, на заводе, кажется, начались медленные изменения к лучшему. Сейчас площади «Томского подшипника» распродают, в них планируется построить новый торгово-развлекательный центр. А оборудование, оставшееся на предприятии, будет перемещено в новые цеха, причем пока не известно, где именно будут расположены эти цеха. Решение властей о переносе действительно оправдано и разумно: часть доходов от продажи рентабельной территории можно будет направить на восстановление предприятия.

О том, как завод будет выходить на нормальный уровень конкурентоспособности на новом месте, если все оборудование старых цехов просто перевезут на новые площади, чиновник не рассказал

Однако нерешенной остается проблема, из-за которой «Томский подшипниковый» и выбыл из конкурентной гонки: износ оборудования и устаревшие технологии. У областных властей есть понимание проблемы, но нет путей ее решения. Денис МОЛОТКОВ, заместитель мэра Томска, в интервью местной телекомпании отметил: «Мы пытаемся быть конкурентоспособными на инфраструктуре 70-летней давности. Так не бывает...Даже те огромные участки ценной земли в центре города не нужны, это дополнительная нагрузка на себестоимость». О том, как завод будет выходить на нормальный уровень конкурентоспособности на новом месте, если все оборудование старых цехов просто перевезут на новые площади, чиновник не рассказал. Вероятно, владельцы предприятия еще надеются выжать хоть что-то из старых мощностей. Но только будет ли это что-то нужно современному российскому покупателю?