

Мнение

Станки из Китая стали дешевле

О том, как финансовый кризис повлиял на продукцию китайского упаковочного машиностроения, рассказывает Евгений Колесов, генеральный директор компании Optim Consult

Насколько выросла цена на импортные технологические и упаковочные машины за последние полгода?

В последние пять-шесть месяцев мы отметили снижение цен на упаковочную технику из Китая. Причиной тому стало понижение цен, например, на сталь и ряд других сырьевых материалов. Но в основном это коснулось более дешевых машин, именно в данной товарной группе цены снизились особенно заметно. Конечно, на более высокотехнологичных дорогих станках с быстрым и эффективным производственным процессом это отразилось в меньшей степени. И в процентном отношении уровень снижения цены назвать по ряду причин невозможно — все зависит от конкретного производителя, применяемых технологий, затрат на разработку и производство, издержек реализации и даже применяемой в ряде случаев государственной политики. Тем не менее, общая тенденция снижения цен очевидна. Чтобы обозначить хоть какие-то ориентиры, могу сказать, что снижение на 15–25% наблюдается.

Каким образом девальвация рубля повлияла на работу российского офиса вашей компании? Насколько сильно снизились объемы продаж оборудования? Какие еще возникли проблемы? Как вы их решаете?

Девальвация рубля коснулась и нас, и наших клиентов. Безусловно, падающий курс рубля кого-то из клиентов сдерживает. Но это лишь одна из многих причин сокращения объема и количества заказов. Опять-таки — если мы говорим об упаковочной технике — не могу сказать однозначно, что число поставок снизилось. К примеру, за два первых месяца 2009 года мы осуществили в три раза больше поставок фасовочного оборудования для напитков, чем в январе-феврале 2008 года. Однако число поставок других упаковочных машин у нас снизилось в два раза. Хотя в целом уменьшение количества поставок все же заметно.

Чтобы решить эту проблему, мы стараемся максимально сбивать цены у китайских поставщиков (в итоге, соответственно, более низкую цену получает наш заказчик). Кроме того, ищем альтернативные варианты. Например, порой нам приходится отказываться от сотрудничества с давними китайскими партнерами, если другие фаб-



Евгений Колесов

рики более охотно снижают цены — хотя зачастую это требует более тщательной проверки качества продукции с нашей стороны. Кроме того, наш отдел логистики ищет более выгодные — подходящие по цене нашему клиенту — схемы доставки. Отмечу, что в сегодняшних условиях многие транспортные линии, с которыми мы работаем, снижают ставки на свои услуги.

Как, по вашему мнению, будет развиваться ситуация с продажами упаковочного оборудования в Россию в ближайшие полгода-год?

Думаю, за 2009 год продажи упаковочного оборудования не смогут продемонстрировать ни качественный, ни количественный рост показателей. В условиях финансового кризиса, когда многие клиенты отказываются от заказов, зачастую даже без требования возврата залога стоит ожидать лишь существенного снижения продаж. Однако, уверен, что когда ситуация стабилизируется, поставки упаковочной техники из Китая резко возрастут. Снижение объемов поставок к концу года будет на уровне 18–20% по сравнению с 2008 годом.

Насколько сильно изменились условия контракта на изготовление и продажу оборудования в Россию в связи со сложившейся финансовой нестабильностью?

В условиях финансовой нестабильности и производители, и покупатели хотят получить своего рода гарантии и, безусловно, стараются зафиксировать некоторые положе-

ния, условия в подписываемом контракте. Например, вследствие изменчивого валютного курса в договоре часто стал появляться пункт, согласно которому, если производственный процесс будет длиться в течение долгого периода (полгода и больше), то при полной оплате заказа стоимость должна рассчитываться в зависимости от настоящего валютного курса на текущий момент. Хотя если выполнение заказа занимает всего два-три месяца, подобные условия регистрируются в контракте редко.

Есть предположение, что в связи со значительным удорожанием европейских и американских машин часть российских производителей пищевых продуктов, косметики, фармацевтики перейдет на китайскую и российскую упаковочную технику? Согласны ли вы с этим мнением?

Не могу однозначно согласиться с этим мнением, как, впрочем, и опровергнуть его. Дело в том, что различные упаковочные машины имеют различную цену. Это зависит, как я уже отмечал, от множества факторов — технологии, качества, надежности, безопасности и других. В целом всю упаковочную технику можно разделить на три группы.

К первой относятся продукты высокого класса. Известно, что китайские производственные технологии в этой сфере не очень сильны, поэтому высокотехнологичные машины в основном импортируются из Европы и США. Несмотря на значительное повышение цен в данных регионах, поставки продолжают осуществляться, так как в случае, если заказчику непременно нужна машина класса premium, больше он ее просто нигде купить не сможет.

Вторая группа — средний класс. Вот здесь китайцы уже могут успешно конкурировать с европейскими и американскими производителями. И можно прогнозировать и даже ожидать переключения интереса заказчиков на китайскую продукцию, ведь цены в других странах повышаются.

И третья группа — низкокачественные товары. Здесь пальма первенства и так уже давно и безусловно принадлежит производителям Китая. Кроме того, в связи со стремлением заказчиков сократить по возможности затраты многие со «среднего класса» перейдут на продукцию более низкого качества и более дешевой.