

приходится до 55% продаж импортной техники в России. По его словам, Timberjack сегодня обладает наиболее крупным парком техники в России среди иностранных компаний (около 80 единиц).

Это объясняется в первую очередь тем, что компания была первым иностранным концерном, начавшим работать в России в конце 90-х годов. Это позволило ей создать наиболее крупную сеть дилеров и сервисных центров (около десяти) — от Центральной России до Приморского края (наиболее отдаленный центр Timberjack находится в Хабаровске). По словам Виктора Чиркова, проведенный анализ фактических затрат на лесосечные работы, в частности, в Архангельской области свидетельствует о том, что эффективность технологии заготовки импортными сортиментными машинами Timberjack в 1,8 раза выше по сравнению с отечественной хлыстовой технологией и в 1,5 раза — по сравнению с отечественной сортиментной технологий.

Кроме того, отмечают эксперты, за 2006 год настоящий рывок на российском рынке совершила финская компания Ponsse. Ее доля сейчас приблизилась к 20%. По словам господина Чиркова, это объясняется, в частности, тем, что компания заключила соглашение на сервисное обслуживание своих машин с сетью, ранее продвигавшей в России марку Caterpillar.

Оставшиеся 30% импорта делят между собой, в частности, канадские, японские и шведские производители. При этом у них существует специализация. Скажем, компания Rotne, по словам Виктора Чиркова, специализируется на выпуске машин только для сортиментной заготовки. Другие, например Timber Pro и Valmet, могут поставлять технику как для сортиментной, так и для хлыстовой заготовки. В любом случае объем их поставок в Россию в настоящее время не превышает нескольких штук в год и развитой сервисной и сбытовой сети нет, по сути, ни у кого, за исключением Timberjack.

ПУТЬ В РЫНОК В этой ситуации российским производителям остается либо налаживать выпуск новой техники, либо мириться с ее нарастающим импортом. При этом у потребителей техники есть сомнения, что российским заводам что-нибудь удастся: по словам Евгения Баталова, заводы не обновляли конструкторские разработки с конца 70-х годов и навестать такое отставание от западных конкурентов им будет трудно.

Между тем разработки машин для сортиментной заготовки леса существовали еще в СССР. Аналитики «Леспром индустрии консалтинг» отмечают, что в середине 80-х инициатором их создания выступил Карельский НИИ лесной промышленности. Институт разработал харвестер и форвардер, база у которых была одна — шасси трактора «Беларусь» МТЗ-80 производства Минского тракторного завода (МТЗ, Белоруссия).

Однако машины не были запущены в серию. Производство харвестера (в советском варианте он назывался «процессор ЛО-123») не пошло дальше выпуска опытного экземпляра. Форвардер (модель ЛТ-189) с 1990 года выпускался на Петрозаводском ремонтно-механическом заводе, однако, по словам аналитиков «Леспром индустрии консалтинг», «широкого применения не нашел», и после сборки 100 машин его выпуск был свернут.

Впоследствии МТЗ самостоятельно осваивал выпуск форвардеров. Сперва он разработал машину МЛ-124, которую не смог запустить в серию. В 2003 году завод все же поставил на конвейер модель форвардера МЛ-131. Однако объемы его продаж в России штучны, и главное — эту технику нельзя считать отечественной разработкой. В разное время в России разработать сортиментную технику пытались ЦНИИМЭ и даже ОАО «Горьковский автозавод», однако их усилия не привели к замещению импорта.

По мнению Виктора Чиркова, единственным выходом для российских производителей является покупка запад-

СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО СБОРКА ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ ЕДВА ЛИ НЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОТИВОСТОЯТЬ ИМПОРТУ



СМЕЖНИКИ

СТОИМОСТЬ ПОДЕРЖАННОЙ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ СОРТИМЕНТНОЙ ЗАГОТОВКИ		
МОДЕЛЬ	ГОД ВЫПУСКА	ЦЕНА (тыс.) И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ
ФОРВАРДЕРЫ		
TIMBERJACK 1110	2000	127, DDP С-ПБ
TIMBERJACK 1410	1999	100, DDP С-ПБ
VALMET 860.1	2003	185, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 860.1	2003	175, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1410	2000	99, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1410	1999	67, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
HEMEK CIGERON TD81	1995	55, DDP СПБ
VALMET 860	2004	180, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 860	2001	115, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 860	2000	123, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1410	1999	115, EXW ГЕРМАНИЯ
ХАРВЕСТЕРЫ		
TIMBERJACK 1270С	2001	145, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1270В	1999	135, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 911.1	2003	250, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 911.1	2003	225, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 901 II	1998	72, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 911	2002	165, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 921.1	2002	150, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1270 А	1995	50, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 911.3	2004	270, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1270	1999	106, EXW ШВЕЦИЯ
ИСТОЧНИК: ООО «ЛЕСОТЕХНИКА».		

ных технологий выпуска техники по лицензии. В качестве примера он приводит холдинг «Подъемные машины», образованный осенью 2005 года ООО «Велмаш-С» (образовано на базе Великолукского машзавода) и ОАО «Соломбальский машиностроительный завод» (СМЗ). Эти предприятия выпускают автомобильные гидроманипуляторы — грузовые автомобили, оснащенные гидравлическими «клевнями» для складирования и перевозки бревен. Господин Чирков отмечает, что СМЗ приобрел лицензию на выпуск гидроманипуляторов у финской компании Loglift.

Но, приводя пример успеха «Подъемных машин», эксперты оговариваются, что он довольно условен. Во-первых, как отмечает Евгений Баталов, технология, купленная СМЗ по лицензии, разработана еще в середине 80-х годов. Во-вторых, гидроманипулятор — это хоть и важная, но не определяющая часть линейки лесозаготовительной техники. СМЗ, по сути, является конкурентом российских заводов, выпускающих технику для хлыстовой заготовки. Дело в том, что завод помимо выпуска гидроманипуляторов занимается продвижением в России техники финской компании Partek Forest (выпускает в том числе форвардеры и харвестеры).

Поэтому, пожалуй, единственным и наиболее амбициозным опытом по покупке западных технологий является сделка, проведенная концерном «Тракторных заводов» в апреле 2006 года. Тогда компания Михаила Болотина приобрела 80% акций датского производителя харвестеров Silvatec за €10 млн. Примеров поглощения российским производителем зарубежного конкурента еще не было. Теперь в планах «Тракторных заводов» не только прямой импорт, но и организация сборки харвестеров Silvatec в России.

В 2007 году, по словам господина Болотина, в Россию будет импортировано 30 машин производства Silvatec. В 2008 году планируется продать уже 100–130 харвестеров. Параллельно «Тракторные заводы» намерены локализовать их выпуск на Онежском тракторном заводе, который, к слову, выпуском колесных машин никогда не занимался. Опытный образец «российского» харвестера Silvatec может появиться уже в этом году. Сервисные центры для Silvatec планируется создать на базе Онежского тракторного завода и «Краслесмаша».

ОНЕЖСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАПУСТИТ НОВЫЙ ТРАКТОР В начале апреля ОАО «Онежский тракторный завод» (ОТЗ) приступило к серийному выпуску трактора «Онежец-300». Первые три машины будут поставлены в июле клиентам на Дальнем Востоке и в Архангельской области. Опытный образец новой модели был изготовлен в 2006 году. «Основные изменения в конструкции

„Онежца-300“ по сравнению с серией ТЛТ-100, выпускаемой ОАО „Онежский тракторный завод“, коснулись кабины, механизма управления и трансмиссии машины, — рассказал руководитель отдела продаж ОТЗ Александр Дрейзис. — Новая эргономичная конструкция кабины позволяет максимально увеличить обзорность, улучшена вентиляция и отопление, сиденье обладает высокими виброзащитными

ПОКУПКА ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Следует отметить, что сборка импортной техники в России едва ли не единственный способ российских производителей противостоять импорту. По мнению Николая Еремеева из ЦНИИМЭ, создавать собственные производства «с нуля» российскому лесному машиностроению не имеет смысла. Государство также пока ничем не помогло отрасли, отмечает эксперт. В частности, ФЦП «Развитие глубокой переработки древесины и освоение лесных массивов» уже год не может быть согласована Минфином и Минэкономразвития. Между тем целый раздел этой ФЦП посвящен созданию в России производства лесозаготовительной техники нового поколения.

Таким образом, пока использованию западной техники альтернативы нет. В то же время локализация в России производства того же Silvatec должна снизить стоимость этих машин на 20–25%. Если сейчас, по словам господина Болотина, импортная цена Silvatec составляет €300 тыс., то после локализации производства в России цена снизится до €220–250 тыс. Эта цена вполне конкурентоспособна с учетом верхнего порога стоимости импортных комплексов в €700 млн.

Плюсом для российских производителей является то, что иностранные поставщики пока осторожничают и не решаются на серьезную сборку собственной техники в России. Лучшим примером служит Timberjack, работающая в России уже около десяти лет, однако так и не создавшая здесь даже «отверточного» производства харвестеров и форвардеров. Как отмечает господин Еремеев, их ограничивает две вещи: небольшие объемы сбыта и низкие (0–5%) пошлины на импорт техники.

В итоге сборка импортных харвестеров и форвардеров пока не пошла дальше незначительных производств. Пример тому — выпуск форвардеров Harvy Forester в Петрозаводске. Эти машины, созданные на базе финской техники Pinox, собираются на территории Медвежьегорского ремонтно-механического завода. Объем их выпуска в 2006 году составил десять штук, причем часть из них компания Harvy Forester забрала для собственных нужд (она занимается заготовкой леса в России). Еще один пример — сборка финских харвестеров Logman в Рыбинске (Ярославская область), которая была запущена в 2005 году дочерним предприятием компании Logman Foresty Systems Russia. Объемы их сборки сопоставимы.

В этой ситуации, как отмечают в ЦНИИМЭ, государству следует оказать прямую поддержку российским заводам в организации производства. В первую очередь, по мнению экспертов, это должно касаться стимулирования выпуска на российских заводах западных комплектующих для лесной техники. По мнению Николая Еремеева, государство могло бы обеспечить госфинансирование НИОКР, длинные кредиты на модернизацию оборудования, «использование потенциала оборонных предприятий». Кроме того, эксперт предлагает поднять пошлины на импорт лесозаготовительной техники. Он напоминает, что поднятие пошлин на импорт бензопил с 5% до 20% привело к тому, что их производство стало развиваться в России (примером этого служит СП «Химки-Хускварна»).

Однако подобные заявления вряд ли стоит рассматривать всерьез. Госфинансирование НИОКР и поднятие импортных пошлин, о котором говорят в ЦНИИМЭ, — это стандартный для любой проблемной отрасли набор решений. В частности, такие же меры содержатся в стратегии развития транспортного машиностроения, подготовленной Минпромэнерго и представленной недавно правительству. Напомним, что против подобной господдержки российского железнодорожного машиностроения выступил глава Минэкономразвития Герман Греф.

Виктор Чирков отмечает, что в лесном машиностроении можно было бы использовать опыт создания совместных производств по примеру открытия в России иност-

ранными автозаводов, в частности Ford и Renault. Напомним, что эти предприятия работают в России в так называемом режиме промсборки. Он предполагает низкие тарифы на импорт компонентов для сборки в России (0–5%) в обмен на обязательства компаний, собирающих автомобили, локализовать их выпуск на 30%. Минпромэнерго также предлагало разработать схожий режим для транспортного машиностроения. Однако подобные предложения труднореализуемы в свете грядущего вступления России в ВТО. Как известно, оно намечено на лето 2007 года, после чего Минэкономразвития прекратит подписывать с инвесторами соглашения о промсборке, как противоречащие нормам ВТО.

РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА По мнению некоторых аналитиков, кооперация российских заводов с иностранными производителями не должна ограничиваться выпуском традиционной лесозаготовительной техники (харвестеров и форвардеров), поскольку отвоевать свою долю в этой нише будет непросто. Российским промышленникам следует также заниматься выпуском перспективных видов техники. В «Леспром индустрии консалтинг», в частности, считают, что интересным направлением в России может быть выпуск машин для переработки отходов древесины в топливную щепу. Этот рынок перспективен, поскольку растет значение экологических и возобновляемых источников энергии. К примеру, в Финляндии компании, занимающиеся производством топливной щепы, обеспечивают до 20% потребности страны в топливе для выработки энергии. В некоторых областях их доля в топливном балансе доходит до 50%.

По мнению аналитиков «Леспром индустрии консалтинг», в России будет спрос на технику, перерабатывающую отходы древесины в щепу. При этом, добавляет Николай Еремеев, в России сегодня самые большие в мире потери древесины в виде отходов — показатель потерь достигает 40%. Как считают в «Леспром индустрии консалтинг», новый вид техники будет интересен небольшим лесозаготовителям, специализирующимся на щепе как основном виде продукции. «Внедрение машин, перерабатывающих отходы древесины в щепу, могло бы идти по аналогии с внедрением автоматизированных лесозаготовительных комплексов (харвестеров и форвардеров. — BG)», — считают в «Леспром индустрии консалтинг».

В России объявлен только один подобный проект. Он создан дочерним предприятием ОАО «Кировский завод» (Санкт-Петербург) ЗАО «ПКБ „Автоматика“» и тремя финскими участниками — Heinola Sawmill Machinery Inc. (производит лесопильное и рубильное оборудование), Oy Si-su Auto Ab (автомобильные шасси) и Loglift Jonsered Oy Ab (гидроманипуляторы). Как отмечают в «Леспром индустрии консалтинг», финские компании выбрали «Кировский завод» партнером потому, что, в частности, основным рынком сбыта рубильной техники на ближайшее будущее будет Северо-Западный регион. По словам главного конструктора ЗАО «ПКБ „Автоматика“» (дочернее предприятие ОАО «Кировский завод») Владимира Гулого, российская сторона будет отвечать за разработку проекта мобильной рубильной машины, системы управления, а также комплектацию, сборку и испытания. Финские партнеры будут поставлять оборудование для установки на машине.

Впрочем, у проекта есть свои риски. По мнению господина Чиркова, спрос на рубильную технику не сформируется в ближайшие пять-семь лет. Кроме того, как говорят в «Леспром индустрии консалтинг», даже с учетом локализации производства рубильных машин в России их цена будет достаточно высока. Стоимость одной машины составит порядка €500 тыс. По мнению экспертов, продвигать такую технику будет достаточно сложно, не имея, в частности, выгодных кредитных или лизинговых программ. ■

циальные потребители из Сибири, Северо-Западного региона, а также с Украины и из Латвии.