

# 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 УСПЕШНО ПРОТИВОСТОЯТЬ ЗАРУБЕЖНЫМ КОНКУРЕНТАМ, КОГДА ЭТИ МЕРЫ НАЧНУТ РЕАЛЬНО РАБОТАТЬ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ. ДМИТРИЙ СМИРНОВ

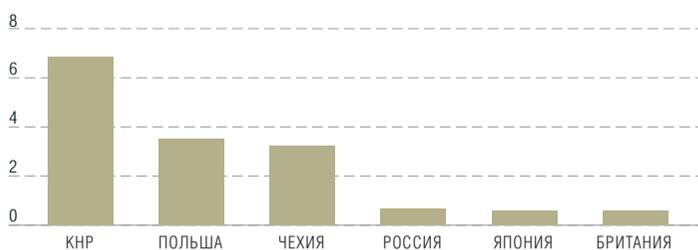
**ЗАБУКСОВАЛИ** Системный кризис 90-х годов прошлого века серьезно ударил по основным потребителям сельхозтехники — предприятиям АПК. Отсутствие платежеспособного спроса на технику привело к тому, что переоборудование предприятий, которые ее производят, резко затормозилось. Долгое время продуктовая линейка 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 «Союзагропромаш», 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 СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ (%)**  
ДАННЫЕ «СОЮЗАГРОМАША» (СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ Э).

ОСНОВНЫЕ РОССИЙСКИЕ ИГРОКИ РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ		МОЩНОСТИ (ШТ.)	ПРОИЗВОДСТВО		
КТО КОНТРОЛИРУЕТ	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 косонок 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 остаточной 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 поломки. 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

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.

Реализуется вся эта продукция через семь торговых домов минского предприятия, работающих на территории России. К тому же весьма популярным и наиболее легальным способом подтянуть 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.