ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ
ИПЕМ

В ЦЕПОЧКЕ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬ—ПОСРЕДНИК—ПОТРЕБИТЕЛЬ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ТЕХНИКИ» ДВА ПОСЛЕДНИХ УЧАСТНИКА ПРИЗЫВАЮТ ПЕРВОГО БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНО ОТНЕСТИСЬ К ВНЕШНИМ УГРОЗАМ И ВНУТРЕННИМ ПРОБЛЕМАМ.

«СТРАХА ПЕРЕД КОНКУРЕНТАМИ НЕ ИСПЫТЫВАЕМ»

Для российских машиностроителей и, в частности, для «Объединенных машиностроительных заводов» очень важно удержать долю рынка хотя бы на прежнем уровне. Своей верой в это поделился директор по маркетингу горного дивизиона ОМЗ АНТОН ЕГОРОВ.

BUSINESS GUIDE: Насколько остра сейчас конкуренция на российском рынке горнодобывающей техники?

АНТОН ЕГОРОВ: На данный момент ОМЗ являются практически монополистом в производстве тяжелой горной техники в России. Хотя стоит отметить, что в РФ и СНГ у ОМЗ есть два основных иностранных конкурента в экскаваторах (мехлопатах), это P&H и Bucyrus. Кроме того, в качестве конкурентов можно рассматривать Liebherr, Terex, Komatsu, Hitachi и остальных производителей гидравлических экскаваторов, хотя они производят, по сути, продукты-заменители. По драглайнам главным конкурентом в РФ и СНГ является Новокраматорский машиностроительный завод (Украина), в первую очередь в сегменте небольших ковшей. В больших ковшах приоритет за ОМЗ. Из производителей буровых станков можно упомянуть Atlas Copco и Sandvik. Серьезного конкурента ОМЗ среди российских производителей нет, и в будущем его появление не предвидится.

BG: Какие доли в различных сегментах занимает продукция вашего предприятия?

А. Е.: Доля ОМЗ в объеме производства мехлопат составляет 90%, драглайнов — 60%, бурстанков — 5%. Но тут нужно четко представлять себе, что ежегодное производство — это единицы техники. Например, вот данные по выпуску нами экскаваторов и СБШ (станки буровые шарошечные): в 2005 году — 42 штуки (на экспорт пошло около 15%), в 2006 году — 41 штука (на экспорт — порядка 20%), прогноз на 2007 год — 46 штук (на экспорт — около 25%).

BG: А чья продукция больше востребована в России и почему?

А. Е.: У каждой продукции есть свой потребитель. Основные заказчики экскаваторной техники — российские угольные компании. В частности, они приобретают высокопроизводительные мехлопаты объемом 30 кубов и выше. Они же в основном приобретают и гидравлику, так как она нужна для селективной выемки угля. Остальные горные компании приобретают гидравлику, в основном когда нужна мобильность. Сейчас серьезных предложений от отечественных производителей в гидравлическом сегменте нет, но мы уже стали выпускать пятикубовый ЭГ-110.

BG: Есть ли у вас постоянные клиенты?

А. Е.: Только из крупнейших традиционных клиентов — «Кузбассразрезуголь», «Южный Кузбасс», «Якутуголь», Качканарский, Лебединский, Михайловский, Стойленский ГОКи, «Карельский окатыш», Северный и Ингулецкий ГОКи (Украина), ENRC (Казахстан), Навоийский ГМК (Узбекистан), Erdenet (Монголия), Vinacomin (Вьетнам). Из новых наших клиентов можно назвать «Полюс Золото».

BG: Нет ли у вас опасений, что в будущем доля импортной техники на российском рынке значительно возрастет?

А. Е.: Страха перед конкурентами мы не испытываем, так как ни один из них пока не имеет собственного производства в РФ и импортирует технику из-за границы, а это влияет на сроки поставки и цены. Они, конечно, будут захватывать кусочки на рынке, но после того как ОМЗ к 2009 году освоят сегмент 30–55 куб. м, им будет сложно конкурировать с нами из-за более низкой цены. Тем более принципиального различия в продукции западного и отечественного производства в общем-то никакого нет.

BG: Но это сейчас. А что планируете сделать для сохранения такой ситуации в будущем?

А. Е.: Собираемся инвестировать порядка миллиарда рублей в ближайшие два-три года в развитие производственной базы и инжиниринга. Впервые в России у нас внедрен процесс планирования продаж и производства на 36 месяцев вперед в соответствии со стандартом Oliver White Class A Integrated Business Management. ОМЗ ставят перед собой цель стать первой российской компанией, сертифицированной по стандарту Class A. Все эти инвестиции позволят не только удержать долю, но и практически утроить бизнес к 2012 году. В любом случае мы не намерены спокойно впускать иностранные фирмы в наши стратегические отрасли.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

> **КОНЦЕРН «ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ» (ОМЗ)** является лидером российского тяжелого машиностроения. Специализируется на инжиниринге, производстве, продаже и сервисном обслуживании оборудования и машин для атомной, нефтегазохимической, горной промышленности и на производстве специальных сталей. Контролирует до 90% российского рынка тяжелых карьерных экскаваторов и драглайнов.

«ПРОИСХОДИТ ВЫТЕСНЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ КИТАЙСКОЙ»

Китайские производители горнодобывающей техники уже нацелились на российских потребителей. Генеральный директор ООО «Герштадт Восток» АННА ЗИЛЬБЕРШМИДТ поделилась своими мыслями о ситуации на рынке горнодобывающей техники.

BUSINESS GUIDE: Ваша компания специализируется на поставках для российской горнодобывающей отрасли оборудования и техники зарубежных марок. А каковы основные, на ваш взгляд, тенденции в этом сегменте машиностроения?

АННА ЗИЛЬБЕРШМИДТ: Так как основное направление деятельности нашей компании — ковши и навесное оборудование, я могу дать небольшой обзор только этого сегмента горнодобывающей техники. Основная тенденция в России — это, как и в любой другой сфере промышленных товаров, выход на рынок азиатских заводов-производителей. Если вы используете в повседневной жизни компьютер или телевизор, то в 90% случаев на обратной стороне прибора написано: «Сделано в Китае (Малайзии, Тайване)». А изготовить ковш, гидромолот или даже экскаватор куда проще, чем экран монитора. Хотя с учетом того, что стоимость одного ковша известного производителя обычно превышает €100 тыс., производить продукцию низкого качества невыгодно.

Уже сегодня каждый официальный дилер известного брэнда (Hitachi, Komatsu, Terex и т. д.) старается параллельно создавать отделения по поставке на российский рынок новой корейской и китайской техники. И если сегодня эта техника еще уступает высоким стандартам известных брэндов, то года через два-три эта разница может исчезнуть.

BG: По-вашему, китайская экспансия грозит горнодобывающему сегменту машиностроения?

А. З.: По моим прогнозам, через четыре года рынок горнодобывающей техники будет выглядеть совсем иначе. Уже сегодня на предприятиях Сибири и Дальнего Востока происходит вытеснение отечественных самосвалов и традиционных для России CAT, Terex, Komatsu китайскими самосвалами. И этот процесс идет очень активно благодаря агрессивно низкой ценовой политике и уровню качества, который даже немного выше, чем у продукции российских производителей.

BG: Нет ли у вас опасений, что данный процесс усложнит работу в России и для вашей компании?

А. З.: К сожалению, эта тенденция может коснуться и нашей компании. «Герштадт Восток» поставляет в Россию продукцию самых известных в Европе заводов по производству ковшей большого объема и навесного оборудования — норвежской Gjerstad, австрийской Wimmer и британской Miller. Техника этих фирм пока не имеет аналогов в мире по износостойкости, что очень важно именно для карьерной тяжелой техники. Характерная особенность работы тяжелой карьерной техники состоит в том, что день простоя из-за замены ковша или шины обходится очень дорого. Поэтому зачастую клиент предпочитает купить дорогую и качественную продукцию по более высокой цене, чтобы избежать потерь из-за частых простоев.

BG: Кстати, о качестве. Китайские производители с этих позиций сейчас конкурентоспособны для российского потребителя?

А. З.: На сегодня продукция Китая, как, к сожалению, и продукция российских заводов, значительно уступает по качеству западным моделям. Конкретно я говорю про ковши для карьерной техники, рассчитанные на объем захвата свыше десяти кубометров. При производстве навесного оборудования меньших размеров российские и китайские производители уже успели выйти на достаточно высокий качественный уровень. Надеюсь, что через несколько лет они освоят и технологии высококачественного производства больших ковшей.

BG: А на деле кого выбирает российский потребитель?

А. З.: Проведенный нами опрос ГОКов на севере России и в Сибири показал, что большинство предпочитает иметь дело все-таки с отечественной техникой производства «Объединенных машиностроительных заводов» (ОМЗ). В основном это связано с дорогим обслуживанием импортной техники и долгими сроками поставки запасных частей.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

> **КОМПАНИЯ «ГЕРШТАДТ ВОСТОК»** является официальным представителем и дилером норвежского завода Gjerstad, поставляя на российский рынок навесное оборудование и полный ассортимент оригинальных запасных частей для карьерной техники производства Terex, Liebherr, Komatsu. Официальный поставщик предприятий «Северстали», «Полюса», «Русала» и СУЭК.

«РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ НАДО РАБОТАТЬ НАД КАЧЕСТВОМ, НАДЕЖНОСТЬЮ, СЕРВИСОМ»

«Северсталь-Ресурс», один из крупнейших российских потребителей горнодобывающей техники, уделяет большое внимание сервисной составляющей предложения производителя. Своими мыслями о ситуации в отрасли поделился директор по снабжению ЗАО «Северсталь-Ресурс» ПАВЕЛ ЛЕЖНЕВ.

BUSINESS GUIDE: Насколько существенна разница горнодобывающей техники российского и иностранного производства?

ПАВЕЛ ЛЕЖНЕВ: Мы покупаем и российскую, и западную технику. И у той и у другой есть свои проблемы, причем самое узкое место для нас как потребителя — система сервиса. Сама по себе качественная западная техника не обеспечивается таким же качественным сервисом в России. Есть, конечно, исключения. Например, в компании Zeppelin система отработана и работает хорошо. Но вот техника Terex, бурстанки Redrill, экскаваторы Komatsu (PC-3000) не могут похвастаться проработанной системой сервисного обслуживания. Если производитель не обеспечивает своевременную поставку запчастей, этого достаточно, чтобы хорошая техника не давала показателей, которые заявлены производителем. Система сервиса российских производителей тоже еще находится в зачаточном состоянии, но эту технику мы, по крайней мере, умеем ремонтировать самостоятельно или с помощью подрядчиков. В результате технику ремонтируют те, кто не имеет отношения к производителям.

BG: Есть ли признаки демпинга со стороны иностранных производителей?

П. Л.: Разговоры о демпинге со стороны иностранцев — тема, по-моему, надуманная. Западные цены все равно выше и более или менее стабильны, чего как раз не скажешь о ценах российских или украинских поставщиков. Просто российским производителям надо работать над качеством, надежностью, сервисом. Сейчас это крайне важно, пока западная техника на российский рынок еще только неуклюже выходит. Надеюсь, российские производители понимают, что находятся на самой начальной стадии этого длительного и затратного процесса. В стране сейчас работает порядка 2 тыс. карьерных экскаваторов, поэтому создание только лишь одной системы сервиса может занять не один год. И начинать придется с азов — обеспечить информационную прозрачность, наличие запчастей в регионах, наладить контакт с потребителем, пробовать брать на сервисное обслуживание машины, проводить диагностику, улучшать качество гарантийного и постгарантийного обслуживания.

BG: По-вашему, главная проблема российского производителя заключается в неразвитости сбытовой системы?

П. Л.: Да, это тоже наболевшая тема. Хотелось бы, чтобы производители уходили от системы посредников. Например, у нас в «Северстали» уже уходят от оценки «цена плюс экспертное мнение», все больше склоняясь к параметру «стоимость владения оборудованием в течение всей его жизни плюс оценка риска». Конечно, такой анализ рисков — процесс довольно кропотливый и долгий, требующий тесного общения с другими горнодобывающими компаниями. А в целом необходимы ясные отношения между производителями и покупателями горнодобывающего оборудования и система четких контрактов.

BG: Кстати, а какую систему поставок вы считаете наиболее эффективной?

П. Л.: Долгосрочные контракты. Мы сейчас как раз строим систему долгосрочного планирования. Например, поставка большегрузных самосвалов для наших карьеров происходит несколько месяцев, поэтому мы сильно зависим друг от друга. С такими поставщиками необходимо формировать долгосрочные партнерские отношения.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

> **ЗАО «СЕВЕРСТАЛЬ-РЕСУРС»** управляет горнодобывающими предприятиями, входящими в российскую промышленную группу «Северсталь». Включает в себя крупнейшие железорудные и угледобывающие предприятия группы, а также ряд менее крупных предприятий, специализирующихся на добыче сырья для металлургической промышленности, в том числе компании по переработке металлолома.