

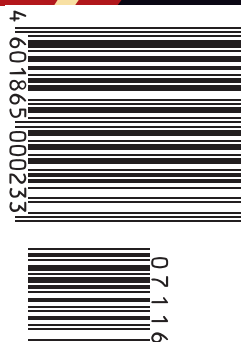
МАШИНОСТРОЕНИЕ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ
ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО / 28
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА
В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ / 31
ВЫГОДА И РИСК
ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВО
ТРАНСПОРТА / 32
КОМУ ДОСТАНУТСЯ
ЗАКАЗЫ РАО ЕЭС / 33
ЧТО МЕШАЕТ РОСТУ РЫНКА
СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ / 35
УСТОИТ ЛИ
НАША СЕЛЬХОЗТЕХНИКА
ПЕРЕД ИМПОРТНОЙ / 36
НАЛАДКА
СТАНКОСТРОИТЕЛЕЙ / 38

Среда, 18 апреля 2007 №65
(№3641 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ
ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

www.kommersant.ru



ПАВЕЛ НАЗАРОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МАШИНОСТРОЕНИЕ»

ХОРОШО БЫ ЗАБЫТЬ СТАРОЕ

Накануне летнего сезона, когда многие наши соотечественники стараются выехать на отдых, мы поговорим о поездах. Точнее, о производителях тепловозов, электровозов, вагонов. Еще точнее — об их проблемах. Ведь сколько бы ни говорили участники отрасли транспортного машиностроения о своих грандиозных успехах, сколько бы ни хвалились своими финансовыми показателями, как говорится, а воз и ныне там. В смысле — в том же состоянии. Иными словами, ездить простым гражданам к морю раз в год приходится зачастую в тех же вагонах, что и при советской власти. И тянут эти составы с отдыхающими доперестроечные локомотивы.

Тут, конечно, можно возразить: мол, посмотрите на медаль с другой стороны. Вот ведь умели делать раньше — до сих пор работает, тянет, возит! Ну и что, что медленно. Зато можно сначала вдоволь помечтать о романтических вечерах на пляже, а когда обратно едешь — собраться с мыслями перед первым рабочим днем. Ну и что, что комфорта маловато. Да на такие пустяки вообще обращать внимание не стоит — вы же в отпуск едете, там и будет комфорт.

И все же хочется чего-то нового. Чтобы побыстрее и поудобнее. Чтобы как из Москвы в Петербург — не за 10 часов, а за шесть. И не в плацкарте, а хотя бы в комфортных креслах. И летом чтоб кондиционер был. И интернет для продвинутых пассажиров. И телевизор для тех, кто едет с детьми.

Осталось понять, соответствуют ли возможности российской отрасли транспортного машиностроения потребностям сограждан. Или у нее хватит сил, только чтобы покрыть имеющийся дефицит вагонов и локомотивов. А ведь зарубежные производители с жадностью смотрят на наш рынок, мечтая продать нам свои составы. Они, конечно, как и все импортное, превосходят сегодняшнюю российскую продукцию по многим параметрам. А что вы хотите, когда там на это тратятся колоссальные деньги!

Естественно, чтобы увеличивать объем производства, чтобы разрабатывать новые модели, чтобы противостоять наступлению зарубежных компаний-гигантов — на все это необходимы огромные средства. И своими силами отечественным предприятиям их не собрать. Нужен сильный и опытный помощник. На эту роль сейчас претендует государство. Именно с его включением в этот процесс многие в отрасли связывают надежду на ее хорошие перспективы.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

МИНПРОМЭНЕРГО В 2005 ГОДУ ОБЪЯВИЛО КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ДО 2010 ГОДА И НА ПЕРСПЕКТИВУ ДО 2015 ГОДА. 12 АПРЕЛЯ ЕЕ ПРОЕКТ, РАЗРАБОТАННЫЙ ИНСТИТУТОМ ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ, ДОЛЖНО БЫЛО РАССМОТРЕТЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ. ОЛЕГ ТРУДОВ*

ТУПИКОВАЯ ВЕТКА Транспортное машиностроение — одна из немногих обрабатывающих отраслей, показывающих в последние годы стабильный и высокий рост производства: за период 2000–2006 годов объем производства продукции трансмаша вырос в 5,8 раза, тогда как объем промышленного производства в целом по стране вырос в 2,5 раза. Это связано с тем, что основным потребителем отрасли является динамично развивающийся железнодорожный транспорт: объемы перевозок грузов и пассажиров за тот же период выросли в 1,4 и 1,07 раза соответственно. Рост потребности в подвижном составе вызван не только увеличением объемов перевозок, но и тем, что в предыдущие годы закупки не осуществлялись в необходимом количестве. Пришедшие на рынок грузовых перевозок частные операторы также внесли свой вклад в резкое увеличение спроса на продукцию отрасли.

Однако из-за длительного периода экономического спада производственные мощности предприятий транспортного машиностроения сократились, а используемые в производственном процессе технологии остались на уровне конца 80-х годов прошлого века. Сложившаяся ситуация подчеркнула актуальность разработки государственной стратегии развития отрасли. С одной стороны, государство обязано обеспечить функционирование железнодорожного транспорта, как системообразующей инфраструктурной отрасли, с другой — оно участвует в капитале значительной части предприятий транспортного машиностроения.

Исходной точкой в разработке стратегии было выявление системной проблемы. Для транспортного машиностроения системная проблема распадается на две составляющие: технологическое отставание продукции российских производителей от мирового уровня и высокий уровень износа основных фондов предприятий отрасли. Данная проблема проявляется, например, в нехватке мощностей для производства локомотивов и пассажирских вагонов.

Из-за уже упомянутого существенного сокращения закупок в 90-е годы предприятия не имели возможности обновлять технологическое оборудование, проводить НИОКР по разработке современного подвижного состава. Во многом был утерян кадровый потенциал, а износ основных фондов в отрасли в настоящее время достигает 68%.

Несмотря на это, отрасль достигла ощутимых успехов в восстановлении своего потенциала. Так, на Демидовском машиностроительном заводе и Торжокском вагоностроительном заводе освоено производство вагонов электропоездов, которые ранее выпускал Рижский вагоностроительный завод. На Коломенском заводе и Брянском машиностроительном заводе осваивается производство магистральных грузовых тепловозов, на Новочеркасском электровозостроительном заводе — грузовых электровозов постоянного тока, тогда как ранее эти виды подвижного состава производились только в странах ближнего зарубежья и СЭВ. Предприятия, производящие городской рельсовый транспорт, освоили выпуск новых вагонов метро и трамваев.

В качестве ключевых направлений развития отрасли стратегия предусматривает ликвидацию технологического отставания, обновление основных фондов, развитие производства высокотехнологичных комплектующих, развитие кадрового потенциала и упорядочение договорных отношений с основными потребителями. И прежде всего стратегия предполагает проведение мероприятий, направленных на улучшение качества продукции, производство продукции, не уступающей западным образцам, — пассажирских вагонов повышенной комфортности, скоростного подвижного состава, а также развитие сети фирменного обслуживания и ремонта.

Наряду с развитием внутреннего рынка транспортного машиностроения стратегия предусматривает расшире-

ние присутствия российских производителей на внешних рынках, в первую очередь на традиционном для отрасли рынке стран СНГ и Балтии.

Основными перспективными направлениями совершенствования продукции отрасли, которые отражаются в запросах потребителей, являются: применение асинхронных тяговых приводов на локомотивах и электропоездах, использование современных материалов при изготовлении пассажирских и грузовых вагонов, увеличение вместимости и снижение массы тары для грузовых вагонов.

Отрасль готова удовлетворить эти требования, однако существуют сдерживающие факторы: ограниченные мощности производителей комплектующих и отсутствие отечественного производства высокотехнологичных компонентов; удручающее состояние основных средств предприятий отрасли; недостаточность средств для проведения НИОКР, которые в транспортном машиностроении в настоящее время составляют 0,25% от объема реализованной продукции, в то время как у ведущих мировых производителей этот показатель достигает 5–7%.

Кроме того, негативную роль играет то, что основной потребитель продукции отрасли ОАО РЖД ограничено в инвестиционных ресурсах на приобретение подвижного состава. По нашим оценкам, сложившийся дефицит подвижного состава ежегодно причиняет экономике страны ущерб более чем в 90 млрд рублей.

ЗАПАСНЫЙ ВЫХОД Если не будут приняты кардинальные меры по оздоровлению состояния отрасли, железнодорожный транспорт столкнется с острой нехваткой подвижного состава, ликвидировать которую смогут только массовые закупки импортной техники. В таком случае предприятия отрасли рискуют потерять даже внутренний рынок. В результате российское транспортное машиностроение может перейти под контроль иностранных компаний или прекратить свое существование, а развитие отечественной транспортной системы будет поставлено в зависимость от зарубежных производителей. В стратегии предусмотрена возможность участия иностранных производителей в совместных с российскими компаниями предприятиях при условии передачи технологий, локализации производства и сохранения контроля над этими СП в руках отечественных машиностроителей.

27 марта 2007 года первый вице-премьер Сергей Иванов, выступая на заседании расширенной коллегии Минпромэнерго, посвященном рассмотрению стратегии транспортного машиностроения, заявил: «Действенной формой... взаимодействия могут стать совместные предприятия, организуемые именно для трансферта высоких технологий... Наш рынок в обмен на технологии — вот, я считаю, одна из удобных формул для наших отношений с зарубежными партнерами».

Участие государства в развитии отрасли должно осуществляться через решение поставленных в стратегии задач. При этом в рамках разработки стратегии был также просчитан ряд индикаторов, которые помогут контролировать ее реализацию, а также следить за тем, чтобы развитие отрасли осуществлялось в рамках запланированных темпов. Назовем три наиболее существенных индикатора.

Первый — это объем производства российского транспортного машиностроения в абсолютном выражении и его доля на мировом рынке. В настоящее время эти показатели составляют соответственно \$4,5 млрд и 10%. В результате реализации стратегии эти показатели должны составить к 2010 году \$7 млрд и 17%. Достижение таких показателей позволит российскому транспортному машиностроению не только удовлетворять спрос потребителей внутри страны, но и поставлять продукцию на традиционные внешние рынки

российского транспортного машиностроения, к которым можно отнести все республики бывшего СССР, страны Восточной Европы, некоторые страны Азии и Африки.

Вторым индикатором является доля затрат на НИОКР от совокупной выручки предприятий. В настоящее время значение этого показателя составляет 0,01%, в результате реализации стратегии к 2010 году оно должно составить 5%. Такое увеличение доли отраслевых затрат на НИОКР будет способствовать сокращению технологического отставания продукции российского транспортного машиностроения от нынешних мировых аналогов.

И третий параметр — это рост выручки предприятий в отношении к росту среднего уровня заработной платы. В настоящее время значение этого показателя составляет 1,1 (то есть выручка растет в среднем на 10% быстрее заработной платы сотрудников предприятий). В рамках реализации стратегии предполагается снизить значение этого показателя до 1,02, что будет способствовать повышению доходов работников отрасли.

В процессе реализации стратегии будет принят ряд мер по развитию внутреннего рынка продукции транспортного машиностроения. Это в первую очередь развитие лизинга как подвижного состава, так и технологического оборудования для его производства. Кроме того, развитию рынка продукции отрасли будет способствовать введение практики заключения долгосрочных договоров.

Финансирование научных разработок в области электротехники, металлургии, композиционных материалов и т. д. будет производиться с участием государства. Более того, полученные результаты исследований могут быть применены в других отраслях.

В результате реализации стратегии к 2015 году внутренний спрос на современный подвижной состав будет удовлетворен в полном объеме, дефицит железнодорожной техники будет ликвидирован, в несколько раз будет расширен экспорт продукции транспортного машиностроения. По замыслу разработчиков эффект в первую очередь должен выразиться в устойчивом функционировании российского железнодорожного транспорта за счет обеспечения современным высокопроизводительным подвижным составом. Для рядового потребителя это обернется сокращением времени в пути, повышением комфортности поездок железнодорожным и городским рельсовым транспортом.

Кроме того, рост экспорта продукции отрасли приведет к сокращению сырьевой направленности российской экономики, увеличению производства высокотехнологичных товаров и, как следствие, ослаблению зависимости от конъюнктуры мирового рынка энергоресурсов, что соответствует задаче, поставленной президентом Владимиром Путиным.

В самой отрасли будут сформированы несколько крупных корпораций, обеспечивающих весь жизненный цикл продукции, начиная от разработки и заканчивая производством и сервисным обслуживанием широкой номенклатуры подвижного состава, что позволит более эффективно конкурировать с ведущими мировыми производителями на внешних рынках сбыта. Изменится структура занятости в отрасли за счет сокращения количества рабочих мест, связанных с тяжелым ручным трудом, и увеличения доли квалифицированных инженерно-технических кадров.

В целом реализация «Стратегии развития транспортного машиностроения до 2010 года и на перспективу до 2015 года» — важный шаг на пути восстановления экономического потенциала страны и отработки механизмов государственно-частного партнерства в приоритетных отраслях. ■

*ОЛЕГ ТРУДОВ, заместитель генерального директора по научной работе Института проблем естественных монополий

РОССИЯ ПЕРЕВОДИТ СТРЕЛКИ НА ВТО

РОССИЯ ПРИНЯЛА РЕШЕНИЕ О ВСТУПЛЕНИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ. НЕСОМНЕННО, ЭТО ДАСТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЦЕЛОМУ РЯДУ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СЕКТОРОВ, В ЧАСТНОСТИ ТРАНСПОРТНОМУ МАШИНОСТРОЕНИЮ, НА МИРОВЫХ РЫНКАХ. ОДНАКО ОДНОВРЕМЕННО ОТКРЫТОСТЬ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНОГО КАПИТАЛА МОЖЕТ ОТРИЦАТЕЛЬНО СКАЗАТЬСЯ НА РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ. ЛИШЬ ВСЕСТОРОННЯЯ ОЦЕНКА ВСЕХ ЗА И ПРОТИВ ПОЗВОЛИТ ОПРЕДЕЛИТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО.

КОНСТАНТИН КОСТРИКИН, ТИГРАН СААКЯН*

НАБИРАЕМ ОБОРОТЫ Транспортное машиностроение России, пережившее после распада СССР период глубокой стагнации, в настоящее время постепенно набирает обороты. Сейчас на российских предприятиях производится практически вся номенклатура продукции транспортного машиностроения, за исключением высокоскоростного подвижного состава, для производства которого в России не хватает необходимых высокотехнологичных комплектующих. В то же время технологический уровень продукции российских производителей транспортного машиностроения по отдельным направлениям по сравнению с зарубежными аналогами достаточно низок — сказывается недостаток финансирования НИОКР, который наблюдался с начала 70-х годов.

Российский рынок продукции транспортного машиностроения, переживающий с начала 2000-х годов бурный рост, к 2010 году может вырасти до 14,6% от мирового рынка транспортного машиностроения. Прежде всего именно этим обусловлен большой интерес иностранных производителей к рынку продукции транспортного машиностроения России. Помимо этого есть еще несколько факторов, повышающих интерес зарубежных компаний к российскому рынку.

Во-первых, это насыщение рынков Западной Европы и Северной Америки. Основные зарубежные производители подвижного состава представляют экономически развитые страны Европы (Франция, Германия), Северной Америки (США, Канада) и Азии (Япония). Насыщение собственных рынков вынуждает эти компании осуществлять все большую экспансию на внешние рынки, крупнейшими из которых являются Россия, Китай и Индия. При этом рынок Китая уверенно «держат» внутренние производители, которых к тому же поддерживает правительство страны. Рынок Индии по своему объему в настоящее время не сопоставим с рынком России.

Во-вторых, ограниченность возможностей (без дополнительных инвестиций) отечественных производителей самостоятельно удовлетворить весь внутренний спрос. За годы отсутствия закупок подвижного состава на сети российских железных дорог образовался очень большой дефицит подвижного состава всех типов (см. график).

В-третьих, возможность поставки всей системы «под ключ». Серьезные технологические различия российской продукции и продукции зарубежных производителей, которую целесообразно поставлять на наш рынок, обуславливают не только необходимость поставки самой техники, но и строительства на территории страны необходимой для ее обслуживания инфраструктуры, что представляет дополнительную выгоду для зарубежных компаний.

Таким образом, российский рынок транспортного машиностроения представляет большой интерес для зарубежных производителей подвижного состава и можно не сомневаться, что после вступления России в ВТО они будут использовать любые возможности для продвижения своей продукции на российский рынок. В случае если крупнейшие ми-

ровые производители наладят поставки своей продукции в Россию, российские предприятия столкнутся с сокращением заказов и будут вынуждены урезать объемы производства и численность персонала, что отрицательно скажется как на развитии российской промышленности, так и на социально-экономическом положении городов, где располагаются отечественные предприятия. Кроме того, в силу более высокой стоимости зарубежной техники и дополнительных затрат на ее обслуживание заметно увеличатся совокупные расходы на грузовые и пассажирские перевозки, которые лягут на плечи грузовладельцев и простых пассажиров. Учитывая огромные расстояния, транспортные расходы составят существенную долю себестоимости многих товаров, поэтому увеличение затрат на транспорт экономически почувствует каждый житель России.

КОЗЫРИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ Идеальной для любой промышленной системы представляется ситуация, когда производители конкурируют между собой на внутреннем рынке, а при конкуренции с зарубежными компаниями консолидируют свои усилия. Вступление в ВТО приведет к более жесткой конкуренции между российскими производителями продукции транспортного машиностроения и мировыми лидерами отрасли. Уровень консолидации в отрасли высокий, но тем не менее недостаточный. Поэтому российские производители должны будут использовать имеющиеся преимущества перед своими зарубежными конкурентами.

Одно из самых главных преимуществ состоит в том, что производимый в настоящее время российскими предприятиями подвижной состав основан на решениях, которые на протяжении многих десятков лет используются на сети железных дорог России. Это позволило устранить в процессе эксплуатации все недостатки в производственном процессе и провести необходимые конструкционные усовершенствования. В то же время весь имеющийся опыт использования зарубежной техники на российских железных дорогах был относительно неудачным и не привел в итоге к поставке больших партий подвижного состава (см. справку).

Кроме того, российский подвижной состав наилучшим образом подходит сегодняшней отечественной железнодорожной инфраструктуре. Для поставки на российский рынок продукции мировых лидеров в области транспортного машиностроения необходимо будет либо провести дорогостоящую и длительную модернизацию железнодорожной инфраструктуры (как путей, так и ремонтно-сервисной базы), либо адаптировать импортную технику под российские условия (ж/д полотно, системы сигнализации и связи, параметры питающего электроток и др.). Переход на другие технические решения в любом случае потребует переобучения всего персонала — от машинистов до механиков в ремонтных депо. Оба варианта адаптации потребуют значительных финансовых затрат.

Российская продукция транспортного машиностроения имеет явное ценовое преимущество перед продукцией мировых лидеров. Прежде всего это является следствием высокого уровня трудовых затрат на европейских и американских предприятиях. Исключение в данном случае составляет продукция китайских производителей.

К плюсам можно отнести и взаимодействие ОАО РЖД и ЗАО «Трансмашхолдинг» — компании, которая консолидировала большинство крупнейших российских предприятий транспортного машиностроения. В конце 2006 года ОАО РЖД проявило заинтересованность в приобретении 25% акций ЗАО «Трансмашхолдинг». ОАО РЖД получит дополнительные рычаги влияния на ситуацию внутри своего крупнейшего поставщика, его производственную политику.

Серьезное влияние оказывает также закупочная политика ОАО РЖД. ОАО РЖД является по многим видам продукции транспортного машиностроения единственным покупателем; по другим видам оно имеет долю в общем объеме потребления более 50%. При этом компания находится в государственной собственности и, соответственно, придерживается государственной позиции, закупая по возможности железнодорожную технику только российского производства.

«ОТВЕРТКА» ИЛИ ИННОВАЦИИ Зарубежные производители продукции транспортного машиностроения, безусловно, заинтересованы в выходе на российский рынок, учитывая его емкость, темпы роста и перспективы при столь большом дефиците подвижного состава, который в настоящее время испытывает ОАО РЖД. При этом если в структуре железнодорожной отрасли в результате реформирования ничего не изменится, то зарубежные производители могут рассчитывать на контракты с ОАО РЖД только в рамках поставки техники, которая российскими предприятиями в настоящее время не выпускается. К таким видам техники в настоящее время относятся лишь различные виды высокоскоростного (для скоростей от 250 км/ч) подвижного состава, а именно высокоскоростные электропоезда, локомотивы и вагоны, а также специфический подвижной состав (например, работающий на принципе магнитной подушки).

В целом дальнейшее развитие отрасли можно обобщенно представить в двух вариантах развития: инерционном и оптимистичном.

Инерционный вариант подразумевает следующее. Зарубежные компании часто используют демпинг для входа на новые рынки, включая недополученные доходы в высокую стоимость обслуживания. Применяя такую тактику, мировые производители смогут проникнуть на российский рынок, что приведет к стагнации в российском транспортном машиностроении, дальнейшей участью которого станет в лучшем случае «отверточная сборка» импортных моделей. Ущербоность подобного положения легко оценить по незавидному состоянию российского автопрома. В результате Россия лишится целой отрасли, производящей в настоящий момент вполне конкурентоспособную продукцию. Кроме то-

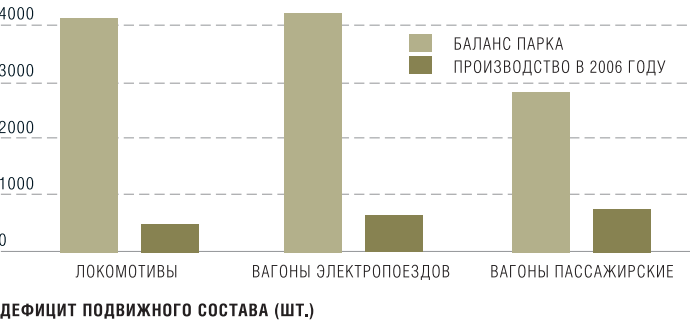
го, придет в упадок отраслевая научная база, сократится количество занятых в отрасли, российский железнодорожный транспорт будет полностью зависеть от зарубежных производителей. Это поставит под угрозу не только экономическую безопасность, но и обороноспособность страны.

Оптимистичный вариант развития возможен при непосредственном участии и поддержке государства. Внимание государства к транспортному машиностроению хорошо укладывается в общую логику курса на диверсификацию экономики, ликвидацию зависимости от сырьевого экспорта. Модернизация высокотехнологичной отрасли, продукция которой обладает высокой добавленной стоимостью, может реально содействовать решению этой задачи. Завоевание рынков СНГ является не только экономической, но и важной политической задачей. Об этом, в частности, заявил первый вице-премьер правительства России Сергей Иванов, который выступал 27 марта 2007 года на заседании Минпромэнерго.

Согласно разработанной «Стратегии развития транспортного машиностроения России до 2010 года и на период до 2015 года», для развития отечественной производственной базы предполагается привлечение иностранных производителей. Их работа в России должна строиться на основе создания совместных предприятий и инженеринговых центров с национальными производителями (имеющими контрольный пакет), на условиях трансфера современных технологий производства продукции, локализации производства на отечественных производственных мощностях. Не следует путать этот механизм с режимом «промышленной сборки». Ведь передача технологий даст импульс развития научной базе отрасли, которая станет фундаментом для будущих инноваций. Предложенный механизм сотрудничества позволит сократить отставание в технологиях и производить подвижной состав, способный конкурировать на мировом рынке. Главное — четко обозначить, что иностранные производители будут «допущены» на российский рынок только на таких условиях. И желающие найдутся, ведь данный механизм не противоречит нормам ВТО, и более того, он активно используется другими странами. Государственная поддержка высокотехнологичных отраслей промышленности является стандартным и обязательным элементом государственной политики во всех крупных промышленных державах.

Как видим, во многом будущее российского транспортного машиностроения зависит от твердости позиции государства. Если цель — вступление в ВТО любыми средствами, то наиболее вероятен инерционный сценарий развития, а если цель — развить и усилить национальную экономику, в том числе и путем вступления в ВТО, то возможен оптимистичный вариант развития. ■

* **КОНСТАНТИН КОСТРИКИН**, эксперт-аналитик
отдела исследований машиностроительных отраслей
Института проблем естественных монополий;
ТИГРАН СААКЯН, эксперт-аналитик
отдела исследований железнодорожного транспорта
Института проблем естественных монополий



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ИСПЫТАНИЕ РОССИЙСКИМИ ДОРОГАМИ За недолгую российскую историю зарубежными производителями было предпринято несколько попыток выхода на российский рынок со своей продукцией, однако ни разу подобный опыт не заканчивался успехом и заключением договора на поставку отсительно большого объема продукции. Приведем два примера.

В начале 2000-х годов **General Electric (США)** пыталась наладить поставку в Россию своих тепловозных дизелей, причем для продвижения своей продукции были использованы все возможные методы вплоть до личного общения президентов двух стран на эту тему. Тепловоз с американским дизелем был отправлен на испытания, в результате которых было установлено, что соотношение цена-качество у производя-

щейся в России техники лучше, чем у американского аналога. Более того, позднее выяснилось, что эти дизели уже запрещены к использованию в Америке ввиду сильного вреда окружающей среде. Еще в 1997 году Министерство путей сообщения России подписало контракт с **Bombardier (Канада)** на поставку в Россию электрооборудования для сборки на Новочеркасском электровозостроительном заводе

электровоза двойного питания ЭП10 (способного работать и при постоянном, и при переменном токе). Однако на сегодняшний момент выпущена лишь опытная партия из 11 электровозов, которая проходит эксплуатационные испытания на российских железных дорогах.



ТРАНСМАШХОЛДИНГ

Трансмашхолдинг — крупнейшая российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве широкого спектра железнодорожной техники.

В состав компании входят ведущие предприятия отрасли.

В России:

- Новочеркасский электровозостроительный завод
- Брянский машиностроительный завод
- Коломенский завод
- Пензадизельмаш
- Бежицкий сталелитейный завод
- Тверской вагоностроительный завод
- Демиховский машиностроительный завод

- Метровагонмаш
- Октябрьский электровагоноремонтный завод
- Центросвармаш
- НПО «Транспортного машиностроения»
- Трансконвертер (СП с «Сименс АГ»)
- Производственная фирма КМТ

В Европе:

- FTD Fahrzeugtechnik Dessau AG (Германия)

**ЛОКОМОТИВЫ • МОТОРВАГОННЫЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ • ПАССАЖИРСКИЕ ВАГОНЫ
ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ • ВАГОННОЕ ЛИТЬЕ • ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ • ВАГОНЫ МЕТРО
ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПОНЕНТЫ И ДЛЯ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА**



Объем реализации в 2006 году - свыше 55,0 млрд рублей

ЗАО «Трансмашхолдинг»

115054, Москва, Озерковская набережная, д. 54, стр. 1

Телефон: (495) 744-70-93, факс: (495) 744-70-94

E-mail: info@tmholding.ru

«МЫ НАМЕРЕНЫ АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ ВО ВСЕХ ТЕНДЕРАХ»

ВСТУПИВ В ВТО, РОССИЯ ОТКРОЕТ СВОИ РЫНКИ
ДЛЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА. А УЖ ОН НАВЕРНЯКА НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ. ОЦЕНИТЬ
ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ В ВТО В ЦЕЛОМ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКТОРОВ РОССИЙСКОГО
МАШИНОСТРОЕНИЯ ВГ ПОПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ—МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ.

«РОССИЯ ВОШЛА В КРУГ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СТРАН»



СЕРГЕЙ ЕРМОЛАЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
BOMBARDIER TRANSPORTATION
& AEROSPACE В РОССИИ

BUSINESS GUIDE: Расскажите, как развивался бизнес Bombardier в России и как он выглядит сегодня.

СЕРГЕЙ ЕРМОЛАЕВ: Интересно, что факто Bombardier работает на российском рынке уже с конца 1990-х годов. Тогда корпорация Bombardier приобрела немецкую компанию Deutsche Waggonbau AG (DWA), которая, в свою очередь, работала в России еще с 1948 года и выпускала практически каждый второй пассажирский вагон, эксплуатируемый в СССР, а затем в России.

В новейшей истории Bombardier также инвестировала в Россию. В 1994 году ком-

пания стала акционером ОАО «Октябрьский электровагоноремонтный завод» (ОЭВРЗ, Санкт-Петербург). Он ремонтирует пассажирские вагоны и пригородные поезда, построенные в основном DWA главным образом для Октябрьской железной дороги.

Еще одним проектом Bombardier в России стало создание СП с ОАО РЖД — ООО «Бомбардь Транспортешн (Сигнал)». Оно поставляет РЖД современные средства автоматизации и телемеханики, которые применяются в управлении движением поездов на станциях и перегонах.

Кроме того, в 1997 году Bombardier подписала контракт с Министерством путей сообщения на поставку тягового оборудования для нового поколения электропоездов двойного питания ЭП10 (продукция Новочеркасского электровагоностроительного завода, способны работать как на постоянном, так и на переменном токе. — **ВГ**). Мы поставили тяговые и вспомогательные преобразователи, трансформаторы и управляющую электронику к ним. В рамках этого пилотного проекта было выпущено 12 электропоездов с нашим оборудованием, сейчас они работают в основном на маршруте Москва—Минск и Москва—Нижний Новгород.

ВГ: Как развиваются ваши проекты сейчас? Сколько Bombardier зарабатывает в России?

С. Е.: ООО «Бомбардь Транспортешн (Сигнал)» работает теперь не только в России, но и в странах СНГ и в Прибалтике.

Bombardier недавно выиграла тендер в Узбекистане на оборудование 220-километрового участка новой железнодорожной линии. Кроме того, в ближайшее время ожидается реконструкция Малой кольцевой железной дороги в Москве, и мы также намерены принять участие в этом тендере. Проект по поставке оборудования для ЭП10 мы рассматриваем для себя как переходный. Мы наладили контакт с Новочеркасским электровагоностроительным заводом и теперь готовы к более серьезному сотрудничеству и дальнейшим совместным разработкам в этой области.

Финансовые показатели работы Bombardier в России я не раскрою. Одна из причин этого в том, что мы работаем здесь либо в рамках СП, либо являемся совладельцами активов, то есть, грубо говоря, мы можем претендовать лишь на часть доходов этих активов. Но могу подчеркнуть, что в среднесрочной перспективе мы поставили для себя цель увеличить заработок Bombardier в России до нескольких сотен миллионов долларов.

ВГ: Вы были назначены главой российского офиса Bombardier в начале года. Компания заявляла тогда, что вслед за этим назначением стоит ожидать запуска крупных проектов Bombardier в России. О каких проектах может идти речь?

С. Е.: Россия всегда была важным рынком для Bombardier. Но сейчас произошел повторный пересмотр стратегии компании в от-

ношении России, и она вошла в круг так называемых стратегических стран (вместе с Китаем, Индией и Мексикой). Мне, как главе российского офиса, поставлена задача максимально изучить возможность для серьезных инвестиций здесь. Это касается и авиационного, и транспортного машиностроения. Кроме того, теперь мы готовы открывать для себя новые сферы деятельности — например, участие Bombardier в развитии общественного транспорта в крупных городах. Bombardier является лидирующим поставщиком решений для light rail vehicles, то есть для трамваев, электричек и т. п. Таким образом, мы намерены активно участвовать во всех соответствующих тендерах. При этом нам интересно как предложить собственные решения «под ключ», так и разделить заказ с российским партнером.

В целом, я думаю, ясно, какие направления нам интересны. РЖД требуется серьезное обновление электропоездов парка, это хорошая возможность для развития бизнеса Bombardier. Кроме того, мы собираемся развивать сигнальный бизнес здесь. И третье, как я уже сказал, городская инфраструктура.

ВГ: Российские власти неоднократно заявляли, что Bombardier может стать одним из участников проекта высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва—Санкт-Петербург. Ведете ли вы консультации по этому поводу и какой видите свою роль в этом проекте?

С. Е.: Этот проект для нас очень интересен. Существует ОАО «Скоростные магистрали», которое, насколько мне известно, будет оператором проекта. Мы проводили презентацию наших возможностей в этой компании и, конечно, готовы участвовать в тендере на поставку железнодорожной техники для магистрали. У нас огромный опыт поставки высокоскоростных поездов. Из самых современных проектов могу отметить поезд ICE 3, который выпускается, в частности, в Германии при помощи партнеров Bombardier. Кроме того, есть исключительно наш проект — поезд Zefiro. Он развивает скорость 350 км/ч, разработан вместе с дизайн-агентством Zagato (специализируется на индустриальном дизайне). Еще один интересный продукт — поезд Regina, предназначенный для скоростей 160–220 км/ч. Двух- и трехвагонные электропоезда Regina пять лет удачно эксплуатируются в условиях северного климата Швеции, где на межрегиональных линиях работает в общей сложности 320 вагонов этого типа. В 2004 году 40 составов по четыре вагона в каждом приобрело министерство железных дорог Китая, первые пять из них вступили в эксплуатацию в феврале 2007 года.

Не стоит забывать, что магистрали Москва—Санкт-Петербург понадобятся современное оборудование для управления движением поездов, которое нам также интересно поставить.

Интервью взял ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

«НЕ СТОИТ ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД ВТОРОЙ РАЗ»



ИЛЬЯ ТИМОФЕЕВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА
«ТРАНСПОРТНАЯ ТЕХНИКА»
КОМПАНИИ SIEMENS

BUSINESS GUIDE: Как бы вы оценили состояние российского транспортного машиностроения?

ИЛЬЯ ТИМОФЕЕВ: Мне проще оценить ту часть транспортного машиностроения, которая связана с производством железнодорожного и городского рельсового подвижного состава. Здесь в последние несколько лет наблюдается стабильный прирост промышленного производства на уровне 8–10%. Пожалуй, существенной проблемой российского транспортного ма-

шиностроения остается недостаточное количество новых разработок и технологий. Это связано с тем, что железная дорога работает на проверенной технике, производимой подчас десятилетиями лишь с несущественными доработками.

Например, электропоезда, которые эксплуатируют и закупают «Российские железные дороги», имеют в истоках разработки 1950–1960 годов. Недостаток спроса на новинки, особенно в последние 15–20 лет, неизбежно приводит к уменьшению количества инженеров в отрасли.

Это касается разработок, зато перспективы производства положительные. До 2015 года ожидается рост объема перевозок на 4,5% ежегодно, это привлечет новые заказы в транспортное машиностроение.

ВГ: Может ли отечественное производство предложить новое поколение локомотивов и других видов подвижного состава без помощи зарубежных партнеров?

И. Т.: На каждом заводе своя специфика. Где-то исторически более сильное конструкторское бюро, которое реально может разрабатывать новый подвижной состав, а где-то ситуация обратная. Достаточно сильное КБ на «Метровагонмаше» (Мытищи). Там регулярно появляются образцы новой техники, затем запускаются в серию.

Сегодня обновление продукции в России производится путем поэтапной модер-

низации существующих моделей. Зато и увеличение стоимости тоже происходит постепенно. Наверное, для России это оправданный путь, потому что вагонов и локомотивов для большой российской территории закупается действительно много. Однако производители сами иногда признают нехватку опыта и технологий в разработке именно новой техники, а также в скорости ее внедрения. Тут, на мой взгляд, следует пойти по пути сотрудничества с иностранными производителями, организовывать СП, совместные конструкторские бюро, как мы делаем в Индии или Китае. Наверное, здесь не стоит изобретать велосипед второй раз.

ВГ: В автомобилестроении все больше распространяется практика сборки западных моделей по лицензии на мощностях наших заводов. Это может распространиться на транспортное машиностроение?

И. Т.: Это совершенно нормальная модель, Siemens так работает во многих странах. У нас есть группы специалистов, которые занимаются только вопросами переноса технологий в другие страны. Причем для таких действительно крупных рынков, как Россия, такой подход может и должен касаться как всего вагона в целом, так и отдельных комплектующих.

ВГ: Если сейчас и так идет модернизация, направленная на практические аспекты, имеет ли смысл менять положение?

И. Т.: Мне кажется, что смысл в этом есть, вопрос заключается в темпах внедрения. Новые модели затратны прежде всего на первом этапе.

Поезда ICE потребовали больших инвестиций, в том числе от государства, в Германии. А сейчас это флагман по прибыльности в пассажирском движении немецких железных дорог, и мало кто говорит о целесообразности принятого в 1980-х годах решения.

ВГ: У Siemens есть проект с ОАО РЖД по разработке и поставке скоростных поездов. Как развивается ваше сотрудничество?

И. Т.: Да, в мае 2006 года был заключен контракт на разработку и поставку восьми высокоскоростных поездов Velaro RUS. Сейчас мы готовим сервисную базу для обслуживания этих поездов в течение 30 лет. Будет оснащаться депо, которое станет во многом уникальным в мировой практике, будут обучаться специалисты. ОАО РЖД принимает действительно быстрые решения в этом направлении.

Одна из следующих приоритетных задач ОАО РЖД — это модернизация направления Москва—Сочи, это понятно: Олимпийские игры, крупный российский курорт.

ВГ: У Siemens есть совместное предприятие с ЗАО «Трансмашхолдинг» по производству статических преобразователей — ООО «Трансконвертер». Но ходили слухи

еще об одном СП — по производству высокоскоростных поездов в России.

И. Т.: Да, была довольно плотная работа где-то в течение полутора лет. Проработана даже организация производства комплектующих. Были подписаны протоколы о намерениях по созданию предприятия, в качестве площадки рассматривался Демидовский машиностроительный завод. Тогда ОАО РЖД планировало заказ на 60 поездов, на такую серию действительно имеет смысл развивать производство. По причине отсутствия инфраструктуры было принято решение ограничиться заказом на восемь поездов, создание СП потеряло первоначальный смысл.

ВГ: В заключение — какие основные факторы окажут влияние на ближайшее развитие транспортного машиностроения?

И. Т.: Положительные факторы будут играть решающую роль — по причине огромной роли железнодорожного транспорта для нашей экономики. Отсюда и главное преимущество нашего транспортного машиностроения — это хорошая рыночная ситуация.

Есть большой российский рынок, который надо насыщать. Есть крупный заказчик, который нуждается в продукции отрасли и находится в хорошем финансовом состоянии. Siemens к этому может добавить самые передовые технологии.

Интервью взяла ОКСАНА НОВОЖЕНИНА

ГОСПЛАН СПАСЕНИЯ

РОССИЙСКОМУ МАШИНОСТРОЕНИЮ НЕОБХОДИМ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ. И ЗДЕСЬ НЕ ОБОЙТИСЬ БЕЗ ПОМОЩИ ГОСУДАРСТВА, ОБЛАДАЮЩЕГО МОЩНЫМ АППАРАТОМ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ. ГОСУДАРСТВО ЖЕ МОЖЕТ СТАТЬ КРУПНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ.

ЮРИЙ СААКЯН*

БОЛЕЗНЬ Машиностроение является отраслью, которая не только в значительной степени определяет конкурентоспособность экономики, но и обеспечивает национальную безопасность и независимость. Ряд подотраслей машиностроения, например станкостроение, энергомашиностроение, авиастроение и другие, являются стратегически важными, и проблемы их развития зачастую не могут быть решены совокупностью частных собственников. Это связано с некоторыми особенностями машиностроения: отрасль характеризуется высокой стоимостью и длительностью циклов разработки новой продукции, высокой фондоемкостью, длительными циклами окупаемости инвестиционных проектов. В настоящее время часть стратегически важных отраслей находится в критическом состоянии, а указанные особенности не позволяют совокупности разрозненных производителей в обозримом будущем решить проблемы, стоящие перед предприятиями.

Особенность значительной доли машиностроения заключается в том, что продукция отрасли не является «магазинным» товаром. Высокая техническая сложность, специфичность применения, высокая стоимость — эти свойства продукции машиностроения налагают на производителя определенные ограничения. Производя такую продукцию, нельзя просто двигаться по инерции и рассчитывать, что если она пользовалась спросом на протяжении последних десяти лет, то найдет своего покупателя и сейчас. Зачастую причина неостребованности продукции отечественного машиностроения заключается вовсе не в ее низком качестве, как обычно принято считать. Для своего технического уровня она выполнена вполне качественно. Но сам технический уровень, набор основных потребительских свойств продукции совершенно не соответствует текущим запросам потребителей. Однако многие отечественные производители, в отличие от зарубежных, фактически не отслеживают изменения в запросах потребителей.

Подобная инертность в развитии российского машиностроения в значительной степени обусловлена тем, что в относительно недавнем прошлом задача по определению направления развития отдельных предприятий и отраслей лежала на Госплане и Государственном комитете Совета министров СССР по науке и технике. Таким образом, стратегическое планирование не входило в круг задач руководства предприятий. Кроме того, в большинстве случаев вне стен предприятия осуществлялась и разработка новых изделий, а собственные конструкторские бюро заводов занимались лишь постановкой новых изделий на серийное производство.

Важно понимать, что перспективы повышения конкурентоспособности российского машиностроения зависят не только от наличия новых разработок или современных средств проектирования. Проще говоря, разработанный по последнему слову науки и техники медный кабель не будет востребован на рынке телекоммуникаций, поскольку оптические системы передачи информации позволяют транслировать на порядок большие объемы.

КОНСИЛИУМ Таким образом, для облегчения стратегического планирования в машиностроении необходимо создать механизм взаимодействия производителей и потребителей машиностроительной продукции, с тем чтобы

производители своевременно получали сведения о том, какие новые изделия им нужно проектировать или какие качества совершенствовать у выпускаемых ныне. Потребители, в свою очередь, будут иметь четкие ориентиры в том, какая продукция им будет доступна на внутреннем рынке в перспективе.

Однако практика последних лет показывает, что зачастую потребитель продукции не в состоянии спрогнозировать свою потребность ни в количественных оценках, ни в терминах технических характеристик. В России в настоящее время отсутствует механизм долгосрочного научно-технического прогнозирования, позволяющий сформировать на среднюю и дальнюю перспективы представление о том, какие технологии и продукты будут перспективны, какими потребительскими качествами должен будет обладать тот или иной продукт, чтобы быть востребованным на рынке. За рубежом такой механизм получил название форсайта. Форсайтные исследования проводятся с различной детализацией и на различные временные горизонты в большинстве стран с развитой промышленностью. При этом заказчиком является государство — оно оплачивает проведение подобных работ.

Главное отличие форсайтных исследований от существовавшей в Советском Союзе деятельности бывшего Госплана заключается в том, что в них участвуют представители самых широких кругов: власти, бизнеса, науки, общества. Таким образом, итогом подобных исследований является не навязанный «сверху» план развития, а национальный, согласованный на всех уровнях документ, позволяющий учитывать экономические, научно-технические и социальные последствия реализации тех или иных проектов и разработок.

Идеальные условия для рывка отечественного машиностроения в части качественного обновления производственных мощностей, а также разработки новых перспективных видов продукции может обеспечить создание практики заключения долгосрочных договоров. Причем подразумевается заключение договоров на продукцию, которую еще только предстоит разработать, либо для производства которой необходимо произвести масштабные вложения в производственные фонды.

Однако на данный момент введение такой практики в большинстве случаев невозможно. До сих пор у частного капитала нет уверенности в стабильности экономической и политической ситуации, смена руководства страны или субъекта РФ рассматривается как рубеж, дальше которого прогнозирование каких-либо параметров и величин становится слишком ненадежным.

Самостоятельное стабильное существование тех или иных машиностроительных предприятий, находящихся в руках частного капитала, равно как и их потенциальных потребителей, еще слишком краткосрочно, и их обоюдное доверие еще недостаточно для того, чтобы участники рынка могли заключать подобные долгосрочные контракты на поставку еще не разработанной и не поставленной в производство продукции. Дополнительную проблему создает задача формирования адекватного механизма ценообразования на будущую продукцию.

Для внедрения такой практики необходимо участие государства. Целесообразность государственного участия обуславливается тем, что в настоящее время оно является крупным акционером значительного количества промышленных активов. В таких условиях государство, как собственник предприятия-заказчика, может предоставить гарантии будущего приобретения разрабатываемой в настоящее время продукции при соблюдении необходимых технических характеристик и прочих параметров. Иными словами, речь идет о некоем подобии государственного заказа, с той лишь разницей, что предметом договора является продукт будущей разработки.

Кроме создания механизма эффективного научно-технического прогнозирования и работ по внедрению практики заключения долгосрочных договоров роль государства в создании условий для интенсивного развития машиностроения заключается в выполнении ряда других мероприятий.

РЕЦЕПТ Для повышения конкурентоспособности отечественной промышленности необходимо стратегическое планирование деятельности государства, направленной на стимулирование и поддержку промышленности. При этом зачастую речь не идет о создании каких-либо уникальных, неизвестных рынку привилегий. Практика конкурентной борьбы, обусловленная процессами глобализации экономики, показывает, что государственная поддержка в той или иной степени стала одним из основных факторов конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих высокотехнологичную продукцию. В настоящее время правительством ведется работа по разработке нескольких отраслевых стратегий развития. Однако очень важно при выполнении таких работ не только всесторонне исследовать конкретную отрасль, но и принимать во внимание уже принятые или разрабатываемые стратегии в смежных отраслях промышленности. Выявление и проработка «точек соприкосновения», формирование взаимонаправленных мер по развитию в

смежных отраслях позволят повысить эффективность стратегического планирования и успешно реализовать разработанные стратегии.

Одним из способов повышения конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности с высоким уровнем передела является создание крупных корпораций, направленных на обеспечение заказчику поставки продукта «под ключ». Обладая значительными производственными активами, государство должно выступать и уже в некоторых отраслях выступает инициатором создания таких корпораций. При этом нужно учитывать, что само по себе объединение активов не является достаточным условием для получения синергетического эффекта. Мировая практика показывает, что около 30% всех слияний и объединений оказываются неэффективными или даже приводят к снижению суммарных показателей. Поэтому при создании подобных объединений государству необходимо осуществлять работы по оценке и обоснованному подбору пула объединяемых производственных и научно-технических активов.

В настоящий момент сложились такие обстоятельства, при которых значительную роль в определении политики и стратегии развития машиностроения должно сыграть государство. Без его активного участия в процессах структурных преобразований в российской экономике многие отечественные машиностроительные предприятия либо окончательно потеряют конкурентоспособность и свои традиционные рынки, либо не смогут существенно улучшить свое положение и финансовые показатели. Основная роль государства должна заключаться в создании эффективного механизма регулярного построения и корректировки долгосрочных научно-технических прогнозов, в которых учитываются интересы власти, бизнеса, науки и общества. Необходимо также проводить работу по внедрению (там, где это возможно) практики заключения долгосрочных договоров, как элемента стимуляции осуществления масштабных инвестиционных проектов по обновлению производственных фондов и разработке новых перспективных типов машиностроительной продукции; работу по обоснованному инициированию и воплощению образования в машиностроении крупных корпораций, объединяющих ведущие производственные и научно-технические активы и могущих эффективно конкурировать с зарубежными транснациональными корпорациями на внутреннем и внешних рынках. Помимо этого государство должно способствовать созданию для отечественных компаний таких условий для работы на внутреннем и внешнем рынках, которые были бы равны условиям, предоставляемым иностранным компаниям их правительствами.

Мировая практика показывает, что участие государства в процессах ограничивается лишь периодом преодоления системного кризиса той или иной отрасли. Поэтому по мере восстановления конкурентоспособности отечественного машиностроения различные нерыночные меры поддержки — таможенные, налоговые льготы и т. п. — должны постепенно ликвидироваться. ■

* ЮРИЙ СААКЯН, кандидат физико-математических наук, генеральный директор Института проблем естественных монополий

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ ОБУСЛАВЛИВАЕТСЯ ТЕМ, ЧТО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОНО ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЫМ АКЦИОНЕРОМ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ АКТИВОВ



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

УКАЗАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
ДВИЖЕНИЯ ВСЕЙ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ —
ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО МАСШТАБА

ВЛОЖЕНИЯ В ПАРКОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ОСНОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОГРОМНЫЙ НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ. НО ОТСУТСТВИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛИВАНИЙ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ЗАМЕЩЕНИЮ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗАРУБЕЖНЫМИ АНАЛОГАМИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, К УПАДКУ ВО ВСЕЙ ОТРАСЛИ.

НИКОЛАЙ КАСЫМОВ

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Уже на протяжении нескольких лет в транспортном машиностроении России наблюдается заметная активность. Общий экономический подъем не только вызвал оживление в сфере транспорта и увеличение заказов на новые локомотивы и вагоны. Сохраняющиеся на протяжении всего первого десятилетия XXI века высокие цены на экспортные сырьевые товары привели к тому, что в стране появились значительные капиталы, которым требуется сфера приложения. Благодаря политической стабильности инвесторы посчитали возможным вложиться в долгосрочные инвестиции — российскую промышленность. Не стало исключением и транспортное машиностроение. В отрасли появляется все больше стратегических инвесторов. Началось перевооружение производства, разработка новых, более современных моделей техники. Позитивное влияние на состояние транспортного машиностроения оказала происшедшая консолидация.

Сегодня ясно, что инвесторы не прогадали. Относительно невысокая на первый взгляд рентабельность (например, у ЗАО «Трансмашхолдинг» она составляет около 5%) компенсируется большими объемами обращающихся капиталов и быстрым ростом. Согласно данным Росстата, в 2006 году производство магистральных электропоездов в нашей стране увеличилось на 45,8% (156 секций против 107 годом ранее), маневровых и промышленных тепловозов — на 52,4% (189 против 119), пассажирских вагонов — на 26,1% (1540 против 1195). Если же сравнивать нынешние показатели с цифрами, например, пятилетней давности, когда промышленный подъем только начинался, то рост окажется просто колоссальным. Например, тех же магистральных электропоездов в 2002 году собрали всего 19 штук. Рентабельность российского машиностроения находится примерно на том же уровне, что и у зарубежных конкурентов, а иногда оказывается и выше. Французский Alstom, например, работал в 2005–2006 финансовом году с рентабельностью 6,32%, транспортное подразделение германского концерна Siemens — 1,78%.

ПОД СЕНЬЮ РЖД Каково же будущее отрасли? Не является ли нынешний рост прямым следствием нефтяного бума? Не сменится ли он долгой стагнацией или спадом? Сегодня прекращение роста в транспортном машиностроении является крайне маловероятным сценарием. Главная причина этого — практически гарантированный спрос на продукцию, который непрерывно создает ОАО РЖД и все увеличивающаяся группа промышленных и перевозочных компаний, которые предпочитают обзаводиться собственным парком подвижного состава.

В годы экономического спада 90-х тогдашнее МПС было вынуждено резко ограничить обновление своего парка. Существовая в режиме жесткой экономии, железнодорожники перешли к стратегии ремонтов, стремясь продлить жизнь уже построенным локомотивам и вагонам. Именно сейчас Российские железные дороги столкнулись с последствиями этой политики: износ парка составляет в среднем 80%. До 2010 года ОАО РЖД должно списать только грузовых вагонов более 140 тыс., при том что уже сейчас железнодорожники испытывают некоторые трудности с обслуживанием все возрастающего объема грузоперевозок. В результате ОАО РЖД вынуждено закупать подвижной состав ускоренными темпами. Например, в нынешнем году инвестпрограмма монополии предусматривает выделение более 53 млрд руб., которые планируется потратить на новые локомотивы и вагоны. По большому счету планы РЖД по закупкам техники ограничиваются лишь способностью промышленности выпустить достаточное количество продукции, обеспечив при этом ее высокое качество и соответствие современным техническим требованиям.

Сейчас спрос ОАО РЖД ограничен инвестпрограммой, утвержденной правительством России осенью прошлого года. Однако в силу того, что потребности модернизации системы железнодорожного транспорта превосходят финансовые возможности российских железнодорожников, активно обсуждается вопрос о том, что развитие железнодорожной инфраструктуры должно финансироваться напрямую из бюджета, как это и происходит в абсолютном большинстве стран мира. В этом случае возможности железнодорожников по модернизации подвижного состава серьезно расширятся и спрос еще больше увеличится.

Значительный спрос на вагоны формируют независимые операторы (в основном представляющие высокорентабельные отрасли — ТЭК и химическую промышленность). Сегодня они обеспечивают уже около трети всех грузовых железнодорожных перевозок, у них сформировался свой значительный парк. Он постоянно расширяется, обеспечивая загрузку предприятий-производителей.

По оценкам, которые обнародовал 27 марта 2007 года на коллегии Минпромэнерго России первый вице-премьер Сергей Иванов, к 2015 году отрасль по спросу может удвоить производство.

Еще один фактор, определяющий инвестиционную привлекательность российского транспортного машиностроения, — наличие понятной и перспективной ниши на мировом рынке.

Наиболее привлекательными выглядят рынки бывших советских республик и стран СЭВ. Железнодорожное хозяйство на пространстве бывшего СССР до сих пор в зна-

чительной степени представляет собой единый комплекс, объединенный не только рельсами и проводами, но и человеческими отношениями, стандартами производства и обслуживания. Уровень износа парка в крупнейших железнодорожных системах СНГ при этом еще выше, чем в России. Все это объективно создает россиянам конкурентные преимущества. Но самое главное — именно продукция из России является для многих окружающих государств наиболее оптимальной с экономической и технологической точек зрения. С одной стороны, она дешевле, чем у западных конкурентов (за счет более низких расходов на материалы и труд), а с другой — более качественная, чем еще более дешевая техника, произведенная в Китае. Опыт приобретения локомотивов и вагонов в этой стране, которые поставлялись в Казахстан, уже признан в профессиональной среде негативным. Рынки стран Восточной Европы, во многих из которых развито собственное машиностроение, менее доступны, однако по отдельным позициям (например, вагонам метро, рельсовым автобусам) россияне достаточно успешно удерживают завоеванные позиции. Представители того же «Трансмашхолдинга» говорят о намерении выйти за пределы постсоветского пространства, начать экспансию на рынки Южной и Юго-Восточной Азии, где как раз сейчас многие страны проходят через период индустриализации и бурного развития инфраструктуры.

Таким образом, сегодня основные сдерживающие факторы для развития отечественного транспортного машиностроения лежат не в области спроса. Отрасли остро нужны деньги на техническое перевооружение предприятий и НИОКР. Без них имеющиеся конкурентные преимущества неизбежно со временем сойдут на нет — все возрастающие потребности перевозчиков неизбежно будут удовлетворяться за счет импорта. Чтобы в долгосрочной перспективе обеспечить себе рынок, российские производители уже сейчас вынуждены одновременно принимать меры к повышению производительности труда, расширять производство, создавать новую технику и осваивать ее производство.

ВАГОНЫ ИНВЕСТИЦИЙ Компании, представляющие железнодорожное машиностроение, все активнее выходят на рынок заимствований, привлекая средства для развития. Позитивная конъюнктура фондового рынка и высокое кредитное качество предприятий отрасли позволяют привлекать деньги на выгодных условиях.

Первое появление представителей отрасли на рынке публичных заимствований зафиксировано еще в октябре 2003 года: ОАО «Тверской вагоностроительный завод» выпустило облигации на сумму 750 млн руб. За последние

три года привлекательность заимствований путем выпуска облигаций оценили и другие ведущие компании транспортного машиностроения.

Сегодня российское железнодорожное машиностроение представлено на рублевом долговом рынке облигациями ЗАО «Трансмашхолдинг», ОАО ТВЗ, ФГУП «ПО „Уралвагонзавод“» и ЗАО «Вагонмаш».

Эмитенты машиностроительной отрасли привлекли в 2006 году 31,5 млрд руб. со средним сроком обращения 4,5 года и средней ставкой купона 10,05%. В июне был размещен заем в 1 млрд руб. ОАО ТВЗ под 9,25%, что ниже среднего уровня за год по машиностроению на 80 базисных пунктов.

В феврале 2007 года «Трансмашхолдинг» разместил облигационный выпуск объемом 4 млрд руб., который инвесторы выкупили по ставке ниже предварительных оценок — 8,6% годовых. При этом в ходе биржевого аукциона было предъявлено 112 заявок инвесторов на общую сумму 7,85 млрд руб., что почти вдвое превысило номинальный объем выпуска. Спрос иностранных инвесторов составил 28% выпуска облигаций.

«Трансмашхолдинг» готовится привлечь к модернизации своих предприятий средства нового стратегического инвестора. Идут переговоры о продаже блокирующего пакета акций компании ее крупнейшему потребителю ОАО РЖД.

Если говорить о стоимости акций производителей подвижного состава, то нужно понимать, что большинство из них являются непубличными компаниями. В случае выхода на рынок они окажутся сильно недооценены. Некоторые эксперты тот же «Трансмашхолдинг» сегодня оценивают в \$2,5–3 млрд. С учетом реализации планов по внутренней перестройке компании, расширению рынков сбыта стоимость компании может, как минимум, удвоиться.

С этой точки зрения полностью оправданной выглядит позиция по сделке с «Трансмашхолдингом», которую обозначил президент ОАО РЖД Владимир Якунин. Он напрямую заявил, что считает приобретение пакета своего поставщика инвестициями. Действительно, редко какой актив сможет принести впоследствии столь высокие прибыли. Это же в полной мере касается и многих других производителей подвижного состава.

Интересы промышленников и инвесторов совпадают. Одним требуются значительные средства на модернизацию и расширение производства, которые позволят удовлетворить растущий спрос на продукцию, а другим — надежная сфера приложения капитала, сочетающая в себе невысокие риски и достаточно высокий уровень доходности. Сегодняшняя ситуация в отрасли позволяет зарабатывать и тем и другим. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫГОДНО ЛИ СЕЙЧАС ВКЛАДЫВАТЬ В МАШИНОСТРОЕНИЕ, В КАКИЕ ЕГО СЕГМЕНТЫ?

Максим Иванов, аналитик инвестиционной группы «Центринвест»: — В настоящее время машиностроение активно развивается. Вкладывать выгодно в первую очередь в атомный и энергетический секторы, так как значительная часть инвестиционной программы РАО ЕЭС ориентирована на обновление существующих и строительство новых мощностей. Соответственно, будет много заказов, и крупные финансовые потоки будут направлены именно в энергетическое машиностроение. Перспективны вложения в транспортный сектор, в первую очередь в вагоностроение. В связи с планирующейся реформой РЖД на это будут выделены крупные средства. А вот вложения в сельскохозяйственное и текстильное машиностроение куда менее перспективны. Текстильщики прак-

тически не представлены на нашем рынке, а сельхозсектор хоть и демонстрирует неплохие темпы роста, все же не имеет таких драйверов для подъема, как энергетический или транспортный секторы.

Халиль Шахмаметьев, начальник аналитического отдела брокерского дома «ОТКРЫТИЕ»:

— Интерес к машиностроению построен на предположении роста финансовых показателей у компаний, как вследствие консолидации отрасли, так и поступления новых заказов. Наибольший рост показателей ожидается у энергетического машиностроения. Наши компании недооценены по сравнению с их аналогами из развитых и развивающихся стран. За последние несколько лет многие компании сумели обновить обо-

рудование, туда пришел хороший менеджмент. Потенциал роста у некоторых компаний отрасли составляет 100%. Рост заказов связан с политикой государства, развитием внутреннего спроса, возможностью прихода иностранцев, переносящих производство из развитых стран. Россия может при этом выиграть из-за меньшего транспортного плеча.

Виталий Лакеев, аналитик ГК «Регион»: — Гигантская программа модернизации российской энергетики стоимостью 3,1 трлн руб., которая была одобрена в 2006 году, в ближайшие годы должна привести к взрывному росту спроса на энергетическое оборудование внутри страны. До 2010 года РАО «ЕЭС России» планирует повысить мощности своих станций на

34,2 ГВт. В выигрыше могут оказаться предприятия энергетического машиностроения. Увеличение заказов со стороны энергохолдинга должно положительно отразиться на финансовых результатах компаний. Радужные перспективы уже сказались на стоимости акций компаний сектора энергетического машиностроения, представленных на фондовом рынке: большинство из них подорожали в два-три раза. То есть в ценах акций компаний уже заложены перспективы компаний от роста заказов РАО, реальные деньги от которых придут лишь через несколько лет. В то же время существует вероятность, что российские компании энергетического машиностроения могут столкнуться с проблемой нехватки производственных мощностей. Не стоит забывать и про конкуренцию со сто-

роны зарубежных лидеров энергетического машиностроения, которым может отойти часть заказов РАО.

Спрос на продукцию железнодорожного машиностроения в ближайшие годы также будет расти, прежде всего за счет заказов со стороны РЖД. В настоящее время подвижной состав РАО требует замены и модернизации. Кроме того, по оценкам Минпромэнерго, до 2010 года грузооборот на железнодорожном транспорте вырастет на 17%, а пассажирооборот — на 4%, что потребует дополнительных закупок подвижного состава. Выиграть от растущего спроса на продукцию железнодорожного машиностроения должны прежде всего предприятия группы «Трансмашхолдинг», которые занимают в различных сегментах российского рынка от 60% до 100%.

РАЗНАРЯДКА НА ЗАРЯДКУ

ЭНЕРГОХОЛДИНГ РАО «ЕЭС РОССИИ» ОПУБЛИКОВАЛ ИНВЕСТПРОГРАММУ, КОТОРАЯ СОПОСТАВИМА С ПЛАНОМ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ СОВЕТСКОГО СОЮЗА. ЗА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА РАО НАМЕРЕНО ПОСТРОИТЬ БОЛЬШЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ, ЧЕМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ, ЧТО ОТКРЫВАЕТ РОССИЙСКОМУ ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЮ РЫНОК ЗАКАЗОВ В РАЗМЕРЕ \$26 МЛРД. ВПРОЧЕМ, ЕСТЬ СОМНЕНИЯ, ЧТО ЭНЕРГОМАШИНОСТРОИТЕЛИ СПРАВЯТСЯ С ЭТИМ ЗАКАЗОМ, А ИНВЕСТПРОГРАММА РАО БУДЕТ ВЫПОЛНЕНА В СРОК.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ, ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ

ГОЭЛРО-2 РАО опубликовало амбициозную инвестиционную программу до 2011 года, которую уже окрестили ГОЭЛРО-2 (первый план ГОЭЛРО — это план электрификации СССР, разработанный по указу Владимира Ленина в 1920 году). Согласно программе, в течение ближайших пяти лет (включая 2007 год) мощность электростанций РАО должна вырасти на 32,4 тыс. МВт. Соответственно, каждый год энергохолдинг должен будет вводить в среднем 7–8 тыс. МВт новых мощностей. Но это усредненные цифры, на деле же в 2009 году мощность РАО ЕЭС должна вырасти на 9 тыс. МВт, а в 2010 году — уже на 19 тыс. МВт. Для сравнения: за последние 15 лет в России введено не более 10–12 тыс. МВт новых энергомощностей.

Уверенности в том, что столь амбициозная программа будет выполнена в срок, нет не только у независимых экспертов, но и у самого РАО. Начать с того, что сейчас документ носит во многом декларативный характер и одобрен только правительством РФ. РАО, как известно, к лету 2008 года будет ликвидировано, а электростанции холдинга, объединенные в ОГК и ТГК, будут проданы частным инвесторам («Норильский никель» уже купил 46% акций ОГК-3 мощностью 8,5 тыс. МВт за рекордные \$3 млрд). Насколько частные инвесторы будут согласны с планами РАО по увеличению генерации, пока неясно.

Кроме того, нет уверенности в том, что в России найдется достаточное количество проектировщиков новых электростанций и изготовителей оборудования для них. По словам гендиректора ОАО «Мосэнергоремонт» Олега Костикова, энергомашиностроение СССР было рассчитано на ввод 22–25 тыс. МВт энергетических мощностей в год, фактический ввод составлял 10–15 тыс. МВт электростанций (вместе с АЭС). Еще порядка 5 тыс. МВт энергооборудования поставлялось на экспорт. Плюс энергомашиностроители получали заказы на поставку запчастей и материалов для уже работающего оборудования (объем рынка запчастей был близок в нынешних ценах к \$1 млрд). Однако к началу 1990-х годов новый ввод энергомощностей, по словам господина Костикова, «сократился на порядок». Последняя новая электростанция была построена в 1985 году. Таким образом, российские энергомашиностроители потеряли заказы, и, по словам Олега Костикова, «отрасль свернула свои мощности до величин конца 1950-х годов». Кроме того, отмечает он, она серьезно отстала в своем развитии, так как никаких нововведений и инноваций в производство не происходило в последние 20 лет. Несколько крупных проектных институтов, по словам гендиректора «Мосэнергоремонта», были, по сути, ликвидированы (в частности, Центральный конструкторско-технологический институт (ЦКТИ), ЦНИИТМАШ, несколько ведомственных институтов в электроэнергетике и т. д.). Вообще, стоит отметить, что рынок проектных институтов практически не исследован. РАО заказало его исследование ряду консультантов, а в мае по результатам исследования планирует провести большую конференцию потенциальных поставщиков.

ТУРБОСДУВ Пока в РАО понимают, кто в России может стать поставщиком основных видов оборудования для строящихся электростанций — турбин, генераторов и котлов. В качестве основных производителей турбин и генераторов для электростанций рассматриваются ОАО «Силовые машины» (РАО владеет 25% плюс одна акция концерна) и ОАО «Уральский турбинный завод» (подконтролен группе «Ренова»), поставщиком котельного оборудо-

вания может стать холдинг ОАО «ЭМАльянс», подконтрольный предпринимателю Евгению Туголукову. В частности, «Силовые машины» способны изготовить практически любой вид паровой турбины мощностью от 110 до 800 МВт, а также турбогенераторы к ним. Это полностью покрывает потребность РАО в паровых турбинах. Уральский турбинный завод выпускает паровые турбины мощностью 110 до 250 МВт. Турбогенераторы мощностью

110–300 МВт выпускает также ОАО «Элсиб» (Новосибирск), акционерами которого являются экс-менеджеры РАО Леонид Меламед и Дмитрий Журба. «ЭМАльянс» также заявил, что его продуктовый ряд способен покрыть потребности РАО в любых видах котельного оборудования.

Однако в продуктовой линейке российских поставщиков есть пробелы. Как отмечает руководитель отдела исследований машиностроительных мощностей Института проблем естественных монополий Василий Тиматков, «критичным отставанием» российского энергомашиностроения является отсутствие в России технологий по выпуску современных газовых турбин для электростанций. Газовая турбина — это турбина, которая вращается за счет энергии отработанных газов, образующихся в результате сгорания природного газа. Она является частью так называемой парогазовой установки, куда помимо нее входит турбина паровая (вращается за счет энергии водяного пара). Соответственно, парогазовая установка использует два вида энергии — отработанных газов и пара, и ее КПД, таким образом, достигает 50–53%. Это выше КПД традиционных для электростанций РАО паросиловых установок, которые сжигают природный газ, но используют только один вид энергии — водяного пара (КПД 38–40%).

Как поясняет технический директор РАО, гендиректор «Силовых машин» Борис Вайнзихер, в России отсутствуют технологии выпуска газовых турбин, поскольку еще со времен СССР цены на газ в стране были низкие. В этих условиях никто не думал о повышении эффективности выработки энергии, считалось, что паросиловые установки вполне производительны. Однако сейчас, когда «Газпром» заявил о намерении нарастить экспортные контракты, ситуация изменилась. По прогнозам РАО, доля газа в топливном балансе России к 2020 году должна упасть минимум до 57% (сейчас 70%). Газовые турбины дают экономии природного газа 30%. Соответственно, до 2010 года потребность в них составит 112 штук, что составляет примерно половину всех потребностей РАО в турбинах (235 штук). При этом РАО намерено закупить 32 газовые турбины большой мощности (270 МВт).

«Силовые машины» сегодня делают только один вид газовой турбины по лицензии Siemens — ГТ-160 (мощность 160 МВт). Ее выпускает СП партнеров ЗАО «Интертурбо», расположенное на принадлежащем «Силовым машинам» Ленинградском металлическом заводе. Однако, по словам замгендиректора ОАО «Энергомашкорпорация» Алексея Плещеева, эта турбина не обновлялась с 1970-х годов. Кроме того, объем их выпуска незначителен. В частности, отмечает Василий Тиматков, в 2007 году он не превысит четырех штук. РАО же потребуется 21 такая турбина до 2010 года, то есть средний объем выпуска должен составить около десяти штук.

Турбины мощностью 270 МВт «Силовые машины» не делают вообще. Концерн пока только ведет переговоры с Siemens о покупке лицензии на ее производство. Станет ли РАО единственным клиентом Siemens в России, пока неизвестно.

ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЕ СЕРЬЕЗНО ОТСТАЛО В СВОЕМ РАЗВИТИИ, ТАК КАК НИКАКИХ НОВОВВЕДЕНИЙ И ИННОВАЦИЙ НЕ ПРОИСХОДИЛО В ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ



АЛЕКСАНДР АМИРДОНОВ



НИКИТА ИВАНТОВ



АМБИЦИОЗНУЮ ИНВЕСТПРОГРАММУ РАО ЕЭС (НА ФОТО ВВЕРХУ — ГЛАВА ХОЛДИНГА АНАТОЛИЙ ЧУБАЙС) ПРЕДСТОИТ РЕАЛИЗОВАТЬ С ПОМОЩЬЮ «ЭМАЛЪЯНСА» ЕВГЕНИЯ ТУГОЛУКОВА (ФОТО СЛЕВА) И «СИЛОВЫХ МАШИН» БОРИСА ВАЙНЗИХЕРА

тус проекту придает тот факт, что в «Силовых машинах» создан газотурбинный дивизион, который возглавил выходец из Siemens Томас Фиттинг. Однако в «Силовых машинах» признают, что переговоры о покупке лицензии на турбину мощностью 270 МВт пока идут сложно, и сроков запуска проекта не называют. По неофициальной информации, сложности связаны с тем, что «Силовые машины» и Siemens не могут договориться, кто будет осуществлять сервис этих турбин в России. По словам экспертов, стоимость сервиса составляет \$0,18 за каждый выработанный турбиной кВт•ч.

Отметим, что планы по выпуску газовой турбины есть не только у «Силовых машин». Ранее «ЭМАльянс» заявлял, что намерен импортировать в Россию газовые турбины Alstom (этот концерн является технологическим партнером «ЭМАльянса»), а впоследствии, возможно, наладит их сборку в России. А в начале апреля о подобных планах заявил также Уральский турбинный завод. По словам гендиректора предприятия Владимира Ермолаева, завод ведет переговоры «с рядом иностранных концернов» о покупке лицензии на выпуск газовых турбин, и точка в них должна быть поставлена к началу лета.

ЖЕЛАНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ Другой проблемой российских машиностроителей, по словам главы дирекции по организации, методологии конкурсных закупок и стандартизации РАО Алексея Романова, является недостаток мощностей. Олег Костилов добавляет, что на большинстве заводов оказались незадействованными громадные территории, занимавшиеся раньше цехами и складами. Сейчас эти площади либо сданы в аренду, либо проданы, либо переданы под строительство. Это, по данным РАО, привело, в частности, к сокращению персонала заводов на две трети. По словам Олега Костилова, в некоторых случаях заводы сокращали численность работающих в десять раз. К примеру, ОАО «Красный котельщик» (Таганрог, входит в «ЭМАльянс») сократило количество сотрудников с 110 тыс. до 10 тыс. человек.

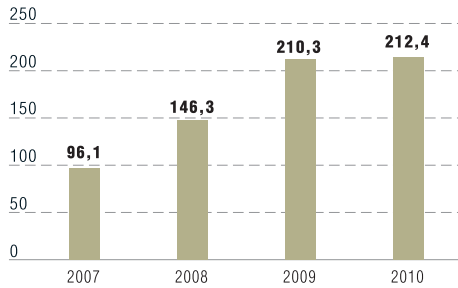
Василий Тиматков из Института проблем естественных монополий считает, что в настоящее время мощности российского энергомашиностроения позволяют обеспечить выпуск оборудования, рассчитанного на генерацию не более 5 тыс. МВт в год. Напомним, что в среднем РАО рассчитывает вводить ежегодно 7–8 тыс. МВт, а пик спроса начнется в 2009 году (9 тыс. МВт).

При этом, подчеркивает господин Тиматков, 5 тыс. МВт российские заводы обеспечат «только при условии резкого сокращения своих экспортных поставок, что практически невероятно». Он отмечает, что «Силовые машины», «ЭМАльянс», «Энергомашкорпорация» и «Объединенные машиностроительные заводы» (на эту четверку приходятся основные заводы энергомаша в России) планируют на 2007 год суммарную выручку \$2,5 млрд (эта цифра отражает доход только от энергомашиностроения). С учетом доли экспорта, поясняет господин Тиматков, которая у «Силовых машин» достигает 80%, а у «Энергомашкорпорации» — 16%, на долю российского рынка придется не более \$1,5 млрд из этой суммы.

При этом, говорит господин Тиматков, до 2010 года РАО планирует потратить на закупку оборудования для электростанций \$26 млрд. Иными словами, планируются закупки оборудования в среднем на \$6,5 млрд ежегодно. «Таким образом, мы имеем явное расхождение возможностей и потребностей, даже если существенно сократится доля экспорта российских производителей», — резюмирует господин Тиматков. Соответственно, обеспечение потребности РАО в оборудовании возможно только при серьезном расширении мощностей энергомашиностроителей.

Отметим, что на сегодня только «ЭМАльянс» заявляет о готовности полностью удовлетворить потребность РАО в

МОЩНОСТИ РОССИЙСКОГО ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫПУСК ОБОРУДОВАНИЯ, РАССЧИТАННОГО НА ГЕНЕРАЦИЮ НЕ БОЛЕЕ 5 ТЫС. МВТ В ГОД. РАО РАССЧИТЫВАЕТ ВВОДИТЬ ЕЖЕГОДНО 7–8 ТЫС. МВТ



РАСХОДЫ НА ЗАКУПКУ ОСНОВНОГО ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ РАО «ЕЭС РОССИИ» (млрд руб.)

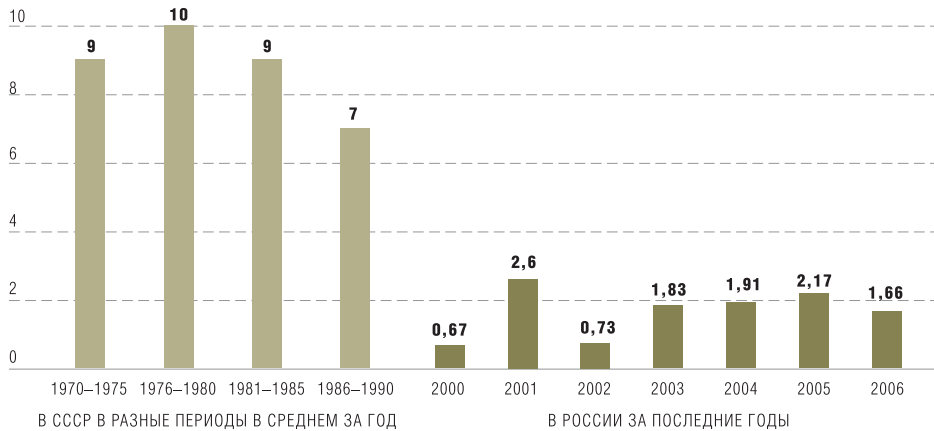
источник: институт проблем естественных монополий.

угольных котлах и котлах для парогазовых установок за счет расширения своих мощностей. Мощности заводов «ЭМАльянса» в их нынешнем виде позволяют выпускать до 5,5 тыс. МВт котельного оборудования в год, из которых 2,5 тыс. МВт приходится на котлы-утилизаторы (они поставляются электростанциям, работающим на парогазовом цикле), остальные 3 тыс. МВт — на паровые котлы для традиционных паросиловых установок РАО. Между тем потребность РАО в названных видах оборудования составит в 2010 году 6–7 тыс. МВт. Как заявляют в «ЭМАльянсе», к 2011 году компания может удвоить мощности своих заводов, вложив в их модернизацию порядка \$120 млн. Столь щадящий объем инвестиций в удвоение в «ЭМАльянсе» объясняют тем, что значительная часть мощностей заводов компании сейчас законсервирована, но дееспособна. Львиную долю инвестиций, по версии «ЭМАльянса», должны съесть конструкторские разработки, а не покупка оборудования.

Источник этих средств также ясен. Помимо собственных средств «ЭМАльянс» намерен привлекать займы, а также продать часть своих акций (до 25%) сторонним инвесторам. При этом, по словам финдиректора «ЭМАльянса» Игоря Пархоменко, не исключена продажа акций инвестору стратегическому. Единоличный владелец компании Евгений Туголуков уточняет, что претендент из числа стратегов, по сути, один — французский концерн Alstom, с которым «ЭМАльянс» договорился о технологическом партнерстве еще в конце 2005 года. При этом он уточнил, что может продать Alstom часть собственного пакета. Сумма сделки по продаже акций Alstom, по оценкам аналитиков «Брокеркредитсервиса», может составить \$130–150 млн, то есть одна эта сделка без учета собственных средств и займов может покрыть потребность компании в инвестициях. Впрочем, в Alstom пока не заявляли, насколько концерну интересны акции российской компании.

Интересно другое. Если раньше представители «ЭМАльянса» заявляли, что намерены расширять мощности в свете грядущих заказов со стороны РАО, то теперь в неофициальных беседах топ-менеджеры компании признаются, что верстают инвестиционную программу расширения в большей степени в ожидании экспортных доходов. Они напоминают, что инвестиционная программа РАО, как было сказано выше, пока носит скорее декларативный характер, а значит, ориентироваться на нее несколько рискованно. Таким образом, опасения экспертов Института проблем естественных монополий, что «переориентация российских поставщиков с экспортного рынка на заказы РАО практически невероятна», могут подтвердиться.

Не менее интересны и более масштабные планы «Силовых машин». Сейчас компания выпускает оборудова-



ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ЭНЕРГОМОЩНОСТЕЙ, ВВОДИМЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ (ГВт)

источник: институт проблем естественных монополий.

ние, рассчитанное на генерацию 8,8 тыс. МВт мощности. В целом этот объем соответствует среднегодовым темпам ввода энергообъектов РАО, однако стоит отметить, что в 8,8 тыс. МВт мощности включены не только отгрузка оборудования «Силовыми машинами» в адрес ОГК и ТГК (под которые сверстана инвестиционная программа РАО) и экспорт. «Силовые машины» также являются поставщиком оборудования для Росатома и для другой «дочки» РАО — «Гидро-ОГК», у которой есть своя собственная инвестиционная программа и свои потребности в оборудовании. В конце 2006 года Борис Вайнзихер заявил, что к 2011 году установленная мощность заводов «Силовых машин» должна практически удвоиться до 17 тыс. МВт. При этом в «Силовых машинах» не пояснили, какая часть этого объема придется на ОГК и ТГК. Известно лишь, что «Силовые машины» планируют сократить экспорт с нынешних 80 до 40%.

Под двукратное увеличение мощностей «Силовые машины», как и «ЭМАльянс», разрабатывают свою модернизацию. На момент подготовки этого материала она не была одобрена советом директоров компании, но было известно, что стоимость программы составляет не менее \$1 млрд. Около \$145 млн из этой суммы «Силовые машины» планировали освоить уже в 2007 году. Одним из важнейших источников средств для модернизации, как и в случае с «ЭМАльянсом», должна стать продажа акций. Однако в отличие от компании Евгения Туголукова «Силовые машины» намерены провести допэмиссию на сумму \$200–250 млн, которую акционеры концерна (РАО, «Интеррос» и Siemens) должны будут выкупить пропорционально своим долям владения. Допэмиссия запланирована на вторую половину 2007 года.

Неофициально участники рынка утверждают, что в амбициозных планах «Силовых машин» есть доля риска. Дело в том, что Siemens, купивший 25% плюс одна акция концерна в январе 2006 года, по-прежнему претендует на контрольный пакет «Силовых машин», о чем периодически заявляет в пресс-релизах. Напомним, что Федеральная антимонопольная служба (ФАС) отказала Siemens в этой сделке еще два года назад. Однако сейчас встал вопрос о том, кто станет владельцем принадлежащих РАО 25% плюс одна акция «Силовых машин» после ликвидации энергохолдинга в июне 2008 года. Siemens, по словам собеседников ВГ, просит менеджмент РАО по возможности повлиять на российские власти и добиться продажи этих акций ему, чтобы нарастить таким образом свой пакет в «Силовых машинах» до контрольного. Однако недавний совет директоров РАО принял принципиальное решение продать 25% плюс одна акция «Силовых машин» российскому инвестору, имя которого пока не раскрывается.

Как считают на рынке, это может привести к тому, что Siemens окончательно потеряет интерес к «Силовым машинам» и не станет выкупать их допэмиссию. Соответственно, это чревато для «Силовых машин» недополучением как минимум \$125 млн инвестиций на развитие. Кроме того, «Силовые машины» в этом случае могут лишиться технологического партнера в разработке газовых турбин. По мнению аналитиков Deutsche UFG, такой вариант развития событий маловероятен. Они отмечают, что если Siemens не выкупит допэмиссию «Силовых машин», его пакет размоется с нынешних 25% плюс одна акция до 17%, а такой пакет вообще не позволит Siemens влиять на принятие решений. Продать же 17% кому-либо из сторонних инвесторов без потери уже сделанных в «Силовые машины» инвестиций, по мнению экспертов Deutsche UFG, для Siemens будет затруднительно.

С последним утверждением можно спорить. Акции «Силовых машин» обошлись Siemens в \$90 млн. Однако заявления акционеров «Силовых машин» о грядущем развитии концерна и росте заказов на оборудование со стороны РАО серьезно подняли его котировки. Сейчас капитализация «Силовых машин» на РТС близка к \$1,2 млрд, и исходя из этой цифры пакет концерна, принадлежащий Siemens, стоит не менее \$300 млн. Соответственно, Siemens может выйти из капитала «Силовых машин» с существенной премией. Поэтому нельзя полностью исключать, что «Силовые машины» могут лишиться своего стратегического партнера.

Неясными остается взгляд на инвестиционную программу двух оставшихся крупных участников рынка — «Энергомашкорпорации» и «Объединенных машиностроительных заводов» (ОМЗ). Первая компания всегда декларировала, что ей интереснее работать в сфере малой энергетики, которая не относится к компетенции РАО. Представители «Энергомашкорпорации» даже не появляются на круглых столах и других мероприятиях, посвященных грядущему вводу новых мощностей РАО. ОМЗ, в свою очередь, пережили смену собственника (их контролирующим акционером стали неизвестные инвесторы, которых представляет Газпромбанк), после чего, по сути, прекратили существование в прежнем виде. Практически все ключевые активы ОМЗ (в частности, Уралмашзавод, Ижорские заводы) либо перешли, либо будут переданы в различного рода СП. Так, Газпромбанк создал СП с холдингом «Металлоинвест» Алишера Усманова, которому переданы активы Уралмашзавода (СП займется металлургическим машиностроением). Кроме того, Газпромбанк ведет переговоры с Росатомом о создании еще одного СП, которому будет передан контроль над Ижорскими заводами и активами Skoda (входят в ОМЗ) с тем, чтобы они занялись исключительно атомным машиностроением. Остальные активы ОМЗ, скорее всего, будут распроданы. Во всяком случае, менеджмент компании не заявлял в последнее время, что ему интересно участвовать в тендерах на поставку оборудования для РАО ЕЭС.

ВРЕМЯ ПОШЛО В любом случае, какими бы ни были мощности и намерения российских энергомашиностроителей, инвестиционная программа РАО упирается в один серьезный недостаток. Как отмечает гендиректор «ЭМАльянса» Олег Голиков, срок изготовления тех же котлов-утилизаторов для парогазовых установок составляет минимум восемь месяцев, котла для паросиловой установки — не менее года. Таким образом, если РАО намерено начать масштабное строительство электростанций в 2009 году, то уже сейчас представители ОГК и ТГК должны согласовывать технические задания с поставщиками оборудования. С конца этого года энергомашиностроители должны приступить к его изготовлению.

В РАО понимают, что сроки выполнения инвестиционной программы могут быть растянуты. Технический директор энергохолдинга Борис Вайнзихер заявил недавно, что одним из способов решения этой проблемы должна стать некая типизация заказов на оборудование со стороны ОГК и ТГК. Он пояснил, что в инвестиционной программе прописаны примерно одинаковые по техническим характеристикам турбины, генераторы и котлы. Это избавит энергомашиностроителей от необходимости согласовывать каждое техзадание с отдельно взятым заказчиком и позволит им, по сути, перейти от единичного выпуска оборудования к его серийному производству. Действительно, инвестиционной программой предусмотрена закупка 11 паровых турбин мощностью 330 МВт, 10 — 225 МВт и семи — 660 МВт, что в совокупности составляет примерно треть потребности в паровых турбинах. Насколько эффективны будут эти меры, покажет время. ■



НЕПОДЪЕМНЫЕ КРАНЫ

СЕЙЧАС ДО 50% ТЕХНИКИ, ИСПОЛЪЗУЕМОЙ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В РОССИИ, ЯВЛЯЕТСЯ ИМПОРТНОЙ; НОВАЯ ТЕХНИКА, ВЫПУСКАЕМАЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ, НА 15–17 ЛЕТ ОТСТАЕТ ОТ ИМПОРТНЫХ АНАЛОГОВ. И ЭТО ПРИ ТОМ, ЧТО СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В СТРАНЕ ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА РАЗВИВАЕТСЯ ОЧЕНЬ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ. ЧТО ЖЕ МЕШАЕТ РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ВЫПУСКАТЬ ДОСТОЙНУЮ ТЕХНИКУ В ДОСТАТОЧНОМ ДЛЯ РЫНКА ОБЪЕМЕ?

ТАТЬЯНА КОМАРОВА, ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

БУМ В ПОМОЩЬ На сегодняшний день отрасль строительного машиностроения является растущей как в мире, так и в России. По данным ИГ «Вика», в 2006 году среднемировой рост составил 5,4%, на 2007 год прогнозируется такая же цифра. Основной вклад в такую динамику внесли развивающиеся страны, в первую очередь Индия, Китай, Центральная и Южная Америка, Россия. Ситуация в Европе и Северной Америке остается стабильной.

Как отмечает Станислав Даскаль, специалист по техническому надзору инжиниринговой компании «2К», в настоящее время мировая отрасль строительного машиностроения, как и другие направления машиностроения, характеризуется усилением роли корейских и китайских производителей. Однако японским компаниям, занимавшим на рынке лидирующие позиции последние пять лет, удается их сохранять за счет высокого качества и инновационных технологий.

Мировой рынок строительного оборудования оценивается в \$80 млрд. Общий объем российского рынка строительной техники, учитывая российскую технику, новую и поддержанную импортную, оценивается в \$2,1 млрд. Отечественный рынок строительной техники вырос в 2006 году на 5,8%. Аналогичная динамика ожидается и в текущем году. Как отмечает Игорь Ваган, директор по внешним связям и корпоративным коммуникациям ОАО «Мотовилихинские заводы», где производят строительные краны, экскаваторы-планировщики и комплексные дорожные машины, отрасль строительного-дорожной техники очень сильно завязана на экономической конъюнктуре. Можно заметить, что в последние два года рост производства строительной техники примерно на 3–5% отстает от роста строительной индустрии в целом.

Но сегодня благодаря строительному буму в России спрос на спецтехнику увеличивается с каждым годом. Ведь одним из серьезных факторов, ограничивающих активность строительных организаций, как отмечает Станислав Даскаль, является именно нехватка и изношенность машин. Доля строительных машин с истекшим сроком службы составляет от 45 до 75% в зависимости от вида техники. Активизация спроса в строительной отрасли стала одной из причин увеличения темпов роста производства транспортных средств и оборудования, который в декабре 2006 года составил 109%. Наиболее серьезное развитие наблюдается в сегменте производства бетоносмесителей, строительных погрузчиков и кранов на автомобильном ходу.

Как отмечают в ИГ «Вика», потенциал роста портфеля заказов определяют также федеральные и региональные программы развития строительного комплекса, которые

предусматривают выделение от 7 до 20% от общего объема ресурсов на техническое перевооружение. Севастьян Козицын, аналитик по машиностроению компании «Брокеркредитсервис», также полагает, что на ближайшее будущее можно прогнозировать увеличение притока средств в отрасль производства строительного-дорожного машиностроения. Этому должны способствовать крупные программы — «Дороги России» и газпромовская программа газификации, благодаря которой вырастет строительство не только газопроводов, но и поселковых дорог. «Кроме того, нефтедобывающие компании, с точки зрения правительства, должны расширять геологоразведочную деятельность, осваивать новые месторождения и, как следствие, наращивать объемы закупок специальной техники — грейдеров, бульдозеров, кранов-трубоукладчиков», — отмечает аналитик. Словом, в предсказании счастливого будущего участники рынка проявляют редкое единодушие. Пока же ситуация с российской дорожно-строительной техникой остается напряженной.

ПОДЕРЖАННЫЙ ИМПОРТ Рентабельность производства строительной техники невысока, как и в машиностроении вообще. У «Промтрактора», одного из самых динамичных и перспективных предприятий, рентабельность в прошлом году составила 6%, прогноз на текущий год — 9%; и это данные по производству не только строительной техники, но и многих других видов оборудования.

Строительный бум в России стимулирует не только внутреннее производство техники, но и импорт машин, причем последний растет гораздо более впечатляющими темпами, чем производство отечественной техники. По данным Станислава Даскаля, прирост импорта по различным категориям техники за прошлый год составил от 80 до 113% в натуральном выражении.

Основными игроками на российском рынке являются мировые лидеры — американская Caterpillar, шведская Volvo, японские Komatsu и Hitachi. Однако необходимо отметить все возрастающую конкуренцию со стороны китайских и корейских производителей (например, китайская Shandong Lingong Construction Machinery Co.), которые проводят агрессивную демпинговую политику, предлагают лизинговые схемы, предоставляют кредиты, отсрочки, чтобы закрепиться на российском рынке. Особенно активны они на Дальнем Востоке.

Игорь Ваган особо отмечает, что конкуренции между новой российской и иностранной техникой быть не может, поскольку западная техника гораздо дороже: «Позволить себе приобрести кран, предположим, фирмы Liebherr, сто-

имость которого приближается к €1 млн, могут немногие организации, а ведь необходимо еще и гарантировать постоянную загрузку этого крана. Но в последние пять лет значительно увеличился ввоз поддержанной иностранной техники. Она хоть и дороже новой отечественной, но уже возникает серьезная конкуренция». У импортной техники лучше эргономика и внутренний комфорт, более широкая продуктовая линейка, качественный сервис. А китайская техника, как отмечают в ИГ «Вика», сопоставима с российской по ценам, но часто выигрывает по экономичности (к примеру, китайский самосвал грузоподъемностью 30 тонн потребляет топлива меньше, чем 20-тонный «КамАЗ»).

В результате значительная часть строительных организаций предпочитают пользоваться поддержанной зарубежной техникой. Например, в таком сегменте, как экскаваторы, доля российских производителей составляет только порядка 52%, а в сегменте строительных погрузчиков — около 60%; в некоторых других сегментах по популярности лидирует зарубежное оборудование.

ДЕФИЦИТ ИДЕЙ, ЛЮДЕЙ И ДЕНЕГ Что же мешает российским производителям делать качественную технику, которая будет более популярна у российских же потребителей?

Севастьян Козицын из «Брокеркредитсервиса» полагает, что основная проблема российских машиностроительных заводов вообще — устаревшая техника на заводах, где на протяжении практически 10 лет наблюдался спад производства. «Раньше наше машиностроение было достаточно хорошо развито, наша техника импортировалась в развивающиеся страны Африки и Латинской Америки и там успешно конкурировала даже с техникой ведущих западных производителей», — отмечает аналитик. Теперь, как полагает Игорь Ваган, российская строительная техника отстала от западной на 15–17 лет. По некоторым данным, необходимые инвестиции в отрасль составляют около \$5 млрд.

Другая проблема российских машиностроителей, которую Игорь Ваган считает наиболее значимой, — отсутствие новых идей, нежелание рисковать, медленное внедрение инноваций в конструкцию производимой техники. «На Западе ежегодно происходит глубокое обновление как минимум одной модели из линейки, а у нас обычно лишь увеличивают число модификаций, причем чаще всего качественные характеристики изделий остаются прежними», — отмечает директор. При этом, отмечает он, деньги в отрасль привлечь можно. Ярким примером можно считать дебютное размещение облигационного займа Кировским заводом (Санкт-Петербург). Хотя в прошлом году у за-

вода было падение продаж, инвесторы выкупили долговые бумаги с весьма низким купонным процентом.

Еще одна проблема отечественных производителей — отсутствие государственной поддержки. Единая стратегия развития отрасли строительного машиностроения на данный момент отсутствует. Есть информация о том, что стратегию пытались написать, но самого документа нет. «Осмелюсь сказать, что для реорганизации всей отрасли строительного машиностроения необходима, на мой взгляд, федеральная целевая программа развития отрасли. Ведь необходимым условием для конкурентоспособности отечественной продукции является высокий уровень технических характеристик и безопасности. Это возможно только при модернизации производства. Актуальность модернизации обусловлена тем, что сейчас российский рынок строительной техники испытывает сильное влияние со стороны иностранных производителей, поднявших уровень требований к качеству производимой продукции», — полагает Павел Петров, генеральный директор ОАО «Карачаровский механический завод».

Нет и финансовой поддержки производства дорожно-строительной техники со стороны государства. Впрочем, производители ее и не просят. Игорь Ваган считает, что прямые дотации со стороны государства не нужны, куда более значимо разумное государственное регулирование деятельности предприятий — например, контроль за соблюдением строительных норм в ходе возведения зданий и сооружений, а также состоянием техники, используемой на стройплощадках. Также полезно было бы введение льгот на инвестиции в развитие новых моделей техники — например, сокращение налоговых выплат.

Кроме того, серьезная проблема, по мнению Павла Петрова, дефицит кадров: «Основная проблема на сегодняшний день не нехватка финансирования и господдержки, а отсутствие в России квалифицированных технических кадров. В отрасли идет буквально охота за головами».

Самим же российским компаниям, по мнению аналитиков ИГ «Вика», жизненно необходимо вкладывать большие средства в разработку новых конкурентных моделей, развивать сервисное обслуживание, предлагать лизинговые схемы. По некоторым мнениям, положительно повлияет и консолидация отрасли. Игорь Ваган полагает, что не исключен такой вариант развития, при котором отрасль производства строительной техники привлечет внимание государства и будет создан единый государственный холдинг. Но это уже дело будущего, пока же основная задача для отечественных строителей — отвоевать максимальную долю рынка у импортеров поддержанной строительной техники. ■

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОИТЕЛЕЙ

Российским лидером копательной дорожно-строительной техники является подразделение группы ГАЗ дивизион «Спецтехника». Основным акционер группы — холдинг «Русские машины» Олега Дерипаски. Дивизион «Спецтехника» объединяет ряд заводов: ОАО «Тверской экскаватор», ООО «Экскаваторный завод „Ковровец“», ОАО «Брянский арсенал», ЗАО «Челябинские строительного-дорожные машины». Под управлением группы ГАЗ производится более половины экскаваторов в России. Вторым по значимости видом продукции в дивизионе являются автогрейдеры — их доля на рос-

сийском рынке составляет 70%. Также дивизион выпускает фронтальные погрузчики, бульдозеры, асфальтоукладчики, дорожные фрезы, лесозаготовительную технику, вилочные погрузчики, полуприцепы. Конкурентом группы ГАЗ является концерн «Тракторные заводы» Михаила Болотина, который сконцентрировался на бульдозерном производстве. Также популярностью пользуется продукция «Строймаша», Владимирского тракторного завода, холдинга «Кировский завод». Лидер по производству автокранов — АО «Автокран», производящее известные краны «Ивановец». Также заметны Галицкий и Клиновский автокрановые заводы.



НИКИТА ИВАНОВИЧ

УДОБРЕНИЕ ДЛЯ ТРАКТОРА

после долгих лет кризиса российский рынок производителей сельхозтехники начинает понемногу отвоевывать прежние позиции. важную роль в этом сыграло усиление господдержки как производителей, так и потребителей отечественной техники, развитие лизинга, борьба с демпингом со стороны импортеров. между тем российские производители техники для апк только тогда смогут противостоять зарубежным конкурентам, когда эти меры начнут реально работать в условиях российской действительности.

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

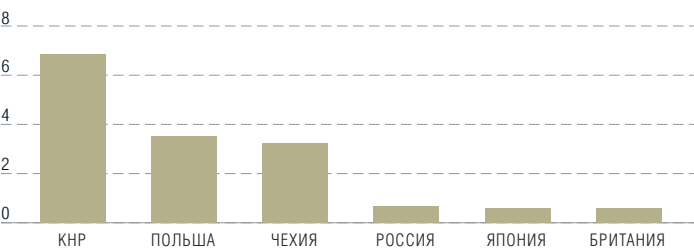
ЗАБУКСОВАЛИ Системный кризис 90-х годов прошлого века серьезно ударил по основным потребителям сельхозтехники — предприятиям АПК. Отсутствие платежеспособного спроса на технику привело к тому, что переоборудование предприятий, которые ее производят, резко затормозилось. Долгое время продуктовая линейка не обновлялась: предприятиям было не до создания новых видов техники, так как речь шла о выживании. Естественно, что за эти годы иностранные производители техники для села, для которых уже стало нормой государственное субсидирование на уровне 25–50%, сделали значительный рывок вперед.

За последние 20–25 лет российская отрасль сельхозмашиностроения прошла через падение, рост, стагнацию. Только в последние два-три года наметилась тенденция роста объемов производства в аграрном секторе. Параллельно растет и интерес к закупкам сельхозтехники. Если в 2003 и 2004 годах техники было продано на \$1,466 млрд и \$1,809 млрд соответственно, то в 2005 году показатель составил \$2,237 млрд, а в 2006-м — уже \$3,101 млрд.

Правда, сейчас, когда российский АПК вроде бы пребывает на подъеме, европейские и американские компании приходят на российский рынок уже с полной линейкой качественной техники. Причем иностранный производитель заинтересован продать свой комбайн или трактор в России даже гораздо дешевле, чем продал бы в ЕС или США, поскольку уверен, что он потом возьмет свое на запасных частях. Собственно, автомобильный рынок уже наглядно продемонстрировал нам успешность такой стратегии применительно к иномаркам. Поэтому вполне закономерно, что доля продаж на внутреннем рынке российской техники падает: если в 2003 году объемы отечественной и импортной техники были примерно равны, то уже в 2005 году объемы продаж отечественной техники составляли 43%, а в 2006-м — только 34%.

По данным Союза производителей сельскохозяйственной техники и оборудования для АПК «Союзагромаш», в 2006 году в целом импорт сельхозтехники в России вырос на 53% и зафиксирован на уровне \$1,385 млрд (\$903 млн за 2005 год). Наибольшую часть в структуре импорта по итогам 2006 года занимают машины из Германии (33,6%), США (15,5%) и Украины (7,7%). В частности, в Россию было ввезено 2618 комбайнов на \$290,6 млн (против \$226,1 млн в 2005 году), 6234 трактора сельхозназначения на \$241,1 млн (против \$126,9 млн), сельхозадаптеров на \$280,2 млн (против \$ 168,7 млн), прочего оборудования для АПК на \$473,1 млн (против \$321,8 млн), запчастей на \$100,5 млн (против \$59,2 млн). Больше всего в Россию по итогам 2006 года ввезено зерноуборочных комбайнов CNH — 655 машин в январе—ноябре, кормоуборочных комбайнов CLAAS — 130, тракторов ХТЗ — 1073, плугов и борон Lemken — 140 и 438, сеялок «Червона Зирка» — 1975.

Особенно удручающе на фоне роста импорта выглядел повсеместный спад производства. Так, в 2006 году в России было произведено 7584 самоходных комбайна, что составило 94,8% от показателей 2005 года (8003 единицы).



ДОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЯЕМЫХ НА ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ (%)
 ДАННЫЕ «СОЮЗАГРОМАША» (СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ Ъ).

КОНКУРЕНТЫ

ОСНОВНЫЕ РОССИЙСКИЕ ИГРОКИ РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ					
	КТО КОНТРОЛИРУЕТ	МОЩНОСТИ (ШТ.)	ПРОИЗВОДСТВО		
			2003	2004	2005
«РОСТСЕЛЬМАШ»	«НОВОЕ СОДРУЖЕСТВО»	86000	4028	4538	5389
КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД КОМБАЙНОВ	«АГРОМАШХОЛДИНГ»	29000	2600	3600	2100
ВОЛГОГРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	«ПРОМЫШЛЕННЫЕ ИНВЕСТОРЫ»	80000	1841	2880	2250
АЛТАЙСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	РАТМ	40000	1534	733	389
ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ»	12000	1226	1736	2506
ЛИПЕЦКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ»	50000	594	846	188
«ПРОМТРАКТОР» (ЧЕБОКСАРЬ)	КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ»	2200	352	496	607
«ЧТЗ-УРАЛТРАК» (ЧЕЛЯБИНСК)	ФГУП «УРАЛВАГОНЗАВОД»	32000	1777	1642	1507
ОНЕЖСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ»	—	663	264	363
ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	ОАО «КИРОВСКИЙ ЗАВОД»	5000	284	450	903

ИСТОЧНИКИ: МИНСЕЛЬХОЗ, «СОЮЗАГРОМАШ», ФТС.

Также за прошедший год существенно снизилось производство зерноуборочной техники (с 7518 машин в 2005 году до 6861 в 2006 году). Упало производство техники для растениеводства: в 2006 году было выпущено плугов 1141 единица (62,3% от показателей 2005 года), тракторных культиваторов — 6613 (79,1%), машин для внесения в почву минеральных удобрений — 104 (56,8%), сеялок — 5244 (80,1%)

Правда, в ряде направлений была отмечена и положительная динамика. Вырос выпуск кормоуборочных комбайнов (с 485 единиц в 2005 году до 723 единиц в 2006 году). Производство тракторов в 2006 году составило 10 952 единицы (114% от показателей 2005 года). Отмечен рост производства техники для животноводства и кормоуборки: произведено косилок 2647 единиц (105,0%), пресс-подборщиков — 1241 (206,5%), доильных установок — 621 (207,7%).

В то же время общий объем экспортных поставок закономерно снизился. Так, в 2006 году Россия экспортировала сельхозтехники, оборудования для АПК и запчастей на \$223,4 млн, что составило 81% от показателей 2005 года (\$276,8 млн). Главным экспортным товаром (\$40,9 млн) в 2006 году стал комбайн «Вектор» производства компании «Ростсельмаш». Основными покупателями российских сельхозмашин являются Казахстан, Украина, Узбекистан (в структуре экспорта 44,4%, 20,8% и 12,3% соответственно).

ИМПОРТНЫЕ ТОРМОЗА Общая проблема для всей мировой отрасли — это ее трудоемкость и сложность технического оборудования для производства. В свою очередь, это требует больших инвестиций, производство и внедрение новых моделей сопряжено с высокими рисками. Именно поэтому в большинстве развитых стран существуют системы поддержки как производителя сельскохозяйственной техники, так и потенциального потребителя. И именно от развитости этих систем в той или иной стране зависит ее конкурентоспособность на мировых рынках.

В частности, ЕС влияет очень сильно на другие страны в этом вопросе. Создавая структурные фонды, прощая долги или кредитует тот или иной регион, в качестве обязательного условия зачастую используется требование тратить сред-

ства тех же фондов на закупку сельскохозяйственной техники производства ЕС. В США тоже весьма сильна забота государства о своих производителях вплоть до участия президента в заключении соглашений по поставкам американской сельскохозяйственной техники в те или иные регионы.

Самыми популярными инструментами государственной поддержки отрасли являются: льготный режим закупок на внутреннем рынке техники собственного производства (50-процентная скидка на покупку, выплата всей суммы с рассрочкой, минимальный процент по выплате в рассрочку остатальной части и т. п.), финансирование НИОКР (это особенно важно для снижения риска при запуске производства принципиально новых моделей техники), создание льготного режима продаж в тех или иных административно-территориальных единицах (при непосредственном участии властей региона).

В настоящий момент серьезной головной болью отечественных производителей является импортная продукция, из-за которой они неуклонно теряют долю на внутреннем рынке. И это при том, что в российских хозяйствах растет спрос на любую сельскохозяйственную технику, так как обеспеченность села всеми техническими средствами сегодня не превышает 35–60%. Ощущается острая нехватка тракторов, комбайнов, посевных и почвообрабатывающих машин. Много на селе и устаревшей, выработавшей свой ресурс мототехники. Однако зачастую хозяйства предпочитают закупать не новые российские трактора, а поддержанные европейские, так как они являются более экономичными и имеют более низкий процент поломок. Да и главный козырь отечественного машиностроения — доступные цены — постепенно сходит на нет. Рост цен на электроэнергию и металл внутри страны заставляет производителей сельскохозяйственной техники неуклонно повышать цены на свою продукцию.

Поэтому вполне закономерно, что тот же Минский тракторный завод фактически завалил Россию своей техникой: за десять первых месяцев 2006 года в Россию было поставлено 13 158 тракторов, в то время как все остальные зарубежные поставщики продали России чуть более 4000 машин.

стратегическим партнером Китая. При этом российское машиностроение в ряде сегментов находится в упадке, возможности рынка далеко не исчерпаны. И в этом заключается вторая причина, привлекающая китайцев, стремящихся к освоению новых рынков. Технический уровень российских предприятий, за малым исключением, значительно ниже китайских, которые были построены в течение последних 20–30

лет и имеют в своем распоряжении новейшие технологии и, как правило, высококачественное европейское оборудование. Стоит отметить, что разрыв составляет порядковую величину. Так, например, в сегменте землеройной техники крупнейшее китайское предприятие производит 18–21 тыс. фронтальных погрузчиков в год, лидер на постсоветском пространстве белорусский «Амкор» — всего лишь 3,5 тыс., а российский

Реализуется вся эта продукция через семь торговых домов минского предприятия, работающих на территории России.

К тому же весьма популярным и наиболее легальным способом подмять под себя российский рынок потребителей сельскохозяйственной техники становится в последнее время открытие мировыми лидерами производств на территории России. Эпидемией это еще не стало, но отдельные факты уже есть. К примеру, с начала века в Тюмени работает совместное предприятие ООО «Тюменские моторостроители» и немецкая компания Big Dutchman. Основное направление деятельности СП — обеспечение птицефабрик современными высокотехнологичными комплексами. Кроме того, на предприятии проработаны и уже изготовлены некоторые образцы оборудования для выращивания и опороса свиноматок. А в январе 2005 года в Оренбурге открылось сборочное производство американской компании John Deere. На предприятии уже собрано несколько десятков загрузчиков семян и пневматических сеялок, а в долгосрочной перспективе планируется организовать сборку тракторов John Deere мощностью свыше 300 лошадиных сил.

Усугубляет положение и тот факт, что Россия скована рядом обязательств в свете переговоров по присоединению к ВТО. В частности, государство теперь не вправе оказывать прямую поддержку машиностроительным заводам, а формы и объемы поддержки сельхозпроизводителей жестко регламентированы. Так, ежегодные дотации государства в отрасль не могут превышать \$2,5 млрд. И хотя российские переговорщики в обсуждении данной проблемы с США настаивали на увеличении этой суммы в четыре раза (не менее \$10 млрд в год), американцы продолжают настаивать на сохранении нынешнего размера поддержки.

Немаловажную роль в сдерживании подъема российского сельхозмашиностроения играют зарубежные производители и конкуренты. В первую очередь за счет активного препятствования вхождению российской техники на рынки своих государств. Существуют многочисленные примеры дискриминации российских производителей сельхозтехники на зарубежных рынках. Например, в странах Восточной Европы действует фонд Sapard, который возмещает фермерам до 50% стоимости покупаемой сельхозтехники, если она произведена в ЕС. На российскую технику действие этого фонда не распространяется. Помимо этого российскому предприятию, планирующему продавать сельскохозяйственную технику, например, в Болгарии, Литве или Германии, в обязательном порядке помимо получения сертификата безопасности необходимо пройти дорогостоящую и длительную процедуру испытаний. Ряд государств, входящих в СНГ, также прямо или косвенно препятствуют проникновению отечественных сельскохозяйственных машин на их рынки. Например, Туркмения покупает американские трактора и комбайны, а для поставок российской техники требует проведения специальных испытаний и сертификации. Белоруссия и вовсе негласно запретила закупку российской сельхозтехники.

лидер ЧСДМ (Челябинск) произвел порядка 300 единиц. Об интересе китайских машиностроителей свидетельствует тот факт, что в течение 2006 года первые лица крупнейших китайских предприятий, в том числе LiuGong, с оборотом около миллиарда долларов посещали Россию, встречались с российскими потребителями, изучали специфику российского рынка. Если посмотреть на цифры, то можно увидеть, что за послед-

ние три года импорт китайских погрузчиков в Россию постоянно рос. Сегодня в структуре импорта из дальнего зарубежья китайские погрузчики составляют уже 50%. В будущем, как мне представляется, китайские производители будут наращивать импорт своей техники, а затем, достигнув стабильного спроса, возможно, начнут строить собственные сборочные комплексы на территории России.

ТЯНЕМ-ПОТЯНЕМ Конечно, текущее положение вещей не устраивает как самих производителей сельскохозяйственной техники, так и чиновников. Поэтому в последние годы уже принят ряд мер, призванных кардинальным образом повлиять на ситуацию в отрасли. Например, производители отрасли уже давно осознали, что вернуть былую славу советских предприятий в нынешней ситуации можно только путем консолидации отрасли. Объединяться отрасль стала еще в 2003 году, когда Владимирский, Липецкий, Чебоксарский и Кишиневский тракторные заводы вошли в состав концерна «Тракторные заводы» (сейчас он объединяет 11 крупнейших машиностроительных заводов различного профиля и 2 научно-исследовательские организации). Другим крупнейшим игроком на рынке производства сельскохозяйственной техники стал промышленный союз «Новое содружество», образованный на базе «Ростсельмаша» (союз включает в себя 20 предприятий, расположенных в Ростовской, Волгоградской областях, в Москве, в Казахстане и на Украине). Замыкает «большую тройку» управляющая компания «Кировский завод», объединяющая 15 предприятий различного профиля, в том числе Петербургский тракторный завод и «Кировец-Ландтехник». Собственно, на эту тройку плюс Челябинский тракторный завод сейчас приходится свыше 95% совокупного российского выпуска промышленного и сельскохозяйственного машиностроения.

Важным шагом государства навстречу отечественным производителям стало введение в 2005 году комбинированной ставки таможенных пошлин на ввоз импортных комбайнов. Тогда постановление правительства «О продлении сроков действия временных ставок ввозных таможенных пошлин на отдельные товары» дополнило пятипроцентные таможенные сборы условием взимать не менее €100 за 1 кВт мощности двигателя зерноуборочных и силосоуборочных комбайнов, с момента выпуска которых прошло более трех лет. А в декабре того же года была введена пошлина в 5%, но не менее €100 за 1 кВт мощности в отношении новых комбайнов. Как следствие, импорт сельхозтехники, который ежегодно рос на 30–40% последние несколько лет — с конца 2005 года, наконец замер на уровне 1220–1250 единиц в год и прирастал в основном за счет комплектующих, ввозимых компанией Claas для сборки машин в Краснодаре. При этом начал снижаться и импорт более подержанной иностранной техники.

Немаловажным стоит считать и возникший в последние годы интерес коммерческих банков к кредитованию села. Россельхозбанк, Сбербанк и ряд других стали заключать сог-

лашения напрямую с производителями сельскохозяйственной техники о программах субсидирования процентных ставок для потребителей. Например, заключенное в 2006 году соглашение между Россельхозбанком и «Агроماشхолдингом» подразумевает схему, согласно которой, вложив 10% средств, крестьянин получает технику в кредит без дополнительных залогов. Зачастую и эти 10% средств на предоплату хозяйству изыскивать не приходится, так как в ряде регионов администрация стала субсидировать эту сумму.

Растет и объем средств, выделяемых на лизинговые программы ОАО «Росагролизинг». Только за 2006 год на условиях лизинговых поставок хозяйства РФ через «Росагролизинг» получили 1655 тракторов различной модификации (15% от общего производства в 2006 году), 330 зерноуборочных, кормоуборочных, свеклоуборочных и картофелеуборочных комбайнов (2,7%), 347 машин, 390 прицепов и 404 единицы прочей сельскохозяйственной техники. Общая сумма средств, выделяемых на лизинг в 2007 году, составляет 12,5 млрд рублей. Из общего объема выделяемых средств на приобретение комбайнов предусмотрено 1,4 млрд рублей, тракторов сельскохозяйственного назначения — 1 млрд рублей. При этом «Росагролизинг» принципиально не закупает для последующей передачи в лизинг импортную технику, кроме не имеющей отечественных аналогов техники для животноводства.

Естественно, что самих отраслевиков все вышеописанные проблемы волнуют в первую очередь. «Ситуация в российском сельхозмашиностроении нас, как компанию, ориентированную на создание полной линейки сельхозтехники, тревожит», — честно признается президент, председатель совета директоров ОАО «Агроماشхолдинг» Наталия Партасова. — Ведь поставками дешевой российской электроэнергии, нефти, газа мы сами создали себе конкурентов, которые теперь нас теснят на собственном рынке». В этой связи компания сама, не дожидаясь помощи от государства, начала активно инвестировать в производство новых, востребованных рынком моделей сельхозтехники, предлагая покупателям оптимальное соотношение цены и качества техники. Однако такое «выживание» очень больно бьет по карману производителей — например, инвестпрограмма «Агроماشхолдинга» до 2010 года обойдется компании почти в \$120 млн.

Особенно обидно то, что господдержка в России, которая так нужна производителям, уже вполне возможна, но не до конца отлажена. По словам генерального директора «Союз-агромаша» Евгения Корчевого, губернаторы имеют воз-

можность субсидировать производство до 50%, но обычно неумело пользуются этим правом. Например, их никто не ограничивает в выборе производителей, включая зарубежных. А с учетом разницы в стоимости техники местным властям намного выгоднее субсидировать и отдавать предпочтение иностранным фирмам, заинтересовавшимся в поставках своей техники в тот или иной регион, нежели поддерживать отечественного производителя.

Крайне недоволен господин Корчевый и тем, что в 2007 году межведомственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле склонна не продлевать действия комбинированной ставки на ввоз комбайнов. Причина отмены поправки связана с уступками в рамках переговоров о присоединении России к ВТО, и этот вопрос активно обсуждался в ходе прошлогоднего летнего саммита глав «большой восьмерки». Но, по мнению Евгения Корчевого, такой шаг приведет к тому, что в Россию вернутся «серые» импортеры, а продажи российской техники вновь упадут.

ЗЫБКАЯ ПОЧВА Эксперты не скрывают, что пока положение отрасли, поднимающейся из руин, очень шаткое. Малейшая ошибка в стратегии развития может обернуться очередным обрушением выстраиваемой с конца прошлого века на развалинах бывшего Советского Союза обновленной системы сельскохозяйственного машиностроения. И тут самое главное — четко координировать все законодательные инициативы с реальными потребностями самих производителей, равняясь на опыт западных коллег.

В частности, аналитик инвестиционной компании «Финам» Наталья Кочешкова с досадой замечает, что в России пока нет коммерческого лизинга сельхозтехники, когда потребитель сам мог бы выбирать, технику чьего производства ему покупать. По ее мнению, в первую очередь ситуация обусловлена тем, что рынок, по сути, монополизирован «Росагролизингом», работающим зачастую только с крупными потребителями в регионах либо с сублизинговыми компаниями на местах, которые по большей части являлись ГУПами. Поэтому, говоря о лизинге в России, стоит понимать, что пока речь идет о тотальной «поддержке отечественного производителя» и о единичных сделках по покупке иностранной техники, которые, как правило, финансируются самими зарубежными производителями (Hermes, Eximbank) под 4–5% годовых.

При этом эксперт отмечает, что основные надежды отрасли связаны с «Тракторными заводами», промышленным союзом «Новое содружество» и Челябинским тракторным

заводом. Правда, для увеличения конкурентоспособности, по словам Натальи Кочешковой, этим компаниям нужны дополнительные ресурсы. Они, в частности, могут быть привлечены на фондовом рынке. Поэтому аналитик позитивно оценивает намерение «Тракторных заводов» провести IPO в 2007–2008 годах.

В свою очередь, руководитель отдела аналитики инвестиционной группы «Вика» Алексей Павлов отмечает, что даже такая правильная и эффективная мера защиты от импорта сельскохозяйственной техники, как комбинированная пошлина, в условиях нашей страны не работает. Потому что только у нас существует, к примеру, возможность внесения сельхозтехники в уставный капитал компании, что легко позволяет обойти установленные пошлины. Хотя эксперт и не отрицает, что факт государственной поддержки отрасли в последнее время налицо.

В настоящее время в стадии разработки находится пятилетняя государственная программа поддержки сельского хозяйства на период 2008–2012 годов, которую должно утвердить правительство РФ не позднее 1 июня 2007 года. Основные проблемы отрасли обязательно найдут отражение в этом документе, которым вплотную занимается департамент технического регулирования Минсельхоза России при участии Союза производителей сельскохозяйственной техники и оборудования для АПК «Союзагромаш». Последний, в частности, выступил с инициативой включить в госпрограмму следующие предложения: определить объемы финансирования по субсидированию процентных ставок кредитов на приобретение сельскохозяйственной техники и увеличивать их по мере роста спроса; определить на пять лет виды техники для растениеводства и животноводства при их закупках на бюджетные средства по системе федерального лизинга; для стимулирования выпуска новых моделей сельхозмашин и обновления машинно-тракторного парка разработать программу по субсидированию закупок современной российской техники в размере 50% ее стоимости; предусмотреть ежегодное финансирование государственных машиноиспытательных станций для сравнительных испытаний российской сельскохозяйственной техники; финансировать научные исследования по эффективности новых агротехнологий в различных российских климатических зонах.

Остается только верить, что все эти меры не только будут отражены в готовящемся документе, но и начнут реально работать уже со следующего года. Ведь только в этом случае у отрасли появится надежда на обретение былой славы отечественного сельхозмашиностроения. ■

ПАХАТЬ КАК КИТАЙЦЫ

В последнее время о Китае все чаще вспоминают в связи с демпингом на рынке и угрозой промышленной экспансии. Не является исключением и рынок производителей сельскохозяйственной техники, где Китай медленно, но планомерно усиливает свое присутствие. Правда, пока только на рынке производителей мини-техники, потому что на клонирование сложной техники повышенной мощности у китайцев не хватает научно-технической базы.

Первое волнение на рынке появилось в 2001 году, когда Китай продемонстрировал почти четырехкратный рост импорта сельскохозяйственной техники в страны Центральной Азии (271 022 единицы в 2001 году при 58 679 единицах в 2000 году). Обусловлено это было тем, что в Китае с началом нового тысячелетия был взят курс на увеличение собственного производства этого вида продукции. В частности, из-за того, что большинство используемых сегодня в Китае российских сельхозмашин было выпущено еще в период СССР. Сейчас пришло время заменить их новыми, чем и решили воспользоваться китайские производители. Однако спустя какое-то время, когда собственный рынок пресытился внезапным потоком но-

вейших образцов старейших импортных аналогов, «гуманитарная помощь» из Китая стала попадать в страны бывшего соцлагеря и даже в близлежащие бывшие союзные республики.

В 2004 году производство крупных и средних тракторов в Китае выросло более чем в два раза, при том что прирост производства других видов техники в среднем составлял 7–20% к объемам предыдущего года. К 2006 году валовая продукция китайской отрасли сельскохозяйственного машиностроения достигла 108,3 млрд юаней (примерно \$13 млрд), что на 50% больше по сравнению с 2005 годом.

Естественно, подобный рывок в сельхозмашиностроении обеспечили крупнейшие китайские игроки этого рынка. В частности, самый крупный в Китае производитель тракторов корпорация Yituo, которая за свою полувековую историю произвела более 1,5 млн тракторов различных марок. На данный момент в эту корпорацию входит

более 50 заводов и 20 компаний, а ее капитал составляет примерно 10 млрд юаней (\$1,3 млрд). Также на рынке становятся все более популярными такие китайские бренды, как Shandong tractor works и Foton.

При этом зачастую китайские производители проникают на иностранные рынки окольными путями — чаще через создание СП, продажи лицензий, лизинг. За последние пять лет подобное вхождение на рынок было отмечено в Болгарии, Армении, Узбекистане, Казахстане, Киргизии. Причем для вхождения на узбекский рынок Китай использовал дополнительный инструмент в виде кредитования: Экспортно-импортный банк Китая в 2001 году выделил Узбекистану 100 млн юаней (\$12 млн) на десять лет под 4% годовых для организации производства мини-тракторов на базе Ташкентского тракторного завода. В большинстве своем экспортный поток из Китая составляли тракторы сельхозназначения мощностью 70–90 лошадиных сил.

А в 2006 году первым звоночком для российских производителей стало появление на российской выставке экспортного варианта трактора фирмы Foton. Практически сразу после этого администрация Читинской области выступила с заявлением о намерении организовать на базе одного из читинских АО, контрольный пакет которого принадлежит администрации области, совместное предприятие по сборке малогабаритных китайских тракторов. Интерес к такого рода сотрудничеству региональные власти объяснили дешевизной предлагаемого ассортимента малогабаритной техники, которая крайне необходима и востребована владельцами личных подсобных хозяйств. Да и заплатить китайцы за вхождение на российский рынок готовы немало — около \$200 тыс. Хотя в данном случае весьма странным выглядит нежелание российских регионов поддержать отечественного производителя. Ведь те же малолитражные трактора уже давно выпускает, к примеру, Вла-

димирский моторотракторный завод, входящий в состав ОАО «Агроماشхолдинг».

Правда, эксперты успокаивают, что доля поставок для нужд частных фермеров все-таки мала по сравнению с госзаказом на трактора повышенной мощности (свыше 150 лошадиных сил). И в то время когда в России на производстве такой техники (тот же трактор «Кировец») специализируется Петербургский тракторный завод, в Китае еще даже не приступали к работе над созданием собственных тракторов четвертого и пятого классов. Объясняется это весьма просто: научная база в Китае пока не позволяет с требуемой точностью скопировать подобные образцы иностранной техники. Хотя следует иметь в виду, что в конце 2004 года Харбинский завод по производству тракторов запустил проект по освоению макромощного трактора, инвестиции в который составят свыше \$3 млн, а ожидаемая годовая прибыль предприятия после запуска производства составит не менее \$800 тыс. Конечно, на освоение линейки макромощной сельхозтехники у китайцев уйдет как минимум лет пять. Но готовиться к китайской экспансии лучше уже сейчас, когда ей еще можно построить заслоны. Собственно, поэтому европейцы уже забили тревогу, глядя на успехи японцев, сумевших оккупировать рынок автомобилей, вопреки прочному положению американских производителей. Это и вселяет в европейцев страх, что Китай может выстрелить так же в тракторостроении.

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ



ХОТЯ КИТАЙЦАМ ЕЩЕ СЛОЖНО ТЯГАТЬСЯ С МОЩНОЙ РОССИЙСКОЙ ТЕХНИКОЙ (НА ФОТО СПРАВА — ТРАКТОР «КИРОВЕЦ»), ОНИ, КАК ОБЫЧНО, ВЗВАЛИВАЮТ НА СЕБЯ ПОВЫШЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (НА ФОТО СЛЕВА)

СТАНКИ К БОЮ

РОССИЙСКОЕ СТАНКОСТРОЕНИЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ В СОСТОЯНИИ САМОСТОЯТЕЛЬНО СПРАВИТЬСЯ С КРИЗИСОМ. ХОТЯ ПОТРЕБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШ- ЛЕННОСТИ В ОБОРУДОВАНИИ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ, МЕСТНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ МОГУТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ДЕФИЦИТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СТАНКОВ. ПОМОЩЬ НАШИМ СТАНКО- СТРОИТЕЛЯМ МОЖЕТ ОКАЗАТЬ ГОСУДАРСТВО, В ТОМ ЧИСЛЕ, КАК НИ СТРАННО ЭТО ЗВУЧИТ, ОБЛЕГЧИВ ДОСТУП НА НАШ РЫНОК ИНОСТРАННОЙ ТЕХНИКИ.

ВАСИЛИЙ ТИМАТКОВ*

ПОТЕРЯ СКОРОСТИ Станкостроение относится к числу базовых отраслей промышленности, поскольку является фондообразующей отраслью, уровень развития которой в значительной степени определяет конкурентоспособность отечественного машиностроения и промышленности в целом. Важная роль станкостроения обусловлена тем, что в машиностроении и металлообработке в структуре основных фондов предприятий машины и оборудование занимают порядка 45%, то есть максимальную долю среди других отраслей промышленности (см. таблицу).

С 1990 года производство металлообрабатывающих станков и кузнечно-прессового оборудования в России упало с более чем 100 тыс. единиц оборудования до 5 тыс. единиц в 2006 году. Таким образом, Россия, занимавшая третье место в мире по производству станкостроительной продукции в 1990 году, теперь занимает лишь 22-е место. Так, в 2005 году объем мирового производства обрабатывающего оборудования составил \$51,8 млрд, объем производства российского станкостроения — \$161 млн. Доля России в мировом производстве станков составляет в настоящее время около 0,3%, при этом среди произведенного в России оборудования доля современных высокотехнологичных станков с числовым программным управлением составила в 2006 году лишь 5%, в то время как в странах—лидерах по производству современного станочного оборудования (Германия, Япония) эта доля достигает 80%.

В последние годы в России наблюдается устойчивый рост потребления обрабатывающего оборудования. Так, за период с 2001 по 2005 год объем потребления станкоинструментальной продукции вырос с \$260 млн до \$390 млн. Однако при этом объем производства станков в России до последнего времени неуклонно снижался, а растущее потребление покрывалось за счет импорта оборудования.

Такая ситуация обусловлена низкой конкурентоспособностью отечественного обрабатывающего оборудования. Тому есть несколько причин. Первая — это отсутствие финансирования НИОКР в период реформ. Это привело к тому, что технические характеристики многих российских станков сильно уступают зарубежным аналогам.

Второй причиной является высокая стоимость обрабатывающего оборудования, что представляет серьезную финансовую нагрузку для большинства предприятий. Как следствие, при схожих технических характеристиках и цене предпочтение отдается зарубежным производителям, которые имеют возможность подключить к сделке крупные мировые финансовые структуры для осуществления программ льготного кредитования или других финансовых схем, снижающих издержки предприятия.

Третья причина кроется в том, что по мере роста цен на сырье и энергоносители, а также укрепления курса рубля отечественные предприятия станкостроительной отрасли постепенно теряют свое традиционное преимущество — низкие цены по сравнению с зарубежной продукцией.

Таким образом, на сегодняшний день российское станкостроение переживает системный кризис, приведший к практически полной потере конкурентоспособности отече-

ВИДОВАЯ СТРУКТУРА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ (% ПО ДАННЫМ РОССТАТА)					
ОТРАСЛЬ	ЗДАНИЯ	СООРУЖЕНИЯ	МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ	ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА	ДРУГИЕ ВИДЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ (ВСЕГО)	27,3	33,2	35,3	2,8	1,4
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	17,7	47,1	33,3	0,9	1,0
ТОПЛИВНАЯ	8,4	64,4	21,6	3,3	2,3
ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	35,2	23,7	36,6	4,1	0,4
ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	32,4	28,5	34,2	3,9	1,0
МАШИНОСТРОЕНИЕ И МЕТАЛЛООБРАБОТКА	41,8	11,4	44,6	2,2	1,0
ХИМИЧЕСКАЯ И НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ	28,3	24,7	42,9	3,4	0,7
ЛЕСНАЯ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ И ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ	31,9	20,2	40,2	6,2	1,5
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ	40,7	19,9	32,6	4,8	1,0

ственной станочной продукции. Отсутствие современной конструкторской базы и низкий уровень финансирования НИОКР предопределяет невозможность разработок новой высокотехнологичной продукции. Убыточность большинства предприятий отрасли в период реформ привела к резкому сокращению квалифицированного персонала в отрасли, а также к сокращению количества профильных научных и учебных заведений.

Длительность и высокая стоимость проведения НИОКР по разработке новых образцов продукции, высокая капиталоемкость отрасли, длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов — эти особенности диктуют необходимость государственной поддержки станкостроения для преодоления сложившейся кризисной ситуации.

ПРАВКА И ЗАТОЧКА Одной из мер государственной поддержки, к которой настойчиво апеллируют предприятия отрасли, является регулирование таможенных пошлин. Предполагается установить высокие таможенные пошлины на ввозимое в Россию оборудование для того, чтобы повысить количество заказов на отечественное оборудование. Такие меры в разное время применялись различными государствами и зачастую имели определенный успех. Однако в настоящее время в России применение таких мер возможно лишь частично.

Сформулированная правительством РФ цель на повышение национальной конкурентоспособности и снижение доли сырьевых товаров в структуре экспорта выводит задачу массового технического перевооружения российской машиностроительной отрасли на первый план. Отечественные станкостроители по многим типам оборудования удовлетворить существующий спрос из-за низкого технологического уровня продукции не могут. Поэтому введение заградительных пошлин на импортное оборудование будет конфликтовать со стремлением наиболее успешных отечественных

предприятий машиностроительной отрасли закупать высокотехнологичное оборудование и в целом препятствовать качественному обновлению основных фондов обрабатывающей промышленности РФ. Таким образом, эта мера применима только для тех типов оборудования, производство которых в России позволяет и по техническим параметрам, и по объему обеспечить потребности машиностроения.

Сейчас широко обсуждается вопрос о введении нулевых таможенных ставок на ввоз высокотехнологичного обрабатывающего оборудования, аналоги которого не производятся на территории РФ. Эта мера вполне отвечает задаче качественного технического перевооружения промышленности, но только в краткосрочном периоде. Чтобы принятие такой меры не привело к полному прекращению работ по созданию аналогичной импортозамещающей продукции, необходимы совместные усилия государства, предприятий машиностроения и станкостроительной отрасли.

Создание высокоточного и производительного обрабатывающего оборудования требует наличия на рынке современных наукоемких комплектующих. Производство многих таких комплектующих на территории России отсутствует, при этом в их наличии прямо заинтересовано российское станкостроение и косвенно — российское машиностроение, поскольку при равных технических характеристиках отечественный станок, как правило, дешевле импортного.

В сложившейся ситуации представляется целесообразным заключить своего рода трехсторонний договор между государством, предприятиями машиностроения и производителями станков. Государство облегчает машиностроению (в том числе станкостроению) процесс перевооружения, вводя нулевые таможенные ставки на ввоз современного оборудования, не производимого в России, но лишь на заранее определенный срок. Предприятия машиностроения осуществляют техническое перевооружение в облегченных условиях, но вместе с тем берут на себя обязательства уча-

ствовать в финансировании создания на территории России производства наукоемких комплектующих для обрабатывающего оборудования. В свою очередь, станкостроительные предприятия совместно с крупнейшими предприятиями машиностроения прорабатывают перспективные запросы российской промышленности на обрабатывающее оборудование, чтобы разрабатывать и ставить в производство оборудование, которое с высокой вероятностью будет востребовано как минимум на внутреннем рынке.

Детальная проработка и корректная реализация такой схемы позволят всем извлечь свою выгоду. Предприятия машиностроения получают возможность в ближайшее время осуществить техническое перевооружение, станкостроительная отрасль получит возможность приобретать современные отечественные комплектующие для создания конкурентоспособного обрабатывающего оборудования, а государство решит задачу перехода экономики от сырьевой направленности в сторону преобладания глубокой переработки.

Помимо приобретения нового обрабатывающего оборудования существует другая возможность качественного обновления производственных фондов машиностроения — глубокая модернизация имеющегося парка оборудования. Основной предпосылкой для этого является избыточная комплектация многих машиностроительных предприятий устаревшим обрабатывающим оборудованием. Однако уровень физического износа этого оборудования во многих случаях невелик, поскольку оно в течение длительного времени не использовалось. Безусловно, имеет место износ второго рода — деградационные процессы в материалах и узлах, не связанные с выпуском продукции, однако он не является критическим при надлежащем хранении.

Еще одним путем повышения конкурентоспособности отечественного обрабатывающего оборудования должна стать внутриотраслевая кооперация. В настоящее время при организации производства все большее внимание уделяется степени автоматизации производства. Автоматические производственные линии, как правило, комплектуются обрабатывающим оборудованием различного типа, поэтому их создание требует высокой степени кооперации между производителями. За последние годы значительное количество кооперационных связей между предприятиями станкостроения было утеряно, выпуск автоматических и полуавтоматических линий в России упал с нескольких сотен до одной-двух линий в год. Поэтому восстановление связей между предприятиями станкостроительной отрасли является важной задачей. Однако, как и в случае с разработкой отдельных станков, такая кооперация не должна являться самоцелью — усилия необходимо направлять на разработку такого оборудования, которое гарантированно будет востребовано. В этой связи необходимо также налаживать обмен информацией о планах развития и перспективных потребностях в оборудовании между предприятиями станкостроения и их заказчиками в машиностроительной отрасли. ■

*ВАСИЛИЙ ТИМАТКОВ, кандидат технических наук, руководитель отдела исследований машиностроительных отраслей Института проблем естественных монополий

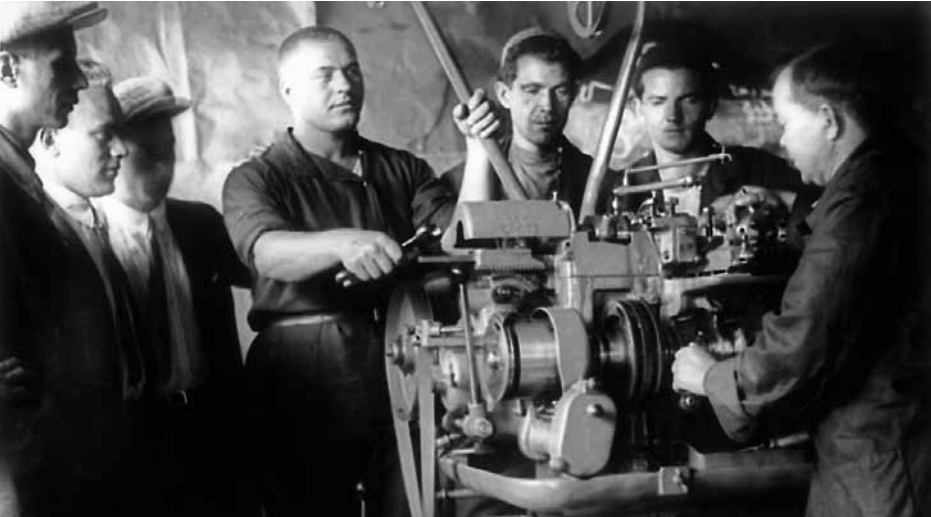


Фото: Росинформ

НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО СИХ ПОР ИСПОЛЬЗУЮТ СТАНКИ, СОЗДАННЫЕ НА ЗАРЕ СОЦИАЛИЗМА

РЕГИСТРАЦИЯ

- > (495) 960 31 18; 797 31 71 (ДОБ. 2047)
- > CONFERENCE@SF-ONLINE.RU
- > WWW.SF-ONLINE.RU РАЗДЕЛ «СЕМИНАРЫ»
- > WWW.KOMMERSANT.RU

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- > КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ УЧАСТНИК ОТ ОДНОЙ КОМПАНИИ ПОСЕЩАЕТ КОНФЕРЕНЦИЮ БЕСПЛАТНО.
- > ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ ИД «КОММЕРСАНТЬ» ПРЕДУСМОТРЕНА СКИДКА 10%. ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО 05 МАЯ 2007 ГОДА СКИДКА 20%!

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

- > 15 000 РУБЛЕЙ (БЕЗ УЧЕТА 18% НДС), ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБЕД И ТРИ ПЕРЕРЫВА НА КОФЕ.

**КОНФЕРЕНЦИЯ.
В ПОИСКАХ КАПИТАЛА.
КАК ПРИВЛЕЧЬ ДЕНЬГИ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

07.06.2007

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- > КОНФЕРЕНЦИЯ АДРЕСОВАНА ВЛАДЕЛЬЦАМ, РУКОВОДИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ, ДИРЕКТОРАМ ПО РАЗВИТИЮ, КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРАМ, ИНВЕСТОРАМ, ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИРЖ БРОКЕРСКИХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ, ТОП-МЕНЕДЖЕРАМ КОМПАНИЙ-ЭМИТЕНТОВ.
- > КОНФЕРЕНЦИЯ ПОСВЯЩЕНА ТЕМЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ РОССИИ, ВНУТРЕННИМ РЕЗЕРВАМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ОБОЗНАЧЕНИЮ КОНКРЕТНЫХ МЕР ПО СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ КОМПАНИЙ.

ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- > ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ
- > РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ
- > ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТОРОВ
- > РОЛЬ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
- > ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА
- > ПУБЛИЧНЫЕ ДОЛГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, КАК МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА
- > ПОДГОТОВКА КОМПАНИИ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА: ТРЕБОВАНИЯ ИНВЕСТОРОВ (ОТЧЕТНОСТЬ, КАЧЕСТВО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, РЕПУТАЦИЯ)
- > ОПЫТ ПОДГОТОВКИ К ВЫПУСКУ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ
- > ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КОМПАНИИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ АКЦИЙ НА ЗАПАДНЫХ РЫНКАХ
- > РАЗВИТИЕ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ

- > РЫНОК ЗАИМСТВОВАНИЙ: ОБЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ: СХЕМЫ И СРОКИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА
- > ЭТАПЫ ЭМИССИИ И СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ
- > РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ НЕБОЛЬШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ
- > ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО (ОТКРЫТОГО) РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ
- > РЫНОК IPO: ВЗГЛЯД ЭМИТЕНТОВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ
- > IPO В РОССИИ ИЛИ ЗА РУБЕЖОМ: ЧТО ВЫБРАТЬ
- > МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ФИНАНСОВЫМИ И ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ИНСТИТУТАМИ – ПАРТНЕРАМИ ПО IPO: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
- > ВОЗМОЖНОСТИ ФАКТОРИНГА. КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНОГО ФАКТОРИНГОВОГО ПАРТНЕРА
- > ПРАКТИКА РАБОТЫ ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ТРЕБОВАНИЯ ФОНДА К ДОХОДНОСТИ И СТРУКТУРЕ БИЗНЕСА, В КОТОРЫЙ ВКЛАДЫВАЮТСЯ ДЕНЬГИ
- > ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ КРЕДИТОВАНИЯ БИЗНЕСА

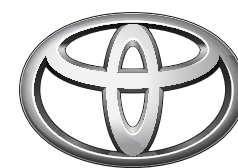


Hiace. Надежно служит Вашим интересам



Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

Программа кредитования доступна в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Самаре, Уфе и Челябинске для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. **Рассмотрение заявки — 1 рабочий день.** За подробной информацией по программе кредитования обращайтесь к официальным дилерам. Решение о выдаче кредита принимается банком индивидуально для каждого заемщика на основании поданных документов. ЗАО «Райффайзенбанк Австрия». Генеральная лицензия Банка России № 3292.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосинный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. Санкт-Петербург: Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковое (812) 320-1030. Воронеж: Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. Екатеринбург: Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. Казань: Тойота Центр Казань (843) 518-4318. Кемерово: Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. Краснодар: Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. Красноярск: Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. Нижний Новгород: Тойота Центр Нижний Новгород (8312) 75-4334. Новокузнецк: Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. Новосибирск: Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. Оренбург: Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. Пермь: Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. Ростов-на-Дону: Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. Самара: Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. Surgut: Тойота Центр Surgut (3462) 77-4177. Тольятти: Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. Томск: Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. Тюмень: Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. Уфа: Тойота Центр Уфа (347) 223-6565. Челябинск: Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛОРУССИИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (327) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (327) 250-1102.

АВТОРИЗОВАННЫЕ СЕРВИСНЫЕ СТАНЦИИ: Иркутск: Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161.

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию. **Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.**

На правах рекламы. Товар сертифицирован