

ТЕХНИКА ДОБЫЧИ ПОСТОЯННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ, В ЧАСТНОСТИ РУДЫ И УГЛЯ, ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ РОСТ СПРОСА НА КАЧЕСТВЕННУЮ ГОРНОДОБЫВАЮЩУЮ ТЕХНИКУ. И ЕСЛИ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЭТА СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НЕ ПОЛУЧИТ НЕОБХОДИМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОТЕСНЯТ МОЩНЫЕ МИРОВЫЕ БРЭНДЫ И НЕНАСЫТНЫЕ КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ.

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

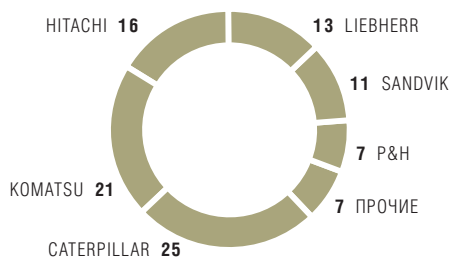
БАЛАНС СИЛ Мировой рынок горнодобывающей техники устойчиво растет на 8–10% ежегодно. По подсчетам исследовательских организаций MarketResearch.com и Mining Machinery Association of South Africa, объем рынка горнодобывающей техники в 2006 году превысил \$20 млрд (по данным Hitachi — \$21 млрд). При этом в ближайшие два года темпы роста, по мнению российских экспертов, сохранятся на прежнем уровне. В таком случае в 2009 году объем рынка составит уже более \$27 млрд. На сегодняшний день крупнейшими странами-производителями являются Германия, Япония и США. Главные потребители горнодобывающей техники — Китай, США и Россия, к ним скоро может добавиться и Индия.

Большинство мировых компаний-производителей неоднократно отмечали важность присутствия именно на российском рынке. Россия весьма привлекательна, поскольку здесь добыча угля и сырья для металлургии являются быстрорастущими и перспективными секторами. Поэтому неудивительно, что в прошлом году российский рынок горного оборудования вырос фактически в полтора раза и приблизился к \$200 млн. Правда, доминирующим игроком на отечественном рынке пока, к счастью, остаются российские производители. В частности, на долю «Объединенных машиностроительных заводов» (ОМЗ) приходится свыше 70% продаж тяжелых экскаваторов и драглайнов и более 60% дробильно-размольного оборудования. Причем компания не сдает свои позиции зарубежным производителям, как это происходит во многих других отраслях машиностроения, а стабильно удерживает свою долю на рынке на протяжении последних лет.

В то же время конкуренция в России довольно напряженная, потому что за отечественного покупателя уже борются мировые тяжеловесы. Вторым игроком на рынке горнодобывающей техники и оборудования является японская Komatsu. Компания контролирует примерно 20%. Оставшиеся 10% делят американская Caterpillar, швейцарская Liebherr и японская Hitachi. В отдельных сегментах горнодобывающей техники на российском рынке представлены P&H (США), Bucyrus (США), Metso (Финляндия), HEC (Индия), BEML (Индия), а также ряд китайских производителей, однако их доли в общем объеме поставок незначительны.

НАСТУПЛЕНИЕ ИНОСТРАНЦЕВ При этом зарубежные игроки увеличивают свое присутствие на российском рынке, в том числе и за счет строительства своих заводов непосредственно в России или через создание СП. В частности, американская компания Caterpillar уже подыскивает площадку в Уральском регионе или Сибири для организации производства дорожной и тяжелой техники в России. В Кузбассе уже несколько лет работают представительства германской Becker Mining Systems, финской Sandvik Mining and Construction, а также Ассоциации производителей добывающего оборудования (СДТ) Республики Чехия. Производство этих компаний ориентировано

В ПОГОНЕ ЗА ИНОСТРАННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ РОССИЙСКИЕ ЗАВОДЫ ВКЛАДЫВАЮТ МИЛЛИОНЫ ДОЛЛАРОВ ЕЖЕГОДНО В МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ И РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ



ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ МИРОВОГО РЫНКА ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ (%)
источник: данные компаний, расчеты ИГ «ВИКА».

прежде всего на Сибирскую угольную энергетическую компанию (СУЭК), «Южкузбассуголь» и «Кузнецкуголь».

Однако не всегда можно говорить о прямой конкуренции производителей. К примеру, Caterpillar, Hitachi, Liebherr, Komatsu, Terex — производители только гидравлических экскаваторов, поэтому могут рассматриваться как конкуренты именно в этом классе. Своими конкурентами в области производства экскаваторов с электроприводом российская компания ОМЗ считает P&H, Bucyrus, HEC, BEML, Тайюаньский, Фушуньский, Хэнаньский заводы, а также Новокраматорский машиностроительный завод. В то же время на рынке дробильно-размольного оборудования сильные позиции удерживают Metso, Sandvik, немецкая Krupp Polissius и российская компания «Тяжмаш».

Как отмечает старший аналитик ИГ ВИКА Сергей Генералов, сейчас на рынке горного оборудования не существует искусственных заслонов в виде импортных пошлин и подобных защитных мер. «В силу этого обстоятельства в случае присоединения России к ВТО существенных проблем для российских производителей не предвидится», — убежден эксперт. Более того, по его мнению, предстоящее объединение горнорудного сегмента ОМЗ с другим российским производителем горнодобывающей техники ОРМЕТО—ЮМЗ способно создать лидера на соответствующем рынке в масштабах всего СНГ с капитализацией более \$225 млн.

РОССИЙСКАЯ ОБОРОНА Несмотря на взятый курс на консолидацию отрасли, пока на российском рынке конкурентную среду обеспечивают сразу несколько не-

зависимых игроков. Вообще, исторически на территории бывшего СССР существовало четыре предприятия, производящих оборудование для открытых горных работ: «Ижорские заводы» (входят в ОМЗ), Уральский завод тяжелого машиностроения (УЗТМ; входит в СП ОМЗ и «Металлоинвест»), Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ; Украина) и Красноярский завод тяжелого машиностроения (КЗТМ). Этот же пул в той или иной степени присутствует на российском рынке и сейчас. При этом УЗТМ специализируется на драглайнах и малых экскаваторах (объемом до 5 куб. м), а основная масса отечественных экскаваторов производится на «Ижорских заводах». НКМЗ специализируется в основном на драглайнах, а КЗТМ освоил производство ЭКГ-15, однако за последние три года поставок этой техники не осуществлял. Воронежский «Рудгормаш» выпускает буровые станки СБШ-250 и осваивает гидравлику. Анжерский, Копейский заводы работают уже в другом сегменте, выпуская только подземную технику.

В погоне за иностранными производителями российские заводы вкладывают миллионы долларов ежегодно в модернизацию производственного оборудования и расширение ассортимента выпускаемой продукции. К тому же с каждым годом растет процент использования импортных деталей при производстве тех или иных видов техники. К примеру, «Анжеромаш» для производства техники закупает электродвигатели на Украине и в Польше, подшипники в Европе, а высокопрочные цепи на Украине, в Польше и Великобритании.

СПРОС НЕДОВОЛЕН ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

На сегодняшний день технику российского производства активно покупают разве что угольные компании. Большинство же горно-металлургических российских компаний, ориентированных преимущественно на разработку полиметаллических руд, пока предпочитают все-таки западные аналоги. Например, ГМК «Норильский никель» принципиально не покупает технику российских производителей. «На нашем производстве работает горная техника различных производителей из-за рубежа — Швеции, Финляндии, США», — отмечает начальник пресс-службы компании Игорь Петров. — И вызвано это тем, что российские компании, по мнению наших спе-

циалистов, пока не могут предложить адекватные аналоги техники для горного производства, которые могли бы конкурировать с зарубежными аналогами как по цене, так и по качеству». По его словам, на сегодня нет техники российских производителей, которая могла бы работать в чрезвычайных условиях, имея при этом продолжительный срок службы. В целом парк запольного филиала ГМК состоит из 400 машин и раз в пять лет полностью обновляется. На Кольской ГМК работает еще порядка 50 машин.

Предприятия другого горнодобывающего холдинга, специализирующегося на добыче золота и серебра в России, ОАО «Полиметалл» также работают на импортных технике и оборудовании. По свидетельству управляющего директора ООО «Торговый дом „Полиметалл“» Максима Куземченко, на сегодняшний день 95% всей горнодобывающей техники, которая эксплуатируется на предприятиях «Полиметалла», является зарубежной: буровые станки производства Atlas Copco, экскаваторы — Hitachi, бульдозерная и погрузочная техника — Komatsu и Caterpillar, самосвалы — Komatsu, подземная горная техника — Atlas Copco. «Несмотря на то что отечественная техника дешевле в два-три раза западных аналогов, наш опыт использования машин иностранного производства свидетельствует об обоснованности этих инвестиций», — пояснил господин Куземченко.

КОНТРНАСТУПЛЕНИЕ Стремительное развитие сектора горнодобывающей техники ставит перед отечественными производителями задачи модернизации и наращивания производственных мощностей. Иностранцы производители уже уловили эту тенденцию и приступили к освоению российского рынка. Так, японская Komatsu намерена построить завод по производству тяжелых экскаваторов в особой экономической зоне Липецк. В строительство завода мощностью до 600 единиц техники в год компания готова вложить \$27 млн. Бесспорно, продукция завода будет востребована на отечественном рынке — в первую очередь из-за ограниченного предложения со стороны российских производителей. Кроме того, Komatsu намерена наращивать продажи в России машин малого класса. Экспансия китайской строительной техники на российский рынок также способна существенно потеснить не только отечественных производителей, но и всемирные бренды.

Однако аналитик ИК «Перспект» Дмитрий Кипа уверен, что последнее слово все-таки останется за российскими производителями. В частности, напоминает эксперт, в течение нескольких лет машиностроительные цеха «Ижорских заводов» намерены завершить производство машин ЭКГ-10, ЭКГ-12, ЭКГ-15, ЭКГ-1500Р и ЭКГ-1500К, запустив к 2008 году в серийное производство модернизированную модель экскаватора ЭКГ-12К. А уже к 2009 году будет создан первый в мире добычной комплекс ДК-2000, конкурентные аналоги которого в мире появятся очень не скоро. ■

У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРОИТЕЛЕЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ТЕХНИКИ ЕСТЬ ЯВНОЕ ЖЕЛАНИЕ ОТПУГНУТЬ ИНОСТРАНЦЕВ ОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА



ИТАР-ТАСС



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА