

ПРАВИЛА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ ДЕМОНСТРИРУЕТ ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ ТЕМПЫ РОСТА. НО ПОКА ИНВЕТОРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ И МОДЕРНИЗАЦИЮ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ЗАВОДОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭТОЙ ТЕХНИКИ. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

УБЫТКИ ОТ БЕЗДОРОЖЬЯ В последние два года рынок дорожно-строительной техники — один из самых динамично развивающихся в России за счет дорожного, и особенно гражданского, строительства (так, в первом полугодии 2007 года объемы строительства в России увеличились на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года). Рынок дорожно-строительной техники является очень быстрорастущим, и точный объем его определить довольно сложно. Емкость рынка, по данным группы ГАЗ, в 2005 году составила \$2,7 млрд, в 2006-м — \$3,5 млрд, в 2007-м — \$4,3 млрд. Темпы роста составляли 25–28%, что является лучшим показателем за последние пять лет.

Очень активно развивается сегмент автокранов и экскаваторов. «Показательно, что в 2006 году по сравнению с 2005-м объем проданной нами строительной дорожной техники увеличился на 38%, а в 2007 году по сравнению с 2006-м — на 35%. Я думаю, что рост рынка продолжится еще в течение десяти лет, причем в ближайшее пятилетие он будет расти примерно такими же темпами, как и сейчас, а в последующие годы скорость роста снизится до 10–15%», — полагает директор по стратегическому развитию и инвестициям дивизиона «Спецтехника» группы ГАЗ Наталья Алексеева.

«В ближайшие несколько лет мы планируем рост спроса на строительную дорожную технику в связи с возрастающей активизацией строительства дорог в России. На сегодняшний день потребность России в автодорогах оценивается минимумом в 1,5 млн км, в то время как реальная протяженность сети автодорог РФ, находящихся в государственной собственности, составляет лишь 1 млн 145 тыс. км», — рассказывает Константин Романов, аналитик ИК «Финам». При этом лишь 20% дорожного покрытия не требует ремонта.

По официальным данным, убытки от бездорожья превышают 500 млрд рублей (около \$20 млрд) в год. В реальности убытки могут быть значительно больше. Правительство осознает эту проблему, поэтому в ближайшие годы планирует рост объемов дорожного строительства. Дефицит дорожно-строительной техники в России очень большой, а потенциал рынка огромен. Но, к несчастью для российских производителей, это понимают не только они.

ПЕРЕЕЗД ИНОСТРАНЦЕВ В РОССИЮ Иностранные компании уже давно поставляют в Россию свою продукцию. Но в последние два года, характеризовавшиеся активным ростом рынка, их присутствие в стране усилилось. Так, по данным компании «Владнешсервис», за вторую половину 2006-го — первую половину 2007 года объем импорта различных видов строительной техники в Россию составил в зависимости от категории техники от 105 до 200% по сравнению с базовым уровнем середины 2006 года. Лидерами оказались автобетономешалки, рост их импорта за последний год составил 219% (да и российское производство этого вида техники в 2006 году выросло на 171% по сравнению с 2005-м, составив 52 932 штуки).

Реальными конкурентами российской технике становятся китайские новинки. Наталья Алексеева отмечает, что в последнее время в страну поставляется все больше китайской дорожно-строительной техники, а правительство не может защитить российских производителей, поскольку никаких квот и специальных таможенных пошлин на ввозимую технику не предусмотрено (с 2006 года бы-

ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ, УБЫТКИ ОТ БЕЗДОРОЖЬЯ ПРЕВЫШАЮТ 500 МЛРД РУБЛЕЙ (ОКОЛО \$20 МЛРД) В ГОД. В РЕАЛЬНОСТИ УБЫТКИ МОГУТ БЫТЬ ЗАМЕЧАТЕЛЬНО БОЛЬШЕ



ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БУДЕТ ЗЕМЛЮ ГРЫЗТЬ, НО НЕ ДАСТ ИНОСТРАНЦАМ НАЛОЖИТЬ ЛАПУ НА ДЕНЬГИ. ВЫДЕЛЕННЫЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГ

ли отменены ввозные пошлины на готовую технику, которые ранее составляли 5–10%). Между тем в отличие от европейской и японской техники новые китайские модели вполне сопоставимы с отечественными по цене и являются их прямыми конкурентами. Китайские компании вышли на рынок недавно (по некоторым оценкам, активная экспансия их на рынок спецтехники началась только в 2005 году), но уже стремятся максимально эффективно работать в России. Летом 2007 года был заключен договор о намерениях представителей компании Liu Gong Machinery Co. Ltd. с руководителями завода «Красный Октябрь» и Волгоградского завода тракторных деталей и нормалей по поводу размещения производства китайской строительной техники.

Другая китайская корпорация Foton Lovol обсуждает с властями Ростовской области вопрос о создании на базе ОАО «Донецкий экскаватор» тракторосборочного производства.

Традиционные зарубежные поставщики спецтехники тоже активно ищут место на российском рынке. В сентябре в Москве был открыт первый склад запасных частей Caterpillar в СНГ. Новый центр позволит значительно улучшить обслуживание клиентов, организовав доставку необходимых для работы машин деталей уже на следующий день и сокращая сроки доставки заказанных запчастей. Caterpillar также намерена открыть в России собственное производство, об этом стало известно в мае 2007 года. Пока что компания ведет переговоры с властями и находится в поисках подходящей площадки для реализации проекта.

Подтвердила намерение построить собственное предприятие по производству гидравлических экскаваторов японская Komatsu Ltd. (производительность завода составит 1000 штук в год, инвестиции — около \$50 млн). Правда, предполагается, что производство заработает только в 2010 году.

Аналитик банка «Зенит» Игорь Нуждин полагает, что рынок пока способствует развитию импорта техники в Россию, а не налаживанию собственных производств. Отечественные потребители по мере увеличения благосостояния и развития лизинговых схем только переходят от подержанной иностранной техники к новой, а объемы потребления, видимо, не столь велики, чтобы организовывать производство. Например, экскаваторов в 2006 году было произведено около 7500 штук. «Пока что можно говорить о том, что рынок не готов поглотить даже те добавочные 1000 машин, которые планирует выпускать Komatsu в России», — считает аналитик. Возможно, этим объясняется

ГАРАЖ СТРОИТЕЛЯ

Рынок дорожно-строительной техники условно делится на технику для дорожного строительства, для гражданского строительства и для нефте- и газодобычи. Разделить этот рынок по видам техники довольно сложно. Так, легкие автогрейдеры применяются при строительстве дорог, тяжелые — для карьерных разработок; легкие экскаваторы используют для ЖКХ, более тяжелые —

для дорожного строительства. Все эти виды техники относятся к спецтехнике.

Российским лидером по производству дорожно-строительной техники является подразделение группы ГАЗ дивизион «Спецтехника». Основной акционер группы — холдинг «Русские машины» Олега Дерипаски. Дивизион «Спецтехника» объединяет ОАО «Тверской экскаватор», ООО «Экскаваторный завод «Ковровец»»,



выжидательная позиция японских производителей. Мнение Игоря Нуждина подтверждали и представители самой компании, которые заявляли в СМИ: «Мы ставим производство там, где есть спрос на нашу продукцию. Если российский рынок будет увеличиваться, естественно, мы там начнем производство».

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ТЕХНИКА НА ЗАПРАВКЕ

Российские производители находятся на стадии консолидации. Характерны тенденции сближения заводов в холдинги. Основные примеры такой консолидации — группа ГАЗ (дивизион «Спецтехника») и концерн «Тракторные заводы», который, правда, больше внимания уделяет сельскохозяйственной технике. Консолидация в дорожно-строительном машиностроении дает значительные преимущества — она позволяет производить более широкий модельный ряд, который дает возможность конкурировать с иностранными аналогами (хотя пока преимущество российских производителей по-прежнему в стоимости продукции) и привлекать финансовые ресурсы (кредиты, займы и т. д.). Так, Сбербанк открыл кредитную линию концерну «Тракторные заводы» на 10 млрд рублей. Концерн инвестирует эти средства в развитие и техническое перевооружение. А группа ГАЗ в конце 2006 года стала первым российским машиностроительным предприятием, которое смогло привлечь синдицированный кредит иностранных банков в размере \$100 млн. Уполномоченным ведущим организатором синдиката финансовых институтов выступил Barclays Capital.

Отечественные производители инвестируют в основном в покупку новых активов, обновление и повышение качества модельного ряда. Тот же ГАЗ планирует выпускать по пять-шесть новых моделей спецтехники в год. Как отмечает Наталья Алексеева, в последнее время появилось довольно много усовершенствованных моделей хорошего качества в недорогом сегменте (российские потребители не готовы платить за технику много). В том числе появились недорогие модели иностранных производителей.

Несмотря на дефицит в России, довольно значительную часть своей продукции российские машиностроительные предприятия направляют на импорт. Так, группа ГАЗ импортирует около 30% производимой дорожно-строительной техники. Объясняется это просто: продажи за рубежом более рентабельны. Там потребители готовы покупать более дорогую технику, соответствующую европейским стандартам (например, нормативам «Евро-3»).

ОАО «Брянский арсенал», ЗАО «Челябинские строительные дорожные машины». Главным российским конкурентом группы ГАЗ является концерн «Тракторные заводы» Михаила Болотина, который сконцентрировался на бульдозерном производстве и занимает около 12% рынка дорожно-строительной техники. Лидер по производству автокранов — АО «Автокран», производящее известные краны «Ивановец».

Наиболее заметные зарубежные игроки рынка — американская Caterpillar, шведская Volvo, японские Hitachi и Komatsu, немецкая Liebherr (специализируется на строительных кранах), британская JCB, известная по автомобильному рынку корейская Hyundai. Рынок дорожно-строительной техники достаточно специфичен. В частности, по словам Игоря Нуждина, аналитика банка «Зенит», он характеризуется

И все же пока колоссальных вливаний в дорожное машиностроение в России не наблюдается. Основная часть инвестиций связана с приходом на предприятия стратегических инвесторов (скупка активов), использованием заемных средств и созданием новых предприятий западными игроками. Соотношение зарубежных и российских инвестиций, по данным Константина Романова из «Финама», можно оценить как 70:30. Самый крупный инвестиционный проект последнего времени — начало строительства завода Volvo в Калужской области. Компания инвестирует в завод около €100 млн. Завод, как предполагается, начнет действовать в 2009 году, но дорожно-строительная техника, прежде всего экскаваторы, будет сходиться с конвейерами только в 2010-м (помимо нее завод будет производить грузовые автомобили).

По сути, никакой борьбы за отечественного производителя на рынке нет. С учетом уровня технического развития российских игроков западным компаниям проще строить свои собственные заводы. Как полагает Константин Романов, интерес могут представлять только активы того же ГАЗа, так как их покупка сразу позволит занять сильные позиции на рынке, или отдельные небольшие предприятия, развивающие современные технологии. Но проблем с финансированием у динамично развивающихся предприятий нет. «На финансирование нашего дивизиона направляются огромные средства группы ГАЗ», — говорит Наталья Алексеева, — и у нас нет необходимости привлекать дополнительные средства при помощи сторонних инвесторов. Дивизион «Спецтехника» показывает наибольшую рентабельность во всей группе, и поэтому его развитие является одним из приоритетов для руководства компании. Планируется, что к 2011 году выручка дивизиона составит около \$1,3 млрд, а его доля внутри группы будет увеличиваться».

Игорь Нуждин полагает: «Мне кажется, что в конечном итоге сегмент строительной дорожной техники придет к тому же, что и автомобилестроение в России, — кооперации с иностранными производителями. Иначе конкурентную борьбу не выиграть». В каком виде это будет происходить — налаживания производства на базе российских заводов и строительства новых, как это делает «Северсталь-Авто» в автомобилестроении, или за счет покупки технологий (производство заводов), как это делает группа ГАЗ, — значения не имеет. Однако это произойдет только тогда, когда емкость российского рынка будет привлекательной для налаживания производства. Текущие темпы роста вполне позволяют на это надеяться, хотя они в большой степени вызваны дефицитом из-за износа существующего парка техники (около 80%; слишком уж мало уделялось этой отрасли внимания раньше).

Сеvasti Козицын, аналитик по машиностроению компании «Брокеркредитсервис», считает, что ресурсы для развития у российских предприятий есть. К примеру, знаменитый Кировский завод сейчас производит втрое меньше строительной техники, чем может. Можно прогнозировать, что в ближайшие пять лет производство строительной техники в России удвоится. Но судьба российской дорожно-строительной техники не ясна. Дело за инвестициями, которые пока не привлекаются, и за решением вопросов государственного регулирования импорта новой и подержанной дорожно-строительной техники. ■

ся наличием монополистов в производстве отдельных видов машин (так, доля дивизиона «Спецтехника» группы ГАЗ в сегменте колесных экскаваторов составляет 58%, 64% — в сегменте автогрейдеров), довольно низкой платежеспособностью рынка (что, впрочем, создает хорошие возможности для развития лизинга и кредитных схем), существенной разницей в ценах на отечественную и зарубежную про-

дукцию (на 300–500%), технологическим отставанием российских производителей, достаточно высоким уровнем роста цен (на 20–30% ежегодно).

