

**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 «Агромашхолдинг» 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 «Агромашхолдинг» Наталья 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 «Агромашхолдинга» 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 «Союззагротмаша» 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 «Финнам» 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 являются 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 «Союззагротмаш». 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 такому 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 «Агромашхолдинг».

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 приступили 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 выстроить заслоны. Собственно, поэтому европейцы уже забали 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)**

