«СтанкоМашСтрой»: наша основная цель — выйти на IPO

Олег КОЧЕТКОВ,
генеральный директор,
«СтанкоМашСтрой»

В середине октября «СтанкоМашСтрой» — современное высокотехнологичное предприятие по производству металлообрабатывающего оборудования — разместило дебютный выпуск облигаций на 250 млн рублей. Накануне размещения Cbonds провел онлайн-семинар с эмитентом. Самые важные тезисы из выступления генерального директора компании Олега Кочеткова приводим в этом материале.

«НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЯ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА, МЫ ОСТАНЕМСЯ НА ТОМ МЕСТЕ, НА КОТОРОМ НАХОДИМСЯ»

— Чтобы достичь технологического суверенитета, нужно выйти на объем российского производства станков порядка 30 тысяч. Это с учетом и внутреннего рынка, и экспорта в дружественные страны. Уточню: внутреннее потребление — это порядка 20–25 тыс., а внешний рынок — около 5–10 тыс. Вот тогда это будет хороший серьезный рынок.

На данный момент есть несколько цифр, фиксирующих, в каком объеме Россия сейчас производит станки, и они разнятся. Если мы обратимся к данным Росстата, то увидим 15–17 тыс., но реальных подтверждений этому нет. На мой взгляд, к реальным цифрам ближе всех только ассоциация «Станкоинструмент». По их данным, это 3.5–4 тыс. станков в год. То есть, если честно, нам пока гордиться нечем, потому что Южная Корея, к примеру, на сегодняшний день производит порядка 50 тыс. станков в год, Тайвань — порядка 70–80 тыс., а Китай — 800–900 тыс. станков. Как мы можем с нашими 3.5 тысячами отвоевать зарубежные рынки? Мы даже свои потребности так не покроем!

15 лет назад мы подписали соглашение ВТО, стремились в него попасть, но тем самым сами себе подписали смертный приговор, поскольку таможенные пошлины будут снижаться, снижаться и снижаться. На сегодняшний момент это около 5–7% заградительных пошлин для импортных

товаров. От дешевого Китая это нас вообще никак не закрывает.

Показательно, что у самих китайцев отрасль станкостроения серьезно развита, а пошлина на ввоз импортных товаров в Китай составляет 25%. То есть те компании, которые хотят попасть на китайский рынок, вынуждены либо платить высокую пошлину, либо локализовать свои предприятия на территории Поднебесной.

Если бы у нас были повышены пошлины или утилизационный сбор на ввозимое оборудование, то это бы дало стимул для развития станкостроения в стране. Достаточно просто поднять пошлины, как у Китая. Я даже не считаю, что это какие-то заградительные цифры. Это как небольшой лежачий полицейский, чтобы скорость кто-то снизил, задумался. Не железный забор, не занавес, а небольшая мера поддержки российского производителя.

В номенклатуру производимой продукции предприятия «СтанкоМашСтрой» входят станки различных моделей и модификаций: от токарных до высокоточных обрабатывающих центров VTM.

На рынке металлообрабатывающей промышленности России и стран СНГ компания успешно работает более 19 лет. При этом «СтанкоМашСтрой» продолжает расширять объемы производства и увеличивать ассортимент выпускаемой продукции.

Доля локализации оборудования составляет на сегодня более 80%, и этот показатель продолжает расти за счет расширения линейки комплектующих деталей и узлов собственного производства, а также кооперации с российскими предприятиями.

«КОНКУРЕНЦИЯ С КИТАЕМ — ЭТО БОРЬБА КАЧЕСТВА ПРОТИВ ЦЕНЫ»

— С кем мы конкурируем? С Китаем в первую очередь. Не с российским рынком, он не сформирован. Цена у нас исходит из того, как мы создаем продукт. Для того, чтобы сделать станок, мы должны потратить в первую очередь средства на электроэнергию. Тарифы за электроэнергию по стране разные — от 10 руб. за киловатт, плюс дорогое подключение к сетям. А теперь сравним с Китаем, где стоимость электроэнергии ниже. При прочих равных мы уже на этом этапе начинаем упускать возможность конкурировать даже уже по стоимости литья.

Поэтому наше основное преимущество — это качество. Если взять наших конкурентов, оппонентов, коллег по отрасли, как угодно можно назвать, то мы увидим, что многие, особенно китайцы, грешат именно качеством. Для них важнее побыстрее, не углубляясь в нюансы, сделать большое количество. Соответствует станок станку — всё, достаточно. Он базовые, заводские свои нормы точности держит, гарантийный период есть, а вот, что будет дальше — это уже ваши проблемы.

Если мы покупаем станок и не думаем, сколько он прослужит после гарантии, будет ли по нему сервис предоставлен или нет, это, извините, немножко не по-хозяйски. Если до 30% разница по стоимости, это хорошо, это нормально с учетом опоры на долговечность, на гарантированный российский сервис. Вот когда разница уже выше 30%, значит, уже есть нюансы. С этими нюансами мы, к слову, боремся, чтобы сделать нашу продукцию более доступной для покупателей и чтобы у них не было желания выбирать китайское.

Почему китайское сейчас преобладает? Потому что его предлагают импортеры и сами китайцы. Но, как правило, вы будете выбирать в первую очередь из наличия. Это основное преимущество импортеров. Здесь и сейчас у них уже есть станки на складах, китайцы их уже поставили. А российские станкостроители не станут этот станок наперед делать, вы его будете ждать. Чтобы это не было нашим серьезным минусом, мы тоже стараемся конкурировать с китайцами и на этом поле. Но эта задача требует серьезных вложений.

На внутреннем рынке мы всегда отталкиваемся от спроса. Вы можете сделать 100 станков? Можем. Можете сделать 500? Можем. А 1000? Можем. И для 5000 не вижу преград. Но спроса нет, потому что нет доверия к российскому производству. Хотя 10% нашего населения работает в сфере промышленности, даже тому, что они делают самостоятельно, своими руками, они почему-то не доверяют.

До 2022 года у нас до 50% экспорта уходило в Германию. Также в списке покупателей были Италия, Швейцария, Исландия, все страны СНГ… было даже две продажи в Австралию. Почему у нас? Мы тоже задавались этим вопросом. В первую очередь отмечалось качество и не только наших сегодняшних станков, которые мы производим, но и советских. Эта память о том, что СССР делал качественные станки. Такое наследие сделало нам лучшую рекламу, потому что помнят, что советское — это хороший металл, что всё сделано с запасом, а значит, долговечно. Это наш бренд. И мы должны его раскручивать!

На сегодняшний день экспорта у нас нет. По крайней мере, в недружественные страны мы не имеем права поставлять, да и желания нет особого. Однако сейчас вместе с Минпромторгом мы пробуем охватить рынок Кубы и Египта.

«ЛУЧШЕ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО СВОЕ, ЧЕМ ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ И ПЕРЕПРОДАВАТЬ ЧУЖОЕ»

— В отрасли станкостроения я уже 25 лет. Начинал с б/у станков: покупал, ремонтировал, продавал. Я понимаю импортеров, потому

Чтобы достичь технологического суверенитета, нужно выйти на объем российского производства станков порядка 30 тысяч

что был отчасти на их месте, но еще лет 12–13 назад я осознал, что лучше сделать что-то свое, чем переделывать и перепродавать чужое.

К сожалению, кооперации у нас в России в этом направлении не работают. Для этого нет предпосылок, нет качества, нет цены, срываются сроки. Поэтому и приходит осознание, что лучше всё сделать самому. Мы все в промышленности исходим в основном из такого посыла.

Первая задача, которую нам предстояло решить, — нужно отливать станины для себя. В России это уже было потеряно, мало кто отливал, если вообще кто-то это делал. Мне пришлось брать своих специалистов, везти их в Южную Корею на обучение. После этого я принял решение купить помещение и открыть в нем литейное производство. Сейчас оно уже два года как работает. Всё, что нам нужно, мы отливаем для себя сами. Сторонние организации, а у нас их было раньше семь, теперь нам больше не нужны. В результате мы ушли от проблем ценообразования, качества и сроков. Следующий этап — итерация, механическая обработка. Приобрели необходимое оборудование — и фрезерное, и закалочное, и шлифовальное — и теперь делаем и это всё самостоятельно.

Сейчас много говорится о кадровом вопросе как об одном из ключевых вызовов. Я не могу сказать, что у нас ситуация с кадрами критична, что всё пропало, что людей нет. Это не так. У нас есть базовая кафедра при университете, которой уже пять лет, где мы подготавливаем свои молодые кадры. Это очень важно — ставка на молодых. Также у нас есть договоренности, есть подписанные соглашения с Московским государственным технологическим университетом «Станкин». Бауманка охотно приезжает уже два года к нам на практику.

Я посмотрел на зарубежный опыт. Например, корейский и японский рынок держатся на стариках. И он неминуемо уйдет вниз. Там жалуются, что молодежь вообще не идет в производство. А затем я посмотрел на тайваньские заводы. Там молодые ребята — от 20 до 30 лет. Меня это даже удивило и смутило — я нигде такого не видел. А мне объяснили: «У нас два университета станкостроительных. У нас не принято, чтобы работали на сборке станков взрослые люди. Если ему 30 лет, мы его в цех уже даже не заводим. Он уже сервисом занимается, инженерией». Это реально студенты второго-третьего курса. Там кипит работа, поэтому Тайвань на правильном пути.

«ОБЛИГАЦИИ — ЭТО ПЕРЕХОДНЫЙ ЭТАП ПЕРЕД IPO»

— Почему мы хотим выпустить первую эмиссию в 250 млн? Чтобы выкупить вторую часть цеха в Лыткарино Московской области. Мы стали собственником первой части полтора года назад. Сейчас доделываем ремонт. В конце года туда уже переедем со своими ЧПУшными станками. Будем их там производить и делать финишную сборку. Так мы станем доступнее для покупателя. Многие ведь хотят посмотреть, убедиться, есть ли производство или нет, а прилететь не всегда могут. Многие покупатели в Москве, а теперь — максимум час езды от Кремля, практически от центра города, до Лыткарино, до своего производства. Если ты хочешь проверить, что оно российское, что оно есть, пожалуйста, приезжай смотреть.

Облигации я рассматриваю как просто переходный этап. Следующая ступень — это выход на IPO. Более того, наша основная цель — это выйти на IPO.

Комментарий Олега АБЕЛЕВА,
начальника аналитического отдела ИК «РИКОМ-ТРАСТ»:

— Инвестиционная привлекательность для меня — это мои собственные глаза. Я дважды был на производстве «СтанкоМашСтрой» и обратил внимание на несколько очень важных моментов. Во-первых, очевиден рост активов в компании. Если брать, например, конец 2023-го и середину этого года, то налицо довольно серьезный рост общей стоимости активов, чуть ли не двукратный. Видно, что компания масштабирует бизнес и укрепляет свою финансовую базу.

Второй важный момент — помимо основных средств, у компании есть еще и инвестиционная недвижимость. Это довольно солидное преимущество «СтанкоМашСтрой» перед другими эмитентами. Это создает фундамент для долгосрочной деятельности и может быть залогом в дальнейшем для привлечения финансирования.

Третье — это стабильная и растущая выручка. За первое полугодие выручка чуть больше 620 млн руб. Если сравнить с аналогичным показателем прошлого года, там было менее 600 млн. Несмотря на непростую внешнюю среду, компания показывает устойчивую операционную деятельность. И, конечно, важна положительная валовая прибыль. Основная производственная деятельность повышает свою рентабельность.

Параллельно с этим компания довольно-таки активно сокращает коммерческие расходы. Меры по оптимизации затрат, что важно, проводятся не за счет сокращения персонала. Наоборот, компания активно набирает кадры.

Нераспределенная прибыль — еще один важный момент, так как это один из показателей финансовой устойчивости. У «СтанкоМашСтрой» — это почти 500 млн руб. Эти средства могут быть источником и для инвестирования в развитие, и для будущих выплат дивидендов, особенно в контексте планов по выходу на IPO.

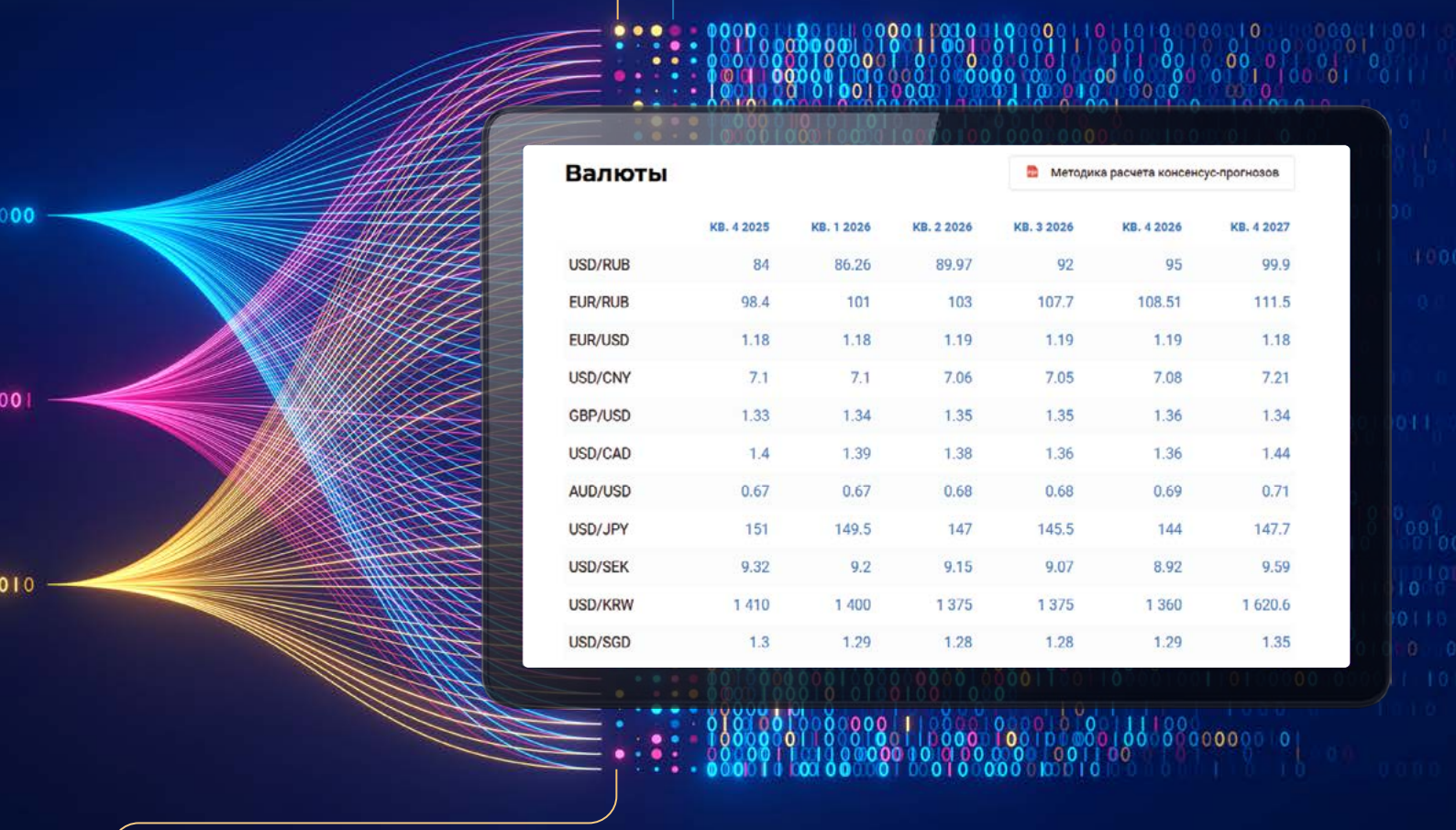
И еще один момент мне бы хотелось обозначить. Мы довольно много организовали выпусков на долговых рынках и довольно давно следим за эмитентами, которые дебютируют с бондами. Не так часто можно встретить эмитента, который до того, как принять решение о выходе на долговой рынок, прошел очень большой, плодотворный путь вне этого рынка. Инвестор всегда хочет спросить: «Хорошо, вы выходите на долговой рынок. А на что вы жили до этого все эти 15 лет?». Когда у эмитента есть четкий, понятный ответ на этот вопрос, это всегда привлекает, это всегда отрадно.

Консенсус-прогнозы Cbonds

Консенсус-прогнозы — это агрегированные оценки множества экспертов и аналитиков относительно будущих экономических событий и показателей.

На сайте Cbonds доступны консенсус-прогнозы по валютам, доходностям 10-летних облигаций, ключевым ставкам, макроэкономическим показателям, товарам, фондовым индексам, межбанковским ставкам, криптовалютам.

Консенсус-прогнозы представлены для России, США, Китая, Еврозоны, Великобритании, Канады, Японии, Австралии, Индии и многих других стран.



Валюты

Методика расчета консенсус-прогнозов

	КВ. 4 2025	КВ. 1 2026	КВ. 2 2026	КВ. 3 2026	КВ. 4 2026	КВ. 4 2027
USD/RUB	84	86.26	89.97	92	95	99.9
EUR/RUB	98.4	101	103	107.7	108.51	111.5
EUR/USD	1.18	1.18	1.19	1.19	1.19	1.18
USD/CNY	7.1	7.1	7.06	7.05	7.08	7.21
GBP/USD	1.33	1.34	1.35	1.35	1.36	1.34
USD/CAD	1.4	1.39	1.38	1.36	1.36	1.44
AUD/USD	0.67	0.67	0.68	0.68	0.69	0.71
USD/JPY	151	149.5	147	145.5	144	147.7
USD/SEK	9.32	9.2	9.15	9.07	8.92	9.59
USD/KRW	1 410	1 400	1 375	1 375	1 360	1 620.6
USD/SGD	1.3	1.29	1.28	1.28	1.29	1.35

Cbonds агрегирует прогнозы более 70 ведущих аналитических команд, включая ведущие российские и иностранные инвестиционные банки, а также аналитические агентства.

Мы приглашаем вас стать частью этого процесса и публиковать ваши прогнозы на сайте Cbonds. Для сотрудничества свяжитесь с нами по почте research@cbonds.info

Реклама. АО «Сбондс.ру». Подробнее на сайте: https://cbonds.ru