

НЕПОДЪЕМНЫЕ КРАНЫ СЕЙЧАС ДО 50% ТЕХНИКИ, ИСПОЛЬЗУЕМОЙ 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-дорожного техника 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 нашей 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 копальной дорожно-строительной техники является подразделение группы ГАЗ дивизион «Спецтехника». Основным акционером группы — холдинг «Русские машины» Олега Дерипаски. Дивизион «Спецтехника» объединяет ряд заводов: ОАО «Тверской экскаватор», ООО «Экскаваторный завод „Ковровец“», ОАО «Брянский арсенал», ЗАО «Челябинские строительные-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 Галичский и Клиновский автокрановые заводы.



ПОЧЕМУ ОНИ ПАДАЮТ

За последние восемь лет произошло пять случаев, когда башенные краны падали на жилые дома (в 1999 году — в Москве, в 2003-м — в Санкт-Петербурге, в том же 2003 и 2005-м — в Хабаровске, 27 февраля 2007 года — в Санкт-Петербурге). Тем не менее, как объясняют участники рынка, в таких несчастных случаях производители — ни российские, ни зарубежные — не виноваты. «Наши подрядчики часто, желая сэкономить, используют очень сильно изношенную технику. Это следствие слабости государственного контроля. Вся техника должна проходить ежегодную проверку, и есть ведомства в рамках муниципалитетов, которые по идее должны проводить проверку стройплощадок, но, видимо, чиновники не очень стараются», — полагает Игорь Ваган. Кроме того, российские строители зачастую не принимают во внимание, что, предположим, если грузоподъемность крана 25 тонн, то это не значит, что он способен поднять 25 тонн на максимальной высоте и при вытянутой на всю длину стреле; грузоподъемность указывается для определенных, но не максимальных показателей. Специалисты ИГ «Вика» добавляют: «Падающие башенные краны получаются из-за изношенности основных фондов строительных организаций и халатности руководства и обслуживающего персонала. Причем данные проблемы характерны не только для строительной отрасли, это дефект всей российской экономики».

Чиновники же по традиции полагают, что виноваты исключительно застройщики, которые нарушают правила. Так, в случае с упавшим в текущем году в Санкт-Петербурге краном компания вела строительство с закончившимся разрешением. С нарушениями чиновники будут бороться при помощи более тщательных проверок и штрафов, которые с начала 2007 года выросли почти в 10 раз.