

Ниша для конкуренции

Импорт в прошлом у нас недальновидно доминировал по технологическим направлениям. Потому что, не будем греха таить, по этому направлению наш реальный сектор развивался по траектории со смещенным центром тяжести: шел по пути наименьшего сопротивления и рисков. А именно наукоемкие и инновационные проекты и являются самыми сложными в реализации. В том числе в таком важном сегменте, как инструментальная промышленность. До определенного момента о ее динамичном развитии говорить не приходилось. Но радует, что у нас сохранились научные школы, которые являются ключевыми для инструментальной отрасли.

По инструментальной тематике достаточно широкий центр компетенций сконцентрирован в Гомельском государственном техническом университете им. П. О. Сухого. В Белорусском национальном техническом университете есть прекрасная научная школа в области обработки поверхности металлов. Научно-практический центр по материаловедению НАН также обладает уникальными знаниями в области создания новых современных материалов, которые необходимы в том числе и для выпуска инновационных инструментов. Существуют и другие сильные научно-исследовательские организации, обладающие определенным потенциалом, который можно использовать в инструментальной отрасли.

Окно возможностей есть. Правда, открыто оно будет не до бесконечности. Даже в условиях санкций рынок не терпит пустоты. И поэтому свободные ниши не остаются таковыми до бесконечности, а стремительно заполняются альтернативными товарами, если западные компании уходят с рынка. И сегмент промышленного инструмента не является исключением.

Но потенциал не только для количественного, но и качественного развития у наших инструментальщиков есть. И сегодня они могут заходить в те ниши, в которые до санкций пробиться было попросту невозможно. Надо понимать, что до обострения международной ситуации нередко технологическое оборудование покупали у поставщика под ключ: станки, оснастку, инструмент — и все аксессуары приходили, условно говоря, в одной коробке.

Плюс существовали договоры на гарантийное и постгарантийное обслуживание. Как не исключались соглашения и о других обязательствах покупателей импортных технологий, включая очень часто ограничительного характера: запрещалось использовать инструмент и расходные материалы других поставщиков. Только фирменные. В противном случае могли снять оборудование с гарантии или применить еще какие-нибудь дискриминирующие меры.

В том числе и по этой причине наши уникальные разработки (которые не в столь масштабных количествах, как хотелось бы, но имелись) с трудом пробивались на рынок. Санкции сняли все ограничения. И в этом есть большой плюс для наших производителей. По крайней мере, появляется возможность конкурировать и предлагать потребителям свои изделия. С потенциальным выходом на долгосрочное сотрудничество.