

# МАШИНОСТРОЕНИЕ

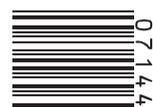
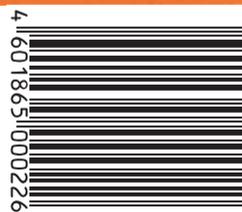
У ТРАНСПОРТНИКОВ  
НАЧАЛАСЬ НОВАЯ ЖИЗНЬ / 28  
КТО ОБЕСПЕЧИТ  
ПЛАН ЭНЕРГЕТИКОВ / 32  
РОСАТОМ ПОДБИРАЕТСЯ  
К ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ  
РЕАКТОРОВ / 34  
ГДЕ ИСКАТЬ ПОДДЕРЖКУ  
ПРИ ИНОСТРАННОЙ  
ИНТЕРВЕНЦИИ / 35  
КАК ЗАРАБОТАТЬ  
НА ПЛОХИХ ДОРОГАХ / 36  
ОТ ЧЕГО ДОБЫЧА РАСТЕТ / 38



Вторник, 30 октября 2007 №199  
(№3775 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №25–40  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ  
ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР  
ВЫПУСКА



## Audi A8

Он знает, каким должно быть будущее и предпочитает создавать его сам.  
 Он не зависит от изменчивых обстоятельств. Все подчиняется его воле.  
 Обновленный Audi A8. Широкая гамма современных двигателей.  
 Модифицированная многоуровневая пневмоподвеска. Система помощи  
 при перестроении Side Assist.  
 Покорив настоящее, он приближает будущее.

**Официальные дилеры Audi в России:** Москва: Audi Центр Москва (495) 797 9090; АвтоСпецЦентр на Таганке (495) 755 8181; Audi Центр Варшавка (495) 755 8811; Audi Центр Запад (495) 775 7772; Audi Центр Север (495) 785 2727; Audi Центр Сити (495) 730 9988; Audi Центр Юг (495) 730 6777; VIP Центр на Садовом (495) 730 3434; Санкт-Петербург: Audi Центр Витебский (812) 334 3500; Audi Центр Петербург (812) 600 0106; Русь-Авто (812) 326 0808; Волгоград: Audi Центр Волгоград (8442) 49 1111; Воронеж: Audi Сервис Воронеж (4732) 21 7777; Екатеринбург: Audi Центр Екатеринбург (343) 214 8080; Ижевск: Audi Сервис Ижевск (3412) 91 2812; Иркутск: Байкал Моторс (3952) 266 397; Казань: АЦ Казань (843) 519 4884; Калининград: Audi Сервис Калининград (4012) 71 9354;

ШКОЛА ВОДИТЕЛЬСКОГО МАСТЕРСТВА QUATTRO: (495) 933 3633

Он создает будущее таким,  
каким хочет его видеть



**Краснодар:** Ауди Центр Краснодар (861) 999 0000; **Красноярск:** Ауди Центр Красноярск (3912) 67 4505; **Магнитогорск:** Ауди Сервис Магнитогорск (3519) 220 204; **Минеральные Воды:** Ауди Сервис Минеральные Воды (87922) 610 30; **Набережные Челны:** Ауди Сервис Набережные Челны (8552) 39 1818; **Нижний Новгород:** Ауди Центр Нижний Новгород (8312) 78 2178; **Новосибирск:** Ауди Центр Новосибирск (383) 227 7000; **Пермь:** Премьер (342) 213 9969; **Ростов-на-Дону:** Ауди Центр Ростов (863) 299 0000; **Рязань:** Ауди Сервис Рязань (4912) 300 003; **Самара:** Ауди Центр Самара (846) 372 0000; **Сургут:** Ауди Сервис Сургут (3462) 77 4444; **Тольятти:** Ауди Центр Тольятти (8482) 73 4400; **Тюмень:** Ауди Центр Тюмень (3452) 42 9677; **Уфа:** АвтоПремьер (347) 292 5915; **Челябинск:** ТТМ (351) 247 0000



ПАВЕЛ НАЗАРОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«МАШИНОСТРОЕНИЕ»

## 106 МИЛЛИАРДЕРОВ И ФИЛОСОФСКИЙ КАМЕНЬ

Сначала были китайские товары народного потребления — пуховики, детская одежда, игрушки. Теперь китайцы гонят по всему миру свою технику — автомобили, экскаваторы, самосвалы, тракторы. И пускай все это, мягко говоря, не слишком высокого качества, зато этого так много и оно так дешево стоит, что хочется обязательно купить, даже если и не нужно совсем. И ведь покупают. И не очень огорчаются, когда техника через достаточно короткий срок ломается: а что, еще купим, дешево ведь.

Такое впечатление, что китайцы знают какую-то тайну. Может, партия и правительство выдают особо отличившимся в качестве награды не звезду героя, а кусочек философского камня? И с его помощью китайцы превращают в золото пуховики, полотенца, грузовики. Все, за что они ни возьмутся, обречено на успех. Их капитал растет как снежный ком. Вот по «Первому каналу» один китайский миллиардер похвастался: в прошлом году, говорит, у нас было 15 миллиардеров, а в этом — уже 106.

А что же мы, дорогие россияне, сограждане? Неужели у нас нет тайны, кроме военной (дай бог, чтоб не пригодилась)? Или есть, но хранится она под Уральскими горами, или на глубине морской — на хребте Ломоносова? А может, она в предместьях Лондона? Надо искать. Везде. Иначе китайцы все превратят в золото и заберут себе. И другим ничего не оставят.

Что касается возможностей, то у нас их хоть отбавляй. Дороги надо строить? Надо. А для этого нужна спецтехника — экскаваторы разные, бульдозеры. Полезные ископаемые надо добывать? Тоже надо. А то, неровно час, упадут мировые цены на них — как тогда жить? Еще нам очень нужны новые локомотивы и вагоны, чтобы к бабушке на лето съездить, новые электротурбины и атомные реакторы, чтобы по телику Россию—Англию посмотреть. На все это даже выделены огромные деньги, миллиарды долларов. Их просто надо взять (правда, и отдать что-то надо взамен). И философского камня не нужно!

Но как-то все эти процессы превращения товара в деньги медленно идут. Опасно это. Китайцы не дремлют. Думаете, на очередном съезде своей коммунистической партии они решают внутренние проблемы страны и кто станет новым главой республики? Ошибаетесь. Они ищут новое место приложения своих философских камешков.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ЦЕЛЕУКАЗАТЕЛЬ

## РОССИЙСКОЕ ТРАНСПОРТНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ НАЧАЛО ЖИТЬ ПО-НОВОМУ: У ОТРАСЛИ ПОЯВИЛАСЬ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ, УТВЕРЖДЕННАЯ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ. ЭТО УЖЕ ПРИНЕСЛО СВОИ ПЛОДЫ: ЗАВЯЗАЛОСЬ БОЛЕЕ ТЕСНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ И ЕЕ ОСНОВНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ОАО РЖД, А ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ ВЫСКАЗАЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В СОЗДАНИИ В РОССИИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

ВЛАДИМИР САВЧУК

**ЗАДАННЫЙ КУРС** Приказом Минпромэнерго России от 18 сентября 2007 года на основании поручения правительства РФ утверждена «Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007–2010 годах и на период до 2015 года».

Первое рассмотрение проекта «Стратегии» правительством РФ состоялось в апреле этого года. В соответствии с поручением о доработке проекта были проведены дополнительные консультации с производителями, основным потребителем ОАО РЖД и причастными органами исполнительной власти. В доработанном проекте «Стратегии» были уточнены целевые показатели развития отрасли и объемы и формы государственной поддержки отрасли, расчеты потребности в закупках подвижного состава согласованы с проектом «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года».

Такое пристальное внимание государства к «Стратегии развития транспортного машиностроения» показало реальное намерение оказывать поддержку предприятиям транспортного машиностроения.

Основные положения «Стратегии» предусматривают реализацию комплекса мер, направленных на развитие внутреннего и внешних рынков продукции транспортного машиностроения, повышение конкурентоспособности продукции, стимулирование инвестиционного процесса в отрасли и развитие кадрового потенциала отрасли.

Стимулирование внутреннего рынка будет осуществляться путем расширения практики заключения долгосрочных договоров и мер государственной поддержки лизинга подвижного состава. Ожидается, что к 2015 году будет ликвидирован дефицит подвижного состава и прекратится практика использования подвижного состава с истекшим сроком эксплуатации. Объем внутреннего рынка вырастет в два раза.

При реализации проектов в области создания высокоскоростных магистралей, производства подвижного состава и оборудования железнодорожных путей инженерными средствами участие отечественных производителей будет максимально широким.

На внешних рынках предполагается в первую очередь сохранение позиций на традиционном для нас рынке стран

СНГ и Балтии. Ожидается, что к 2015 году объем экспорта достигнет 15% от общего объема продукции отрасли.

Повышение конкурентоспособности продукции отрасли будет достигнуто за счет участия государства в финансировании НИОКР. На эти цели запланировано: на 2009 год — 700 млн рублей, 2010 год — 800 млн рублей и 2011 год — 1 млрд рублей. При этом участие государства должно сопровождаться обязательствами бизнеса по практическому применению результатов научных исследований. На стадии разработки «Стратегии» в тесном сотрудничестве с производителями и основными потребителями продукции определены конкретные требования к железнодорожной технике 2015 года, в частности повышение производительности вагона на 16%, повышение производительности локомотива на 18,2%, увеличение межремонтного пробега локомотивов в полтора раза, сокращение удельного расхода электроэнергии на 5%, сокращение удельного расхода топлива на тягу на 6,7%, поэтапное увеличение межремонтного пробега пассажирских вагонов до 600 тыс. км, увеличение межремонтного пробега грузового вагона до 500 тыс. км, а в дальнейшем — до 1 млн км. Стимулирование инвестиционного процесса будет осуществляться в первую очередь путем создания благоприятного инвестиционного климата в отрасли.

Основная задача государства в решении основных проблем отрасли — это формирование благоприятной нормативно-правовой базы. Необходимо установить благоприятный режим для совместных предприятий с зарубежными партнерами, которые создаются на условии передачи технологий.

Именно понимание того, что транспортное машиностроение является одной из базовых отраслей экономики и оказывает серьезное влияние на экономику в целом, а также имеет серьезный экспортный потенциал, и определило столь широкий диапазон мер государственной поддержки отрасли.

В результате реализации «Стратегии» до 2015 года будет полностью обеспечена потребность отечественного железнодорожного транспорта в современном подвижном составе, увеличен экспорт наукоемкой продукции, созданы 90 тыс. новых рабочих мест и на 60 млрд рублей увеличатся поступления в бюджеты всех уровней.

**ОСТАНОВКИ ПО ТРЕБОВАНИЮ** Следует отметить, что реализация положений «Стратегии» началась еще до ее официального утверждения.

25 мая в рамках II международного железнодорожного бизнес-форума «Стратегическое партнерство 1520» в Сочи, ОАО РЖД и ЗАО «Трансмашхолдинг» подписали четыре предварительных контракта на разработку и производство новых магистральных электровозов. Подписанные контракты предусматривают разработку, производство и поставку в период до 2015 года свыше 800 новых магистральных электровозов. Речь идет о четырех моделях новых локомотивов — ЭП20, ЭП2, ЭП3 и ЭП4.

Это был первый в российской практике случай подписания ОАО РЖД долгосрочного контракта на разработку и поставку локомотивов.

Практика заключения долгосрочных контрактов на приобретение была продолжена на международном салоне железнодорожной техники «Экспо 1520», который прошел с 19 по 22 сентября в Щербинке.

Были подписаны трехлетние контракты между ОАО РЖД и ЗАО «Трансмашхолдинг» на поставку пассажирских электровозов постоянного тока ЭП2К и односекционных грузовых электровозов переменного тока Э5К. Новым электровозом ЭП2К ОАО РЖД заменяет выработавшие свой срок службы чехословацкие электровозы ЧС2. В 2007 году на железные дороги России поступит 12 таких электровозов, а к 2010 году — 103. Магистральный электровоз Э5К является продолжением семейства электровозов серии «Ермак» и должен заменить выработавшие срок службы электровозы серии ВЛ60К. В этом году будет поставлено 10 электровозов, а в течение трех лет — 109.

Там же, на «Экспо 1520», ОАО РЖД и ФГУП «ПО „Уралвагонзавод“» заключили трехлетний контракт на поставку грузовых вагонов. Этот контракт позволит обеспечить 70–80% потребности ОАО РЖД в приобретении полувагонов.

Общая сумма контрактов, подписанных ОАО РЖД и ЗАО «Трансмашхолдинг», составляет 13 млрд рублей, сумма контракта ОАО РЖД и ФГУП «ПО „Уралвагонзавод“» — 68 млрд рублей.

Развивается сотрудничество отечественных предприятий с зарубежными производителями продукции транс-

### РАСЧЕТ ПОТРЕБНОГО ИНВЕНТАРНОГО ПАРКА И ОБЪЕМ ЗАКУПОК ПОДВИЖНОГО СОСТАВА НА ПЕРИОД ДО 2015 ГОДА

НАИМЕНОВАНИЕ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА	ПОТРЕБНЫЙ ИНВЕНТАРНЫЙ ПАРК (ЕД.: ИНЕРЦИОННЫЙ ВАРИАНТ*)		ПОТРЕБНЫЙ ИНВЕНТАРНЫЙ ПАРК (ЕД.: ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ ВАРИАНТ**)		ОБЪЕМ ЗАКУПОК (ЕД.: ИНЕРЦИОННЫЙ ВАРИАНТ) В ПЕРИОД ДО:		ОБЪЕМ ЗАКУПОК (ЕД.: ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ ВАРИАНТ) В ПЕРИОД ДО:	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015	2010	2015
ГРУЗОВЫЕ ЭЛЕКТРОВОЗЫ	6567	7255	6987	7719	615	2415	654	2570
В ТОМ ЧИСЛЕ:								
ПОСТОЯННОГО ТОКА	3045	3375	3240	3591	131	917	139	976
ПЕРЕМЕННОГО ТОКА	3522	3880	3747	4128	484	1498	515	1594
ПАССАЖИРСКИЕ ЭЛЕКТРОВОЗЫ	2240	2328	2389	2659	525	1368	557	1443
В ТОМ ЧИСЛЕ:								
ПОСТОЯННОГО ТОКА	1062	1104	1130	1175	170	627	181	667
ПЕРЕМЕННОГО ТОКА	1162	1207	1236	1285	332	542	353	577
ДВОЙНОГО ПИТАНИЯ	16	16	23	199	23	199	23	199
ГРУЗОВЫЕ ТЕПЛОВОЗЫ	2101	2278	2235	2424	268	1096	292	1170
ГАЗОТУРБОВОЗЫ	7	32	7	32	7	32	7	32
ПАССАЖИРСКИЕ ТЕПЛОВОЗЫ	531	540	565	574	140	266	149	283
МАНЕВРОВЫЕ ТЕПЛОВОЗЫ	5509	5856	5861	6230	510	1876	543	2006
ИТОГО ЛОКОМОТИВЫ	16955	18289	18044	19638	2065	7053	2195	7504
МОТОР-ВАГОННЫЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ	17407	17739	17792	18645	2842	7342	2842	7342
ДИЗЕЛЬНЫЙ МОТОР-ВАГОННЫЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ	2292	2329	2339	2376	350	1198	350	1198
ПАССАЖИРСКИЕ ВАГОНЫ	25253	26768	27065	28418	6343	13507	8155	15157
ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ	841900	903500	875900	921100	184800***	468400***	218800***	485500***

ПО ДАННЫМ ОАО РЖД С УЧЕТОМ ДЕЙСТВУЮЩИХ ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ И СРОКОВ СПИСАНИЯ. \*ИНЕРЦИОННЫЙ ВАРИАНТ — ПРОГНОЗ ГРУЗОВОГО И ПАССАЖИРОПОТОКА, ОСНОВАННЫЙ НА ИНЕРЦИОННОМ ПРОГНОЗЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. \*\*ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ ВАРИАНТ — ПРОГНОЗ ГРУЗОВОГО И ПАССАЖИРОПОТОКА, ОСНОВАННЫЙ НА ОПТИМИСТИЧЕСКОМ ПРОГНОЗЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. \*\*\*С УЧЕТОМ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ПОДВИЖНОМ СОСТАВЕ В ОСОБЫЙ ПЕРИОД.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

**ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА**

портного машиностроения. В мае на международном железнодорожном бизнес-форуме «Стратегическое партнерство 1520» ЗАО «Трансмашхолдинг» и Bombardier Transportation заключили соглашение о создании в России двух совместных предприятий — инжинирингового центра по разработке новых современных компонентов, оборудования, технических и технологических решений для подвижного состава и предприятия по выпуску тяговых преобразователей. Компании будут владеть совместными предприятиями поровну. Общий объем инвестиций в их создание составит порядка 0,5 млрд рублей.

В июне в прессе появились сообщения о заинтересованности компании Siemens в создании совместного предприятия с ОАО «Российские железные дороги» и ЗАО «Трансмашхолдинг» по производству российских электричек, вагонов метро и локомотивов на базе технологий немецкого концерна.

По заявлению, сделанному президентом Alstom Transport Филиппом Мелье в Щербинке, французская компания также проявляет заинтересованность в организации своего бизнеса на территории Российской Федерации.

Весьма позитивным фактом можно считать то, что за последние полгода все крупнейшие мировые производители продукции транспортного машиностроения, заинтересованные в организации бизнеса в России, заявили о своей готовности к кооперации с российскими партнерами с передачей новейших технологий. Такие заявления полностью соответствуют тем положениям, которые закреплены в «Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007–2010 годах и на период до 2015 года». В своем докладе на пленарном заседании, посвященном открытию в рамках международного салона железнодорожной техники «Экспо 1520» международной конференции «Железнодорожное машиностроение. Перспективы, технологии, приоритеты», президент Alstom Transport Филипп Мелье отметил, что создание совместных предприятий с национальными производителями и передача технологий — это обычная практика для их компании.

Успешный опыт сотрудничества предприятий транспортного машиностроения, основного потребителя продукции отрасли ОАО РЖД и федеральных органов исполнительной власти в процессе разработки «Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федера-



**ГОСУДАРСТВЕННАЯ МАШИНА НАЧАЛА ДВИЖЕНИЕ В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ С ТРАНСПОРТНЫМ МАШИНОСТРОЕНИЕМ (В ЦЕНТРЕ — ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР СЕРГЕЙ ИВАНОВ)**

ции в 2007–2010 годах и на период до 2015 года» и «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» способствовал созданию по инициативе ОАО РЖД отраслевой общественной организации — некоммерческого партнерства «Объединение производителей железнодорожной техники». В Щербинке в рамках международной выставки «Экспо 1520» состоялась первая Всероссийская конференция производителей железнодорожной техники. В ней приняли участие представители более 100 предприятий транспортного машиностроения России — машиностроительных предприятий, научных и конструкторских организаций, подавших заявки на вступление в некоммерческое партнерство. Готовность к интеграции официально заявил целый ряд железнодорожных машиностроителей стран СНГ. Партнерство позволит отечественным производителям повысить

конкурентоспособность техники для железных дорог, более успешно интегрироваться в мировую систему железнодорожных транспортных услуг.

В августе состоялось открытие Центра инновационного развития ОАО РЖД, в задачи которого входит развитие технологий, применяемых на железнодорожном транспорте, в том числе при производстве и эксплуатации подвижного состава.

На открытии были представлены образцы новой техники — пассажирский электровоз переменного тока ЭП1М, изготовленный Новочеркасским электровазостроительным заводом, входящим в ЗАО «Трансмашхолдинг», и газотурбовоз — локомотив с газотурбинным электрическим генератором мощностью 11 тыс. лошадиных сил, разработанный Самарским научно-техническим комплексом им. Н. Д. Кузнецова.

Одним из наиболее перспективных направлений деятельности центра станет отбор, испытания и последующее внедрение нанотехнологий на железнодорожном транспорте. Применение нанотехнологий в транспортном машиностроении возможно для производства новых конструкционных материалов, упрочнения колесных пар, улучшения характеристик узлов трения локомотивов и вагонов. В ОАО РЖД ожидают, что применение нанотехнологий позволит увеличить скорость движения поездов, повысить безопасность движения, в два и более раз увеличить межремонтный ресурс подвижного состава.

В духе положений «Стратегии развития транспортного машиностроения» в отрасли продолжают процессы консолидации активов. Наиболее значимыми событиями стали учреждение холдинга ОАО «Синара — Транспортные машины» (СТМ) и завершение консолидации активов ЗАО «Трансмашхолдинг».

В августе группа «Синара» учредила на базе АО «Уральский завод железнодорожного машиностроения» и ОАО «Людиевский тепловозостроительный завод» холдинг ОАО «Синара — Транспортные машины» с уставным капиталом 1,5 млрд рублей. В сообщении группы заявлено, что основными стратегическими направлениями холдинга станут локомотивостроение (производство электровазов и тепловозов), инжиниринг и сервисное обслуживание.

30 августа Федеральная служба по финансовым рынкам зарегистрировала последний из шести дополнительных выпусков акций ЗАО «Трансмашхолдинг». По итогам консолидации на баланс ЗАО «Трансмашхолдинг» переведены производственные активы, находящиеся под его управлением: Новочеркасский электровазостроительный завод, Брянский машиностроительный завод, Демидовский машиностроительный завод, Коломенский завод, Октябрьский электровагоноремонтный завод, «Бежичская сталь», «Пензадизельмаш», «Центросвармаш» и «Метровагонмаш». Специально для этого холдинг выпустил дополнительную эмиссию акций ЗАО «Трансмашхолдинг» и тем самым увеличил уставный капитал компании более чем на 800 млн рублей. ■

**Владимир Савчук** — руководитель отдела исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий

МЕТАЛЛ-ЭКСПО 2007

**13-16 НОЯБРЯ 2007**  
**МОСКВА, ВВЦ, ПАВ. 20, 57, 69**

# Welcome!

# 13

ТРИНАДЦАТАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ВЫСТАВКА

## МЕТАЛЛ-ЭКСПО '2007

Оргкомитет выставки: тел./факс: (495) 901-99-66 <http://www.metall-expo.ru>  
Генеральный информационный партнер: журнал «Металлоснабжение и сбыт»

# СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЦЕПКОЙ КОНСОЛИДАЦИЯ АКТИВОВ «ТРАНСМАШХОЛДИНГА» СНИМАЕТ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ. И ОНИ УЖЕ ГОТОВЫ СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ШАГ: КАК НИКОГДА БЛИЗКА К СВОЕМУ ЗАВЕРШЕНИЮ СДЕЛКА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ «РОССИЙСКИМИ ЖЕЛЕЗНЫМИ ДОРОГАМИ» БЛОКПАКЕТА АКЦИЙ «ТРАНСМАШХОЛДИНГА». КОНСТАНТИН КОСТЕНКО, НЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТ

В конце августа крупнейшая российская компания, занятая в сфере транспортного машиностроения, ЗАО «Трансмашхолдинг» заявила об окончании продолжавшейся больше года консолидации своих активов. Под непосредственный контроль холдинга перешли крупнейшие и наиболее важные предприятия, прежде находившиеся в его оперативном управлении, — Новочеркасский электровозостроительный завод, Брянский машиностроительный завод, Демидовский машиностроительный завод, Коломенский завод, Октябрьский электровагоноремонтный завод, «Бежичская сталь», «Пензадизельмаш», «Центросвармаш» и «Метровагонмаш». В результате конструкция холдинга стала более стройной и понятной стороннему наблюдателю. ЗАО «Трансмашхолдинг» превратилось в классическую управляющую компанию, напрямую участвующую в капитале своих активов.

Практически все эксперты сходятся во мнении, что одной из целей консолидации была подготовка давно анонсированной продажи блокпакета акций «Трансмашхолдинга» крупнейшему потребителю его продукции ОАО «Российские железные дороги». В компаниях этого не отрицают и выражают уверенность, что соответствующая сделка будет завершена уже до конца нынешнего года. Если этим прогнозам суждено сбыться, возникшая конфигурация установит твердые правила работы для всего транспортного машиностроения, снизит имеющиеся риски и даст серьезный толчок развитию как машиностроителей, так и железнодорожников.

Для «Трансмашхолдинга» предстоящая сделка — это прежде всего инвестиции. На протяжении последних лет компания реализует целый ряд программ комплексного технического перевооружения, формирования нового производственного комплекса и перехода на новую продукцию, которая будет удовлетворять самым современным требованиям. Несмотря на то что в последние годы появилось много новых отечественных разработок, машиностроители признают, что накопился ряд проблем. Ликвидация возникшего технического отставания потребует вложения значительных средств, которые в том числе будут получены и от ОАО РЖД в рамках сделки.

## «НАС УСЛЫШАЛИ»

**Стратегия развития транспортного машиностроения утверждена. О том, что теперь предстоит участникам отрасли и как им сосуществовать с госструктурами, рассуждает председатель совета директоров ЗАО «Трансмашхолдинг» ДМИТРИЙ КОМИССАРОВ.**



В 2007 году в транспортном машиностроении происходят значительные позитивные сдвиги. Практически по всем ключевым направлениям развития, на которые мы обращали внимание в последнее время, заметен реальный прогресс. Самый главный итог: государство обратило на отрасль внимание и поверило в ее будущее. Приняты два важнейших документа — рассчитанная до 2015 года «Стратегия развития транспортного машиностроения» и «Стратегия развития железнодорожного транспорта», которая охватывает период до 2030 года. Правительство не просто увидело в железнодорожном машиностроении перспективу и экспортный потенциал — для государства оно стало одной из технологических точек роста экономики. Мы говорили о перспективности отрасли и были услышаны. Государство во многом сог-

ласилось с нашими оценками — у предприятий отрасли появился реальный шанс в полном объеме реализовать разработанные планы развития. Много говорилось и о том, что необходимо изменить сложившуюся систему контрактования поставок машиностроительной продукции. Ранее ОАО «Российские железные дороги» закупало необходимое оборудование и материалы в рамках ежегодных соглашений. Для поставщиков подвижного состава работать по такой схеме очень сложно: разработка современных моделей техники и постановка их в серийное производство требуют достаточно много времени и серьезных капиталовложений. Сотрудники ОАО РЖД и машиностроители провели большую работу, в рамках которой оценивались возможности для изменения сложившейся схемы взаимодействия. В мае мы впервые за всю постсоветскую историю перешли к практике долгосрочных контрактов с ОАО РЖД. Согласно подписанным контрактам, в период до 2015 года «Трансмашхолдинг» должен разработать, произвести и поставить РЖД более 800 электровозов четырех моделей — пассажирских ЭП20, ЭП2, ЭП3 и грузового 2ЭС4. В сентябре заключены трехлетние контракты на поставку грузовых элект-

родорожниками будут согласовываться любые инвестиционные программы. Даже учитывая нынешние весьма теплые отношения между РЖД и «Трансмашхолдингом», получение таких рычагов влияния на «Трансмашхолдинг» позитивно отразится на восприятии железнодорожной монополии и со стороны рынка и деловых партнеров.

С другой стороны, сделка станет формой инвестирования в производителя подвижного состава: вложив средства, ОАО РЖД ускорит в «Трансмашхолдинге» процессы модернизации и ускорит собственное техническое перевооружение, переход на новую технологическую базу. Вхождение в состав акционеров «Трансмашхолдинга», вероятно, даст ОАО РЖД принципиально новые возможности для развития ремонтных мощностей. В настоящее время под его управлением находятся десятки больших и малых предприятий, депо, занятых обслуживанием подвижного состава. Большинство из них нуждается в модернизации. Заключение сделки сделает возможной интеграцию производственных и ремонтных мощностей, перенос на ремонтные заводы отдельных технологических цепочек. Такая программа может значительно повысить эффективность работы транспортного машиностроения. Важно, что в этом случае находящиеся в парке ОАО РЖД локомотивы и вагоны будут получать более высококачественное, авторизованное обслуживание, ведь за их ремонт и поддержание в работоспособном состоянии будут отвечать те же структуры, которые занимаются их производством.

Некоторые эксперты считают, что вхождение ОАО РЖД в состав акционеров «Трансмашхолдинга» является временной мерой. Действительно, логика реформирования железнодорожного хозяйства должна в конце концов привести к выводу РЖД из капитала «Трансмашхолдинга». Однако нет никаких сомнений в том, что это будет выгодной сделкой. Из-за своей закрытости «Трансмашхолдинг» остается недооцененной компанией. Как уже говорилось, текущие оценки стоимости этого бизнеса составляют \$2–2,5 млрд. Это несколько меньше объема выручки, которую холдинг получит в нынешнем году: по итогам первого полугодия она составила

29,7 млрд рублей (почти \$1,2 млрд). В связи с особенностями контрактования во втором полугодии транспортное машиностроение традиционно демонстрирует более высокие показатели выручки. Ясно, что по мере реализации программ технического перевооружения и наращивания объемов производства стоимость компании будет расти опережающими темпами. Когда ОАО РЖД примет решение выйти из бизнеса, стоимость его пакета возрастет многократно.

Сделка ОАО РЖД с акционерами «Трансмашхолдинга» имеет большое значение и для государства. В сентябре принята «Стратегия развития транспортного машиностроения России», рассчитанная на период до 2015 года. Государство заявляет о стратегической важности этой отрасли для всего народного хозяйства, видит в ней одну из высокотехнологических точек роста экономики. Посредством ОАО РЖД оно само становится акционером «Трансмашхолдинга». Для государства это не только инструмент прямого влияния на принимаемые в отрасли решения, но и дополнительная возможность регулировать социально-экономическое развитие целых регионов, в которых расположены крупнейшие предприятия. Через ОАО РЖД оно получит возможность инвестировать в развитие отрасли и защитить свои инвестиции. На практике государство получает инструменты не только для того, чтобы сохранить и обеспечить поступательное развитие высокотехнологичной отрасли, но и для развития качественного экспорта, сохранения десятков тысяч рабочих мест. При этом оно гарантирует себе защиту от значительной части рисков, связанных с относительно невысокой эффективностью прямого государственного управления — компания по-прежнему будет управляться как коммерческое предприятие и развиваться исходя из законов рынка.

Покупка ОАО РЖД пакета «Трансмашхолдинга» встраивается в общую линию консолидации машиностроительных активов, которую проводит государство. При этом, в отличие, например, от судостроения и авиастроения, в данном случае реализуется чисто рыночная схема, которая имеет все шансы стать эффективной, а в будущем — модульной для других отраслей экономики. ■

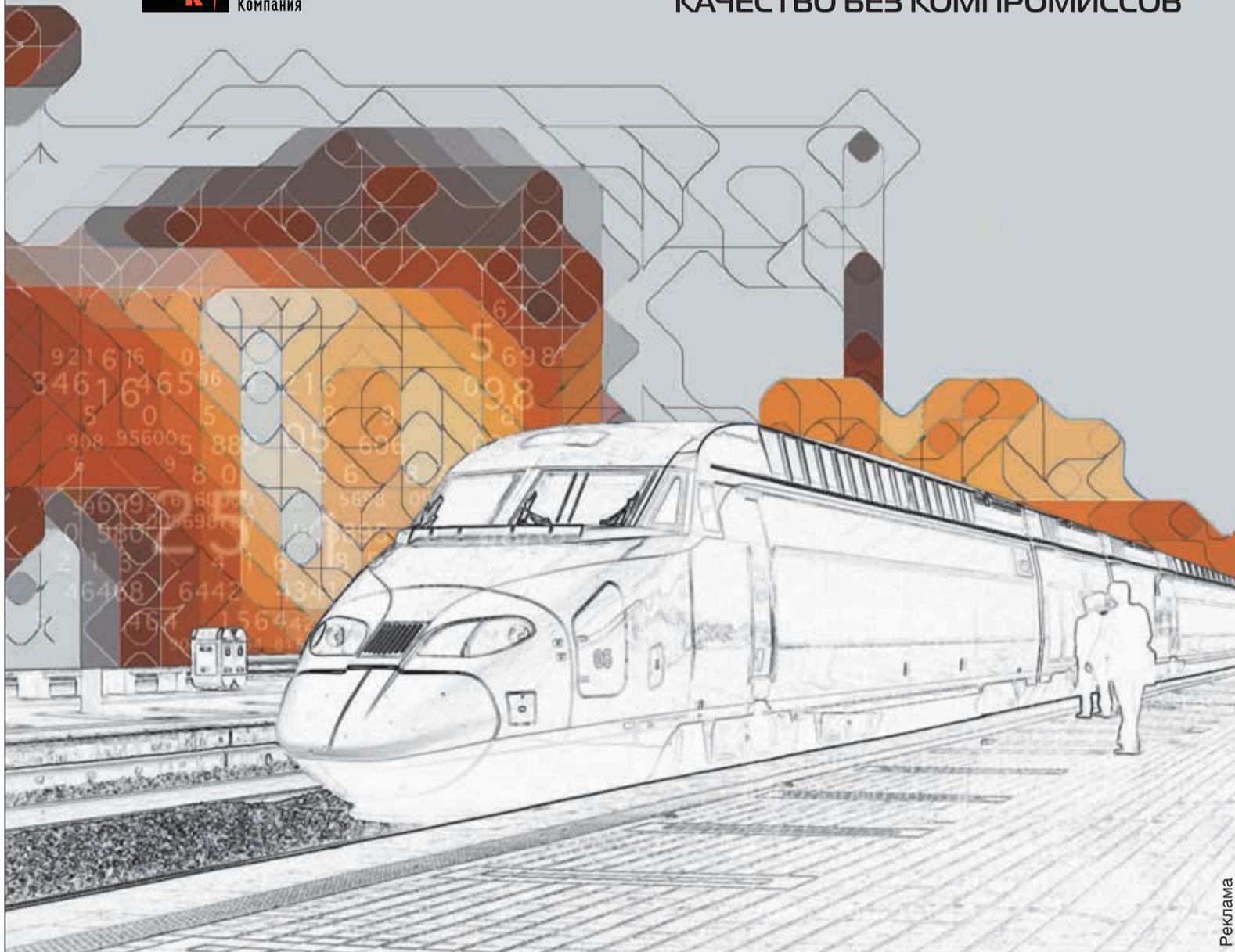
В 2006 году я говорил, что нашей задачей является превращение в одного из мировых лидеров в сфере разработки и производства железнодорожной техники. Итоги девяти месяцев еще не подведены, однако первое полугодие показывает прирост продаж по холдингу на 31%. Судя по предварительным данным, второе полугодие будет еще более успешным. В последние годы мы накопили существенный опыт и в создании новой техники. За прошедшие несколько месяцев в этой сфере произошло сразу несколько знаковых событий. В серийное производство запущены самый мощный российский электровоз ЗЭС5К и первый в России магистральный грузовой тепловоз 2ТЭ70. Произошла смена модели основного пассажирского электровоза переменного тока: холдинг приступил к производству локомотива ЭП1М. По заказу железнодорожников создана специальная модификация этого электровоза для эксплуатации в Приморье ЭП1П. Началось производство установочной серии грузового магистрального тепловоза 2ТЭ25К «Пересвет». В настоящее время в холдинге ведется работа над проектированием нового семейства новых российских локомотивов. Мы рассчитываем, что первый опытный образец — двухси-

стемный пассажирский электровоз ЭП20 — появится уже в начале 2009 года. Конечно, для того, чтобы удержать отрасль на траектории устойчивого развития, требуется решить несколько сложных задач. Вопрос так называемых смежников по-прежнему стоит особенно остро. Выход компании на качественно новый уровень развития, производство новой современной железнодорожной техники обуславливает и новые требования к производителям комплектующих как по техническому уровню, так и по качеству производимой продукции. Пока предприятия-производители комплектующих не успевают за ростом потребностей ТМХ как в количественном, так и в техническом плане. Это существенно осложняет нашу работу, развитие компании. Производителям в смежных отраслях необходимо сделать настоящий технологический и технический скачок. Эта проблема сегодня стоит не только перед нами, но и перед другими машиностроительными предприятиями, она стала по-настоящему национальной. Поэтому необходимо совместными усилиями собственников и менеджмента предприятий — производителей комплектующих, нас, производителей конечной продукции, и государства в самые кратчайшие сроки найти пути решения этой проблемы. ■



Трубная  
Металлургическая  
Компания

## ТРУБЫ ТМК — КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ



Реклама



### ТРУБЫ ДЛЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Трубная Металлургическая Компания, крупнейший в России производитель трубной продукции, предлагает широкий спектр труб для машиностроения, в том числе:

- подшипниковые трубы, предназначенные для изготовления всех видов подшипников;
- бесшовные трубы из углеродистых и нержавеющей сталей, предназначенные для деталей машин в автомобильной, буровой, нефтепромысловой, горношахтной, крановой и прочих подотраслях машиностроения;
- сварные трубы машиностроительного сортамента;



- профили стальные, гнутые, замкнутые, сварные, квадратные, прямоугольные, предназначенные для применения в сельскохозяйственном машиностроении и других отраслях народного хозяйства.

Продукция ТМК сертифицирована по международным стандартам **ASTM, DIN, DIN EN**. На всех заводах Компании система качества аттестована в соответствии с требованиями стандартов **ISO 9001** и **API Spec Q1**.



105062, Москва, Подсосенский пер., д. 5 стр. 1, тел.: +7 (495) 775 7600; +7 (495) 775 7601

# ГЕНЕРАЛЬНАЯ СХЕМА ПОДКЛЮЧЕНИЯ

РАСТУЩАЯ ЭКОНОМИКА СТРАНЫ ПОТРЕБЛЯЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, И ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА ОТВЕЧАЕТ НА ЭТОТ СПРОС ГРАНДИОЗНЫМИ ПЛАНАМИ РАЗВИТИЯ. ОДНАКО СМОЖЕТ ЛИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ ЭТИХ ПЛАНОВ? ВАСИЛИЙ ТИМАТКОВ

**ЗАПРΟΣЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ** Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года была одобрена на заседании правительства РФ 19 апреля 2007 года. Основным ориентиром для разработчиков генсхемы электроэнергетики стал прогноз, в соответствии с которым электропотребление к 2015 году вырастет на 1426 млрд кВт•ч по базовому и на 1600 млрд кВт•ч по максимальному варианту. Для 2020 года эти показатели составляют 1710 млрд кВт•ч и 2000 млрд кВт•ч соответственно (см. таблицу 1).

На заседании правления РСПП 2 октября 2007 года министр промышленности и энергетики Виктор Христенко заявил, что генсхема будет внесена в правительство РФ до конца октября. По его словам, необходимость максимально ускорить процесс ее принятия обусловлена тем, что этот документ станет ориентиром для многих смежных отраслей, в том числе для энергомашиностроения.

Программой развития РАО «ЕЭС России» на краткосрочную перспективу является Инвестиционная программа холдинга РАО «ЕЭС России» на 2006–2010 годы. Согласно этой программе, энергокомпания холдинга планирует строительство тепловых электростанций общей установленной мощностью 33 ГВт. Общий объем финансирования инвестпрограммы составит 3,1 трлн рублей, из которых в строительство новых энергоблоков генерирующие компании направят 1,8 трлн рублей, на развитие сетевой инфраструктуры — более 1,3 трлн рублей. На закупки основного теплоэнергетического оборудования (генераторы, турбины и т. п.) планируется затратить более 690 млрд рублей.

Чем же могут ответить на такой внушительный заказ российские производители?

**ВОПРОС КАЧЕСТВА** Качество энергетического оборудования можно условно разделить на две составляющие — технико-экономические показатели и надежность.

По надежности российское энергетическое оборудование не уступает, а во многом и превосходит зарубежные аналоги. Причем по количеству наработанных часов эксплуатации продукция ведущих российских предприятий энергомашиностроения намного превосходит аналогичные показатели многих зарубежных компаний.

Именно доказанная практикой надежность оборудования в купе с конкурентоспособными ценами позволили российскому энергомашиностроению пережить период 1990-х годов, когда заказы от российской энергетики сильно сократились и предприятия были вынуждены переориентироваться на экспорт. Кроме того, парк энергетического оборудования накопил критическую степень износа, значительное количество оборудования эксплуатируется сверх нормативного срока службы на десять и более лет. Отсутствие в таких условиях крупных аварий также подтверждает высокий уровень надежности российского энергетического оборудования.

К сожалению, в отношении технико-экономических показателей продукции российские производители не могут похвастаться такими же достижениями (см. таблицу 2). И хотя отставание характеристик отечественного энергетического оборудования от зарубежных аналогов еще не достигло катастрофического уровня, проблемы все-таки есть.

**В ОТСУТСТВИЕ ГОСКОНТРОЛЯ ВОЗМОЖЕН ТАКОЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ, КОГДА РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ ПОЛУЧАТ ТОГО ОБЪЕМА ЗАКАЗОВ, НА КОТОРЫЙ РАССЧИТАНЫ ИХ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ, А ДОЛЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРАСТЕТ**



## АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

В настоящее время единственная область в тепловой энергетике, в которой Россия критически отстает от ведущих мировых производителей, — это энергетические газовые турбины большой мощности (150 МВт и более). Такие турбины используются на электростанциях парогазового цикла, когда тепловая энергия сгорающего топлива используется сначала в газовой турбине, затем направляется в котел-утилизатор, а образующийся пар вращает паровую турбину. Такие установки имеют на сегодняшний день максимальный КПД, который достигает 60%. Для сравнения: средний КПД российских тепловых электростанций составляет около 30–35%.

Отставание российских технологий в энергетических газовых турбинах от мирового уровня оценивается в 15–20 лет. В настоящее время лишь одна электростанция в России — Ивановские ПГУ (парогазовые установки) — полностью укомплектована основным оборудованием российского производства. Однако ее создание ведется с февраля 2005 года, и лишь в мае 2007-го была начата опытно-промышленная эксплуатация. Промышленная эксплуатация еще не началась, но это связано с тем, что первоначально на ПГУ были установлены газотурбинные двигатели ГТД-110 №1 и №2, которые не предполагалось оставлять в промышленной эксплуатации. Запуск энергоблока со штатными двигателями должен осуществиться буквально на днях. В Европе подобные станции запускаются в эксплуатацию за полтора года, а в Китае — за год. Кроме того, проектный КПД Ивановских ПГУ составляет лишь 51%.

Появление мощных газовых турбин российской разработки, чьи характеристики близки к уровню мировых лидеров, представляется в ближайшие несколько лет крайне маловероятным из-за высокой трудоемкости и ресурсоемкости. Однако технология ПГУ имеет слишком привлекательные параметры, чтобы можно было ею пренебрегать. Сейчас при создании ПГУ в России используются газовые турбины ведущих мировых производителей — Siemens, General Electric (GE), Mitsubishi Heavy Industries (MHI) и т. д.

Наиболее вероятное решение проблемы отставания в этой области — создание совместных с западными компаниями производств с передачей современных технологий. Например, ОАО «Силловые машины» уже имеет совместное с Siemens производство газовых турбин мощностью 160 МВт. В настоящее время решается вопрос о передаче российской компании лицензии на турбину мощ-

ностью 270 МВт. К сожалению, указанное СП не предполагает передачу технологий по производству ключевых элементов газовых турбин, а фактически осуществляет сборочное производство.

Аналогичное соглашение было подписано между МН и группой «Ренова». Соглашение предполагает приобретение лицензий на производство газовых турбин мощностью до 270 МВт и паровых турбин мощностью до 660 МВт. При этом на период 2007–2009 годов планируется сборка турбин из японских узлов и комплектующих, а после 2010 года — значительная локализация производства. Тем не менее самые наукоемкие и высокотехнологичные, так называемые горячие, узлы будут производиться только в Японии, а ведь именно они являются сердцем турбины.

В угольной генерации в России наметилось отставание по КПД паросилового энергоблока. Несмотря на заявления российских производителей о потенциальной способности по производству оборудования для энергоблоков на суперсверхкритических (в англоязычной терминологии ultra-supercritical, USC) параметрах пара, до настоящего момента подобные блоки создавались лишь в рамках проведения исследований и являются опытными образцами. В то же время в Японии, Германии и Дании подобные энергоблоки работают уже в течение нескольких лет.

Котлы-утилизаторы российского производства, являющиеся составной частью ПГУ, вполне конкурентоспособны. Многие современные ПГУ в России, турбины для которых поставляются из-за рубежа, тем не менее, укомплектованы отечественным теплообменным оборудованием. Основной российский производитель котельного оборудования ОАО «ЭМАльянс» участвует в тендерах на строительство ПГУ совместно с компанией Alstom.

В атомной энергетике единственный параметр, определяющий отставание от зарубежных конкурентов, — это единичная мощность блока. Именно мощность энергоблока стала определяющим параметром, из-за которого «Атомстройэкспорт» проиграл тендер на постройку АЭС в Финляндии консорциуму Areva/Siemens. Строящийся европейский реактор EPR имеет расчетную мощность 1600 МВт, в то время как российские производители лишь планируют нарастить мощность ВВЭР (водно-водяной энергетический реактор) до аналогичной величины.

Что касается оборудования для гидроэлектростанций, то здесь отставания не существует.

**ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ** Согласно данным Росстата, производственные мощности по выпуску основных видов энергетического оборудования по состоянию на 2006 год составляют: паровые турбины — 9100 МВт в год, газовые турбины — 2700 МВт в год, гидравлические турбины — 2600 МВт в год, котлы паровые производительностью свыше 10 тонн пара в час — 8200 тонн пара в час за год.

Крупнейший российский производитель турбинного оборудования и генераторов для турбин ОАО «Силловые машины» оценивает величину своих производственных мощностей по комплектам «турбина—генератор» в 8,8 ГВт. При этом учитываются возможности по паровым, газовым и гидравлическим турбинам. По заявлению представителей компании, эти цифры соответствуют максимальному объему выпуска оборудования, который был достигнут в годы наибольших объемов ввода новых генерирующих мощностей в СССР.

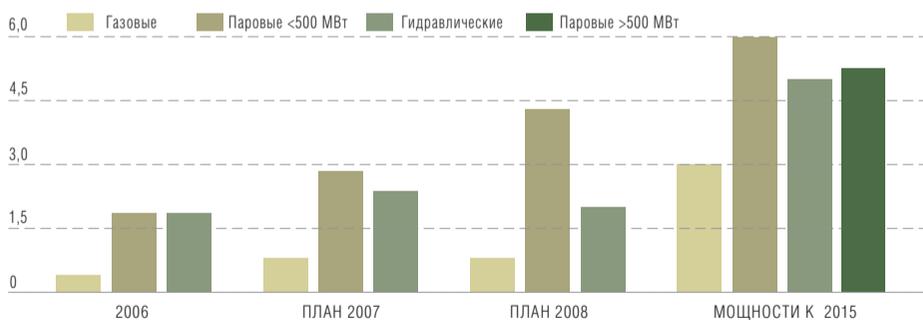
Данные статистики показывают теоретическую возможность имеющихся у российского энергомашиностроения производственных мощностей. Однако в течение 1990-х годов заводы были недогружены, среднегодовой уровень использования производственных мощностей порой опускался до 10–20%, что привело к консервации части мощностей, а также к сокращению численности персонала. Поэтому реальные возможности отечественного энергомашиностроения целесообразнее оценить по фактическому объему производства за последние три года, поскольку ведущие компании утверждают, что их мощности в настоящее время имеют высокую степень загрузки.

Объемы выпуска основных видов энергетического оборудования за 2000–2006 годы представлены в таблице 3. Объем выпуска турбин за последние три года составлял в среднем около 5000 МВт в год, в том числе для тепловой генерации 3500–4000 МВт в год. В то же время объем выпуска паровых котлов и котлов-утилизаторов в переводе на мощность составлял приблизительно 1000 МВт в год. Такая диспропорция объясняется двумя причинами. Во-первых, часть турбин выпускается для модернизации уже существующих энергоблоков без замены котлоагрегата. Во-вторых, что более существенно, российские турбостроительные компании работают в значительной степени на внешние заказы, а производство котельного оборудования в меньшей степени ориентировано на экспорт.

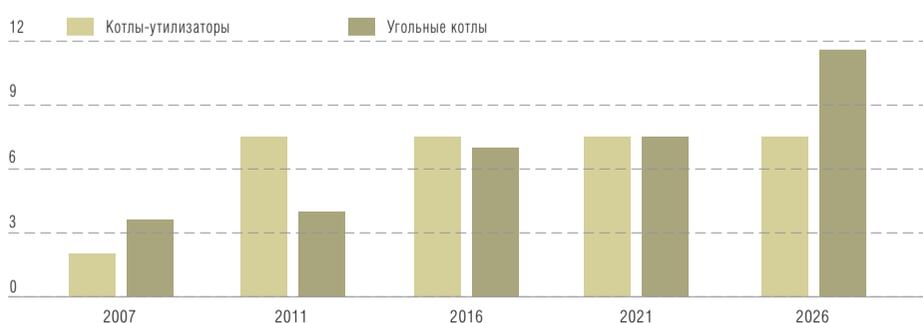
Приведенные данные позволяют заключить, что отечественное энергомашиностроение в текущем состоянии, то есть без осуществления дополнительных инвестиций, способно обеспечить производство комплектов «котел—турбина—генератор» для угольных энергоблоков и ПГУ суммарно с комплектами «турбина—генератор» для гидроэнергетики на уровне 5 ГВт в год.

Закономерно, что в преддверии появления крупного заказа от электроэнергетики, связанного с реализацией параметров, заложенных в генсхеме и инвестпрограмме РАО ЕЭС, предприятия энергомашиностроения также приняли долгосрочные программы модернизации и развития производственных мощностей.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ** ОАО «Силловые машины» намеревается инвестировать в развитие производства \$1 млрд до 2010 года. Объем продаж компании



ИСТОЧНИК: ОАО «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ».



ИСТОЧНИК: ОАО «ЭМАЛЪЯНС».

**АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**

должен вырасти с \$0,68 млрд в 2006 году до \$3 млрд в 2015 году. Объем экспорта планируется увеличить более чем вдвое, однако с учетом прогнозируемого небывалого роста спроса на внутреннем рынке доля экспорта в общем портфеле заказов должна снизиться до 40%. Результатом реализации инвестпрограммы должно стать увеличение к 2015 году производственной мощности по комплектам «турбина—генератор» до 17 ГВт в год. При этом на долю паровых турбин различной мощности будет приходиться порядка 11 ГВт в год (см. график). Такая структура выглядит обоснованной, поскольку РАО ЕЭС заявило о стремлении увеличить долю угля в топливно-энергетическом балансе энергетики, для чего потребуются создание значительного количества угольных паросиловых энергоблоков.

Производитель газовых турбин НПО «Сатурн» в настоящее время имеет в производственной линейке энергетические турбины мощностью от 25 МВт до 110 МВт. За период с 2000 по 2006 год предприятие осуществило поставки турбин суммарной мощностью 380 МВт, в том числе впервые без поддержки изначального разработчика и производителя ГП НПКГ «Зоря-Машпроект» (Украина) произвело газовую турбину мощностью 110 МВт. В планах НПО «Сатурн» заполнить пробел в мощностях между 10 МВт и 110 МВт, для чего сейчас ведутся разработки турбин мощностью 12 МВт, 16 МВт, 25 МВт и 65 МВт. Кроме того, разрабатываются и более мощные модели — 140 МВт и 160 МВт.

ОАО «ЭМАльянс» также разработало инвестиционную программу, направленную на существенное увеличение производственной мощности своих предприятий. Сейчас компания декларирует возможность выпуска до 5,5 ГВт в год, из которых 3 ГВт приходится на котлы для паросиловых энергоблоков, 2,5 ГВт — на котлы-утилизаторы для парогазовых электростанций. В результате осуществления инвестиций в размере \$120 млн до 2010 года планируется увеличить производственную мощность до 11,5 ГВт в год (см. график). В более долгосрочном периоде компания планирует вложить в развитие производства еще \$300 млн и достичь объема производства котельного оборудования на уровне 19 ГВт в год. Успешная реализация программы развития позволит компании получить и выполнить до 80% заказов на котельное оборудование, обусловленных потребностями РАО ЕЭС.

Таким образом, в период 2011–2016 годов российские производители будут способны обеспечить ежегодный ввод приблизительно 6 ГВт парогазовых и 5,5 ГВт угольных электростанций, что полностью покрывает потребности энергетики по базовому варианту генсхемы. Но при этом практически не остается запаса мощности для работы по экспортным контрактам.

**МОЩНОСТНЫЕ НЕСТЫКОВКИ** Энергомашиностроители быстро откликнулись на заявленные объемы потребления со стороны электроэнергетиков. Если сложить суммарные производственные мощности основных производителей, которых они собираются достичь к 2011 году, то получится, что по всем типам энергетического оборудования российское энергомашиностроение уже на период 2011–2015 годов и далее сможет полностью выполнить заказ энергетики.

Однако не все так гладко. Дело в том, что машиностроители разрабатывали свои программы, не имея никаких ориентиров, кроме укрупненных показателей будущего спроса, которые были обнародованы на презентациях генсхемы и инвестпрограммы РАО ЕЭС. В результате возник ряд нестыковок, главной из которых является неизбежная нехватка производственных мощностей отечественного энергомашиностроения в период 2008–2011 годов.

Действительно, согласно инвестиционной программе РАО «ЕЭС России» на период 2006–2010 годов, более 90%

вводов новых мощностей приходится на последние три года программы. Это означает, что в ближайшие три года необходимо закупать ежегодно 5 ГВт газовых турбин, в то время как суммарно в планах производителей заложено не более 2–3 ГВт в год. Паровых турбин потребуются порядка 7 ГВт в год, что сравнимо с производственными мощностями турбинных заводов. Но ведь ОАО «Силловые машины» в настоящее время на 80% работает на экспорт и даже к 2010 году не собирается снижать долю экспортных контрактов ниже 40%. Иными словами, в период 2008–2010 годов энергетики не получат в достаточном количестве ни газовых, ни паровых турбин отечественного производства.

Другой нестыковкой являются планы ОАО «ЭМАльянс» увеличить к 2011 году мощности по производству котлов-утилизаторов до 7 ГВт в год, в то время как потребность в них с 2011 года составит чуть более 2 ГВт в год. Возможно, в планах компании заложено существенное увеличение объема экспортных контрактов, однако, учитывая нынешнюю невысокую экспортную ориентацию ОАО «ЭМАльянс», создание таких производственных мощностей представляется в определенной степени избыточным.

Основной причиной возникновения этих нестыковок является отсутствие стратегии развития энергомашиностроения, хотя ее разработка была заложена в планах работы правительства РФ на 2006 год. Разработку стратегии отложили до момента утверждения Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики до 2020 года. Это объясняется необходимостью четко привязать параметры стратегии к объемным и техническим параметрам генсхемы, чтобы обеспечить максимальную комплектацию электроэнергетики современным и эффективным отечественным оборудованием. С учетом того, что генсхема была одобрена уже в апреле 2007 года, требуется ускорить процесс разработки стратегии развития энергомашиностроения.

Помимо согласования объемных показателей в стратегии обязательно должны быть прописаны перспективные требования к техническим параметрам оборудования: КПД, срок службы, периодичность плановых ремонтов и т. д. Представители РАО ЕЭС утверждают, что часть этих параметров уже заложена в генсхеме, однако сам текст генсхемы до сих пор не обнародован, публикуются лишь общие укрупненные показатели, которые с этой точки зрения неинформативны.

Однако никакими программными документами уже не удастся решить описанную выше проблему нехватки оборудо-

ования в ближайшие три года. Тем не менее следует минимизировать возможные риски. Одно из необходимых условий для ускорения производства энергетического оборудования — серийное производство. До сих пор создававшиеся в России генерирующие мощности в значительной степени являлись уникальными — в отличие от зарубежной практики, где наблюдается стремление максимально унифицировать проекты электростанций. Это не только сокращает время и стоимость разработки проекта, но также снижает сроки реализации проекта в целом. Так, за рубежом создание современной парогазовой электростанции с КПД порядка 60% осуществляется не более чем за полтора года.

В РАО «ЕЭС России» уже ведутся работы по внедрению системы типового проектирования станций. В марте 2007 года прошло совместное заседание НТС РАО «ЕЭС России», научного совета РАН по проблемам надежности и безопасности больших систем энергетики и НТС ОАО «Инженерный центр ЕЭС» на тему «Концептуальные предложения по унификации проектов при строительстве новых и модернизации действующих электростанций и котельных при разработке и реализации инвестиционной программы РАО «ЕЭС России» до 2020 года». На этом заседании было принято решение рекомендовать при создании новых тепловых станций различного типа использование одного из 11 типовых решений комплектации основным оборудованием. Данное решение будет зафиксировано приказом РАО «ЕЭС России», который должен быть издан в 2007 году. В качестве пилотной компании, в рамках которой будет отрабатываться весь комплекс вопросов, связанных с переходом на типовое проектирование, выбрано ОАО «Мосэнерго».

**ВНЕШНЕЕ НАБЛЮДЕНИЕ** Помимо разработки стратегии развития энергомашиностроения государство должно контролировать ситуацию с экспансией зарубежных производителей на российский рынок. В настоящее время в российской энергосистеме уже существует или находится в стадии строительства несколько генерирующих объектов, в той или иной степени укомплектованных основным энергетическим оборудованием производства зарубежных компаний — Siemens, GE, Alstom. Прежде всего речь идет о парогазовых электростанциях, которые комплектуются как минимум газовой турбиной, а иногда еще и паровой турбиной иностранного производства.

Соотношение потребностей электроэнергетики в энергетическом оборудовании и возможностей отечественного

энергомашиностроения убедительно показывает, что даже при условии полного отказа от экспортных контрактов российское энергомашиностроение, по крайней мере, в ближайшие несколько лет не сможет удовлетворить запросы энергетики. В реальных же условиях около трети вновь создаваемых объектов в меньшей или большей степени будут укомплектованы зарубежным оборудованием. Иными словами, значительное увеличение доли зарубежных поставщиков на внутреннем рынке просто неизбежно. В отсутствие госконтроля возможен такой вариант развития событий, когда российские производители не получат того объема заказов, на который рассчитаны их программы развития, а доля зарубежного оборудования в российской электроэнергетике значительно вырастет, что представляет угрозу энергетической безопасности страны. Ведь срок службы оборудования составляет десятки лет, и в процессе эксплуатации требуются регулярные сервисные работы, плановые ремонты, закупки комплектующих. В случае зарубежных поставок в России не будет ни сервисных специалистов, ни производства требуемых комплектующих.

Наличие значительного платежеспособного спроса со стороны электроэнергетики и существенного роста потребления энергетического оборудования в России дает государству в руки мощный рычаг для воздействия на зарубежных производителей. Необходимо на государственном уровне зафиксировать такие условия допуска иностранных компаний на российский рынок, в которых им будет выгоднее создавать совместные производства с передачей современных технологий, нежели осуществлять прямые поставки оборудования, произведенного за пределами РФ, или создавать сборочные производства без передачи технологий.

Опыт таких стран, как Китай и Бразилия, показывает, что своевременное формирование необходимой нормативно-правовой базы позволяет не только подтолкнуть зарубежные компании к передаче современных технологий, но и заинтересовать их в создании экспортно-ориентированных наукоемких производств. При этом должны использоваться как стимулирующие, так и запретительные меры. К первым относятся отсрочка или освобождение от импортных пошлин при ввозе комплектующих и обрабатывающего оборудования, использование специальных налоговых режимов и т. д. Вместе с тем, предоставляя значительные льготы, необходимо четко сформулировать обязательства иностранных компаний по передаче технологий и локализации производства наукоемких комплектующих. Создание совместных производств должно обязательно сопровождаться не только передачей технологии, но и организацией конструкторских подразделений, которые будут способны в дальнейшем развивать и совершенствовать продуктовый ряд. Только обеспечение полноценного цикла разработки и сопровождения продукции на всех жизненных этапах можно расценивать как передачу технологий, и именно к таким условиям сотрудничества необходимо подталкивать зарубежные компании.

Что касается запретительных мер, то они должны коснуться иностранных инвестиций в стратегические отрасли, к которым относится и энергетическое машиностроение. В настоящее время многие страны осознали важность законодательной защиты национальных стратегических отраслей от значительного присутствия иностранного капитала, который может нести в себе потенциальную угрозу. Соответствующие законы уже приняты в США, ряде других стран, Евросоюз находится на стадии согласования такого законопроекта. В России законопроект, посвященный этим вопросам, уже разработан, но еще не принят. В результате решения об иностранных инвестициях в стратегические отрасли каждый раз рассматриваются индивидуально. ■

**Василий Тиматков** — руководитель отдела исследований машиностроительных отраслей Института проблем естественных монополий, кандидат технических наук

**СРОК СЛУЖБЫ ОБОРУДОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ ДЕСЯТКИ ЛЕТ, И В ПРОЦЕССЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРЕБУЮТСЯ СЕРВИСНЫЕ РАБОТЫ, ПЛАНОВЫЕ РЕМОНТЫ, ЗАКУПКИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. В СЛУЧАЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВОК В РОССИИ НЕ БУДЕТ НИ СЕРВИСНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, НИ ПРОИЗВОДСТВА ТРЕБУЕМЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

**ТАБЛИЦА 1. ПАРАМЕТРЫ ГЕНЕРАЛЬНОЙ СХЕМЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ДО 2020 ГОДА, БАЗОВЫЙ И МАКСИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТЫ**

ПОКАЗАТЕЛИ	2005	2008–2010		2011–2015		2016–2020	
		БАЗОВЫЙ	МАКСИМАЛЬНЫЙ	БАЗОВЫЙ	МАКСИМАЛЬНЫЙ	БАЗОВЫЙ	МАКСИМАЛЬНЫЙ
<b>ПАРАМЕТРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</b>							
СРЕДНЕГОДОВОЙ РОСТ ВВП (%)	6,4	6,2	7,1	6,2	7,5	6,2	7,5
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (%)	4,0	4,5	5,0	4,9	5,4	5,0	5,9
<b>ПРОГНОЗ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ</b>							
ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ (МЛРД КВТ•Ч)	941	1197	1260	1426	1600	1710	2000
СРЕДНЕГОДОВОЙ ТЕМП РОСТА (%)	1,8	4,9	6,0	3,6	4,9	3,7	4,6
<b>ВВОДЫ ГЕНЕРИРУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ (ГВТ)</b>							
ВСЕГО НОВАЯ МОЩНОСТЬ	—	41,9	72,4	101,5	67,4	89,6	—
ГЭС	—	5,5	6,2	6,9	10,6	15,3	—
АЭС	—	3,4	11,2	11,2	19,1	24,9	—
ТЭС	—	33,0	55,0	83,4	37,7	49,4	—
<b>В ТОМ ЧИСЛЕ:</b>							
НА ГАЗЕ	—	24,3	30,6	31,4	23,3	24,1	—
НА УГЛЕ	—	8,7	24,4	52,0	14,4	25,3	—

по данным РАО «ЕЭС России».

**ТАБЛИЦА 2. СРАВНЕНИЕ УРОВНЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИИ**

ТЕХНОЛОГИЯ	УРОВЕНЬ РФ	МИРОВОЙ УРОВЕНЬ
ПАРОГАЗОВЫЙ ЦИКЛ	МОЩНОСТЬ ГТ 110 МВТ, КПД СТАНЦИИ ДО 51%	МОЩНОСТЬ ГТ 340 МВТ, КПД СТАНЦИИ 60%
УГОЛЬНЫЕ ПАРОСИЛОВЫЕ БЛОКИ	МОЩНОСТЬ ДО 1200 МВТ, КПД ДО 39%	1000 МВТ, КПД 47%
ГИДРОТУРБИНЫ	700 МВТ, НАПОР ДО 700 М	1000 МВТ, НАПОР ДО 700 М
АТОМНЫЕ РЕАКТОРЫ	1000 МВТ, СРОК СЛУЖБЫ 60 ЛЕТ	1600 МВТ, СРОК СЛУЖБЫ 60 ЛЕТ

по данным ИПЕМ.

**ТАБЛИЦА 3. ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ В 2000–2006 ГОДАХ**

ВИДЫ ПРОДУКЦИИ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
КОТЛЫ ПАРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ СВЫШЕ 10 Т.ПАР/Ч (Т.ПАР/Ч)	3791	5025	7022	2199	1649	2842	1854
КОТЛЫ-УТИЛИЗАТОРЫ И ЭНЕРГОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ (ГКАЛ/Ч)	288	293	520	35	888	260	330
ТУРБИНЫ ПАРОВЫЕ (МВТ)	1282	503	3099	1766	2055	2353	1893
ТУРБИНЫ ГАЗОВЫЕ (МВТ)	504	750	793	1437	1791	1205	1681
ТУРБИНЫ ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ (МВТ)	177	589	32	784	1165	1437	1081

по данным РОССТАТ.

**АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**

# ПРИТЯЖЕНИЕ РОСАТОМА

## ПРОГРАММА РОСАТОМА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВЫХ ЭНЕРГООБЛОКОВ ДО 2015 ГОДА ОЦЕНИВАЕТСЯ ПОЧТИ В \$60 МЛРД. ВПРОЧЕМ, ЧАСТНЫЕ СОБСТВЕННИКИ ЗАВОДОВ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ АЭС ДЕНЬГИ ВРЯД ЛИ УВИДЯТ, ПОСКОЛЬКУ ИХ ПРИЗЫВАЮТ ОТДАТЬ КОНТРОЛЬ НАД СВОИМИ АКТИВАМИ РОСАТОМУ.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

**ОБЩИЙ КОТЕЛ** В начале октября президент Владимир Путин внес в Госдуму законопроект о создании на базе Росатома одноименной госкорпорации. Она получит все активы в атомной отрасли (военные и гражданские) и, в частности, будет контролировать выполнение крупной инвестпрограммы Росатома, рассчитанной до 2015 года.

К этому сроку Росатом намерен построить десять новых энергоблоков, увеличив их количество на треть. Сейчас в России 31 энергоблок (их эксплуатируют десять атомных станций) общей мощностью 23,2 ГВт. Если Росатом построит до 2015 года еще десять, то общая установленная мощность всех АЭС в России вырастет до 33 ГВт.

При этом глава Росатома Сергей Кириенко пообещал, что строительством десяти новых блоков к 2015 году его ведомство не ограничится. По его словам, к этому же сроку «в стадии строительства будет находиться еще десять». Эти энергомощности должны быть введены в эксплуатацию к 2020 году. Впрочем, сдать даже десять готовых блоков до 2015 года — довольно амбициозный план. Росатому потребуется вводить до 2 ГВт новых энергомощностей ежегодно. Стоимость такого строительства оценивается в \$58,9 млрд до 2015 года. По этому показателю инвестпрограмма Росатома превосходит любой из анонсированных Кремлем нацпроектов.

Около \$31,9 млрд на новое строительство Росатому обещают выделить из федерального бюджета. Еще \$27 млрд атомщикам предстоит найти самостоятельно. Для этих целей уже создано новое государственное ОАО «Атомэнергострой», которому передаются все гражданские активы в атомной отрасли России, в частности все атомные станции. «Атомэнергострой», как акционерному обществу, будет проще привлекать внешние займы под строительство — в отличие от ФГУП «Росэнергоатом», которое контролирует атомные станции сейчас. Кроме того, «Атомэнергострой» сможет привлекать деньги частного бизнеса на условиях частно-государственного партнерства. Готовность построить АЭС и алюминиевый завод в Саратовской области уже подтвердила ОК «Русал».

Столь масштабные планы Росатома обещают крупные заказы российским производителям оборудования для атомных станций. Как говорят в структурах «Атомэнергостроя», «на закупку оборудования, по грубым оценкам, складывается половина стоимости инвестпрограммы». Около 30–40% стоимости, то есть \$20–25 млрд, придется на закупки атомных реакторов и котлов, ключевых составляющих любой атомной станции. Соответственно, рынок этого оборудования до 2015 года способен приносить минимум \$3–3,5 млрд ежегодно.

Российское производство реакторов и котлов монополизировано. Единственным производителем реакторов является ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ), которое контролирует Газпромбанк (банк купил компанию у ее создателя Хаки Бендукидзе). Монопольный поставщик котельного оборудования — холдинг «ЭМАльянс», созданный и контролируемый предпринимателем Евгением Туголуковым.

Оба производителя заявляют, что готовы самостоятельно освоить \$20–25 млрд в ближайшие восемь лет. В ОМЗ поясняют, что существующие мощности компании позволяют выпускать реакторы для двух энергоблоков в год, что «на

100% покрывает потребности инвестпрограммы Росатома». Аналогичные комментарии дают на заводе «ЗиО Подольск» (входит в «ЭМАльянс»), который выпускает котельное оборудование для атомных станций. По словам его представителей, сейчас «ЗиО Подольск» выпускает два комплекта оборудования в год (они идут вместе с реакторами ОМЗ), в перспективе способен делать четыре.

В ОМЗ дают понять, что импортной альтернативы российскому оборудованию быть не может. «В России есть четкие требования к строительству АЭС. В частности, перечень требований к материалам и технологиям производства изделий, — говорят в компании. — Им могут соответствовать только российские поставщики. Либо иностранцам придется подстраиваться под наши стандарты, либо нам все менять под них. Ни то, ни другое не пойдет на пользу энергобезопасности страны». Таким образом, резюмируют в ОМЗ, роль российских поставщиков в инвестпрограмме Росатома должна быть «весьма заметной».

Атомщики это не отрицают. В конце сентября Сергей Кириенко заявил, что ожидает расширения производства атомного оборудования именно от российских поставщиков. В частности, он поддержал планы «ЗиО Подольск» по расширению выпуска котельного оборудования с двух до четырех комплектов в год. «Это не предел, а задача-минимум», — подчеркнул глава Росатома.

**РАЗДЕЛ ПО-ПАРТНЕРСКИ** Однако частным собственникам машиностроительных заводов не стоит ожидать серьезной отдачи от крупных заказов Росатома. «Атомэнергострой» склоняет их к тому, чтобы продать контрольные пакеты акций заводов-изготовителей оборудования одной из своих дочерних структур — ОАО «Атомэнергомаш». Государство хочет контролировать производителей реакторов и котлов, чтобы иметь гарантии поставок оборудования и застраховать себя от срыва инвестпрограммы Росатома. Частным собственникам заводов предложено остаться их миноритариями. Сами заводы Росатом обещает загрузить гарантированными заказами до 2015 года.

Пока «Атомэнергомаш» сумел договориться только с «ЭМАльянсом». В 2006 году стороны создали СП, в которое были переданы около 80% акций «ЗиО Подольска». Контроль в СП (51% акций) получил «Атомэнергомаш», оставшиеся 49% поделены между собой «ЭМАльянс» и его партнер группа «Ренова». Таким образом, атомщики сдержали обещание и оставили Евгения Туголукова и его партнеров совладельцами «ЗиО Подольска». Кроме того, завод получил гарантированный заказ. В конце 2006 года в «ЭМАльянсе» заявляли «Интерфаксу», что только на достройке действующих АЭС «ЗиО Подольск» до 2009 года заработает около \$400 млн.

Однако с момента фактической продажи «ЗиО Подольска» «Атомэнергомашу» в «ЭМАльянсе» отказываются комментировать тему атомного машиностроения, перекладывая все вопросы атомщикам. Именно «Атомэнергомаш» теперь определяет всю производственную политику на «ЗиО Подольске». «ЭМАльянс» же оставил себе производство оборудования для электроэнергетики (котлы для РАО ЕЭС выпускает другой завод холдинга — «Красный котельщик»).

С ОМЗ дела обстоят сложнее. Акционер ОМЗ Газпромбанк и «Атомэнергомаш» еще в 2006 году подписали меморандум о продаже последнему активов ОМЗ, имеющих отношение к атомному машиностроению. Речь идет о цехах «Ижорских заводов» и чешской Skoda JS, выпускающих реакторы, а также блокаде ОАО «ОМЗ-Спецсталь» — производителя стали, в том числе для атомной отрасли. Предполагалось, что названные активы ОМЗ будут проданы тому же СП, которое уже получило завод «ЗиО Подольск» от «ЭМАльянса».

Но договор об этом до сих пор не подписан. «Атомэнергомаш» и Газпромбанк не могут согласовать оценку активов, передаваемых в СП. В середине октября гендиректор ОМЗ Валерий Чернышев заявил ВГ, что «сейчас вопрос о создании СП с «Атомэнергомашем» не стоит». Неофициально в компаниях поясняют, что стороны не отказались от сделки, но взяли паузу в переговорах.

Эта пауза одинаково невыгодна обеим сторонам. Росатому некуда деться от монопольного поставщика реакторов ОМЗ, разрыв отношений с которым чреват невыполнением инвестпрограммы. Для ОМЗ эта ситуация будет означать потерю миллиардных заказов до 2015 года.

Попытка разрыва уже предпринималась, но окончилась неудачей. В августе стало известно, что по инициативе Росатома на «Ижорских заводах» приостановлены работы по изготовлению двух реакторов для Нововоронежской АЭС. Это были единственные заказы Росатома на реакторы, размещенные на ОМЗ (соответствующие меморандумы о намерениях были подписаны весной 2007 года). Официально в Росатоме объясняли остановку работ «поиском источников финансирования» для них. Но политики ИФД «Капиталь» не исключали того, что Росатом «старается снизить стоимость ОМЗ за счет остановки контрактов».

Эксперты предупреждали, что Росатому придется возобновить работы на «Ижорских заводах», поскольку размещать заказы больше негде. Так и произошло. Уже в сентябре атомщики внесли ОМЗ предоплату и разморозили контракты. Гендиректор «ЭМАльянс-Атома» (СП «ЭМАльянс» и «Атомэнергомаш») Борис Васильев за-

явил тогда «Интерфаксу», что это событие можно назвать «реальным переходом от перекладывания бумажек производству металла». Однако об условиях продажи «Ижорских заводов» и Skoda JS «Атомэнергомашу» стороны так и не договорились.

Понимая, что заказы на реакторы под вопросом до тех пор, пока не окончены переговоры с атомщиками об СП, ОМЗ стали развивать альтернативные бизнесы. Компания объявила о принципиально новом для себя направлении — проектировании и строительстве «под ключ» нефтегазовых объектов. Неофициально в ОМЗ давали понять, что вскоре акционером компании является Газпромбанк, то она может рассчитывать на крупные заказы на проектировку газовых хранилищ со стороны «Газпрома». Их стоимость могла бы составить несколько миллиардов долларов.

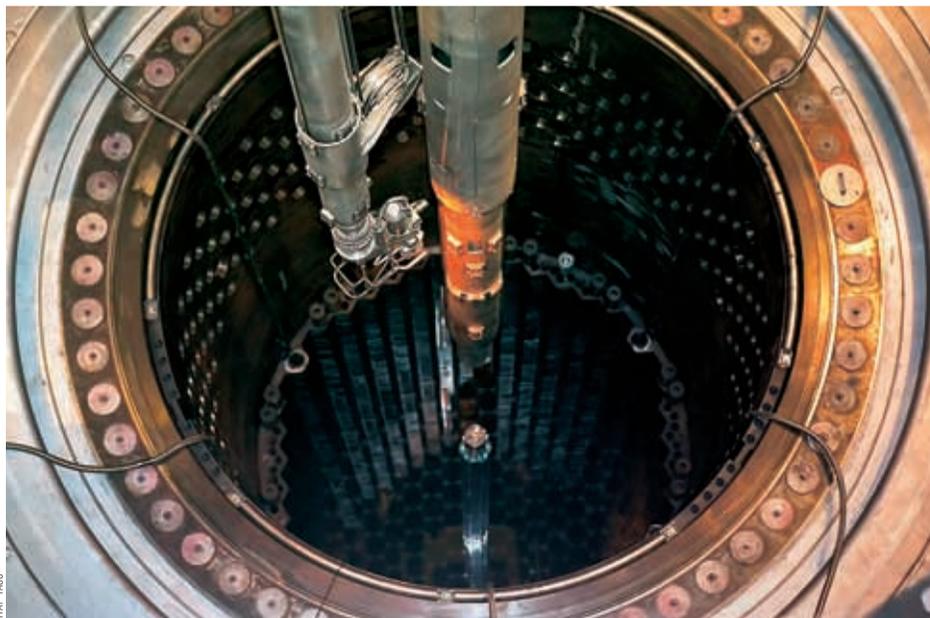
В октябре ОМЗ заключили соглашение о стратегическом партнерстве с проектным институтом Cheteng (Чехия), который работает с нефтегазовой промышленностью. По неофициальной информации, до конца года ОМЗ купит институт. Пока же компания объявила, что в течение полугодия в партнерстве с Cheteng заключит три крупных контракта на проектировку нефтегазовых объектов в России (двух НПЗ и комплекса газопереработки). Их общая стоимость оценивается в \$3,5 млрд, срок исполнения — три-пять лет. Это принесет компании в среднем \$350 млн заработка ежегодно — слабая альтернатива заказам Росатома, но в то же время неплохая прибавка к выручке ОМЗ (за 2006 год \$670 млн).

**ПЕРЕГОВОРНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ** Росатому и ОМЗ придется как-то договориться. Вопрос в том, кто из них находится в более выгодном положении для ведения переговоров. Росатом может держать ОМЗ на коротком поводке, не давая компании заказов или, что еще хуже, замораживая их в неподходящий момент. Однако ОМЗ, отмечает Михаил Пак из ИФД «Капиталь», работают с прибылью и без заказов Росатома. Основной заработок ОМЗ приходится на изготовление спецсталей, этот бизнес обеспечил около \$400 млн из \$670 млн выручки компании в 2006 году. Второй по значимости сегмент — выпуск горнорудной техники (\$133 млн).

Вряд ли спрос на спецстали упадет в ближайшие годы, считает господин Пак. Если к названному бизнесу ОМЗ добавится еще и нефтегазовое машиностроение, финансовое состояние компании будет тем более стабильным. Отметим, что в 2006 году ОМЗ удвоили чистую прибыль до \$28,6 млн.

Таким образом, резюмирует эксперт, ОМЗ находятся в более выгодной переговорной позиции, «поскольку компания может прожить без заказов Росатома, а атомщики без реакторов ОМЗ — нет». Тем более, продолжает он, атомный сегмент уже приносит ОМЗ около \$100 млн в год. Это не российские, а экспортные заказы, которые выполняет чешская Skoda JS.

По словам источников ВГ в ОМЗ, сейчас компания намерена предложить Росатому новый вариант создания объединенной компании. Он даст атомщикам гарантии поставок оборудования для инвестпрограммы, однако контроля над «Ижорскими заводами» и Skoda JS ведомство Сергея Кириенко не получит. Удастся ли сторонам договориться на таких условиях, станет ясно до конца года. ■



ДАЖЕ ПОВЕРХНОСТНЫЙ ОСМОТР ВЫЯВЛЯЕТ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ АЭС ИХ СКОРОЕ ГОСУДАРСТВЛЕНИЕ

**ГОСУДАРСТВО ХОЧЕТ КОНТРОЛИРОВАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕАКТОРОВ И КОТЛОВ, ЧТОБЫ ИМЕТЬ ГАРАНТИИ ПОСТАВОК ОБОРУДОВАНИЯ И ЗАСТРАХОВАТЬ СЕБЯ ОТ СРЫВА ИНВЕСТПРОГРАММЫ. САМИ ЗАВОДЫ РОСАТОМ ОБЕЩАЕТ ЗАГРУЗИТЬ ГАРАНТИРОВАННЫМИ ЗАКАЗАМИ ДО 2015 ГОДА**



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

# ПРИЕМЫ САМООБОРОНЫ

## ВЫСОКОРАЗВИТЫЕ В ПРОМЫШЛЕННОМ ОТНОШЕНИИ СТРАНЫ ОТЛИЧАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО УРОВНЕМ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ И ИННОВАЦИОННОСТИ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ, НО И ИСПОЛЬЗУЕМЫМ АРСЕНАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И ПРОТЕКЦИОНИЗМА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

ЮРИЙ СААКЯН

**ПРАВИЛА БОРЬБЫ** Стало правилом хорошего тона убеждать отечественного потребителя в том, что вступление России в ВТО будет благом для страны, как будто сейчас российская экономика не интегрирована в мировую, а отечественные товары свободно не продаются на мировом рынке. Другое дело, что на внешнем рынке из российских товаров в основном пользуются спросом сырье и продукты первого передела. Продукция машиностроения потеряла привлекательность для иностранных покупателей, причем не только из-за технологической отсталости, но и в силу отсутствия в России практической государственной поддержки ее экспорта. В втором аспекте хотелось бы остановиться подробнее.

Еще одной легендой инициаторов вступления в ВТО стал тезис о невозможности в рамках ВТО государственного протекционизма отечественного производителя ни экономическими, ни административными методами. Однако это не соответствует действительности. Современный мировой рынок машиностроения, будь то в рамках ВТО или вне их, будь то внутренний или внешний, характеризуется наличием большого набора различных инструментов государственной поддержки отрасли. Причем диапазон таких инструментов обширен — от прямых финансовых вливаний с целью поддержки предприятий и отраслей и закрытия внутренних рынков сбыта для иностранных товаров до поощрения незаконного завладения технологиями и материалами. В отношении более 90% наименований товаров в рамках ВТО постоянно ведутся антидемпинговые расследования. Мировой рынок — это жесткая конкурентная борьба, в которой никто не собирается давать фору российским компаниям. Напротив, ход переговоров, проводимых Минэкономразвития РФ по вопросу вступления в ВТО, показывает, что транснациональные компании через свои правительства сделают все возможное для сохранения технической и технологической отсталости российской промышленности, захвата внутреннего российского рынка и вытеснения России с внешних рынков.

Несмотря на то что переговорный процесс о вступлении России в ВТО близится к завершению, до сих пор не разработаны эффективные инструменты поддержки отечественных производителей в условиях возможного прихода в Россию транснациональных компаний, проводящих довольно агрессивную политику. Ведь к принятию дополнительных обязательств в рамках ВТО должна готовиться не только отечественная промышленность, но и правительство РФ, создавая новые современные и эффективные инструменты поддержки, развития и регулирования промышленности.

Пока же можно констатировать, что формирование таких инструментов только начинается и продвигается недостаточно быстро. Зачастую чиновники под разными предлогами отказываются удовлетворять просьбы представителей промышленности о защите внутреннего рынка от агрессивных действий конкурентов или о поддержке экспорта продукции на сопоставимых с иностранными конкурентами условиях. При этом одним из аргументов является то, что такие нормы будут противоречить правилам ВТО. Например, понадобилось несколько лет для того, чтобы МЭРТ РФ наконец инициировал антидемпинговое расследование в отношении украинских производителей труб большого диаметра. А просьбы отечественных машиностроителей провести расследование в отношении низких цен на украинские грузовые вагоны пока остаются без ответа. Недостаточная эффективность

### ТАМОЖНЯ ЗНАЕТ МЕРУ

Федеральный закон от 8 декабря 2003 года №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» применяется для таможенного регулирования импорта.

#### 1. Специальные защитные меры.

Вводятся на срок не более четырех лет. Они выражаются во введении предварительной специальной пошлины, устанавливаемой до окончания

проведения специального расследования, введении специальной пошлины, взимаемой по окончании специального расследования, введении импортной квоты в отношении количества ввозимых товаров, являвшихся объектом расследования. Например, указанные меры были применены в отношении российских производителей пекарных сухих дрожжей в виде специальной пошлины, введенной в феврале 2005 года,



ВАСИЛИЙ ШКОЛЬНИКОВ

### ЛУЧШЕ ВСЕГО РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ЗАЩИЩАЮТ СВОИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПРОСТО ЗАКРЫВАЯ ДОСТУП НА РЫНОК ИНОСТРАНЦАМ

институтов защиты внутреннего рынка связана в том числе со сложностью сбора комплекта документов, необходимых для того, чтобы инициировать антидемпинговые расследования, а также нежеланием чиновников портить имидж «либеральной российской экономики».

### МЭРТ В ПОМОЩЬ

Для того чтобы оценить степень поддержки, оказываемой российским правительством национальным производителям, достаточно перечислить существующие в настоящее время меры, тем более что перечень этих мер невелик.

Так, методы в области таможенного регулирования импорта предусмотрены федеральным законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Они вводятся правительством РФ на основании доклада Минэкономразвития России и применяются в дополнение к установленной таможенной пошлине. Среди них можно выделить следующие: специальные защитные, антидемпинговые, компенсационные меры (подробнее см. справку).

Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности установлены в федеральном законе от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Предусмотрены следующие формы:

- применение таможенно-тарифного регулирования, заключающегося в установлении ввозных и вывозных таможенных пошлин, а также выдача специальных разрешений на экспорт/импорт определенных видов товаров;
- применение нетарифного регулирования, заключающегося в установлении временных запретов на экспорт или импорт определенных товаров;
- введение запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- применение мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Методы, содействующие экспорту, в области государственного обеспечения обязательств участников внешнеторговой деятельности предусмотрены федеральным законом от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Согласно этому закону, в России введена система гарантий и страхования экспортных кредитов.

а также в отношении производителей ламп накаливания в виде импортной квоты (январь 2006 года) и производителей труб большого диаметра в виде специальной пошлины (ноябрь 2006 года).

#### 2. Антидемпинговые меры.

Вводятся на срок не более пяти лет. Выражаются в формах введения предварительной антидемпинговой пошлины, устанавливаемой до окончания рассле-

дования, введения антидемпинговой пошлины, устанавливаемой по окончании специального расследования, принятия зарубежным экспортером письменных обязательств об изменении цен на ввозимый товар.

В качестве примера использования указанных мер можно привести защиту производителей российских трехфазных асинхронных электродвигателей путем введения антидемпинговой пошлины (декабрь

Государственные гарантии РФ при экспорте промышленной продукции предоставляются согласно перечню, утвержденному уполномоченным органом правительства РФ, и распространяются на российский экспортера, а также на российский или иностранный банк-кредитор, осуществляющий кредитование российских экспортеров, иностранных импортеров, банков-нерезидентов и иностранных государств при экспорте российской промышленной продукции.

Кредитование участников внешнеторговой деятельности происходит в формах предоставления бюджетных кредитов на возвратной и возмездной основе, предоставления субсидий, субвенций и бюджетных инвестиций.

Помимо этого законом предусмотрена организация торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций, а также проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки.

Однако эти меры недостаточно эффективны. Так, после начала работы программы государственной поддержки промышленного экспорта доля машиностроения в российском экспорте с 2003 года сократилась с 9 до 4,9%, то есть почти в два раза! И она продолжает падать. В 2004 году было предусмотрено выделение \$600 млн на поддержку промышленного экспорта, однако не менее 90% этих средств остались невостребованными. В бюджете 2006 года на финансовые меры поддержки промышленного экспорта было залпанировано уже \$1 млрд, которые также не были целиком востребованы. Это говорит о том, что недостаточно разработать те или иные меры, необходим механизм их реализации, доступный для российских производителей.

Как видно из приведенного короткого обзора, меры по поддержке российского машиностроения носят ограниченный и локальный характер. Причем неэффективность этих мер зачастую усугубляется дополнительными внутренними проблемами, связанными, например, с возвратом НДС при экспорте продукции. В результате отечественные производители вынуждены бороться не только с иностранными конкурентами, но и с российскими ведомствами, забюрократизовавшими процедуру возврата НДС.

### ИМЕНИТЫЕ СОПЕРНИКИ

Для полноты картины можно рассмотреть применяемые в других странах меры государственной поддержки национальных производителей, с которыми приходится сталкиваться отечественным компаниям при попытке конкурировать на внутреннем или внешнем рынке.

Как уже упоминалось, во всех высокоразвитых государствах—членах ВТО применяется разнообразный и доступный для производителей арсенал мер государственной поддержки.

В США, Франции, Германии, Китае и т. д. созданы специальные агентства, главной задачей которых является стимулирование экспорта машиностроительной продукции. В перечень используемых средств входит создание специальных фондов, финансирующих экспортные операции на льготных условиях, страхование экспортных кредитов, оказание бесплатных и платных услуг экспортерам.

В США, Южной Корее, Италии, некоторых странах ЕС, на Украине применяются льготное финансирование и налоговые льготы. Данный инструмент, возможно, является

2003 года), а также производителей швеллеров в такой же форме (май 2005 года).

#### 3. Компенсационные меры.

Вводятся на срок до пяти лет. Выражаются во введении предварительной компенсационной пошлины, в предложении иностранному государству, осуществляющему специфическое субсидирование экспортеров или производителей ввозимых в РФ товаров, взять на себя обязательства по прекращению

такого субсидирования, в предложении экспортеру изменить цены на специфически субсидируемый товар, в введении компенсационной пошлины по результатам расследования. Так, для защиты российских производителей прутков для армирования железобетонных конструкций была установлена компенсационная пошлина на ввозимую в Россию продукцию украинских производителей (декабрь 2005 года).

одним из самых эффективных и дающих быстрый результат. Основная сфера применения — стратегические сегменты машиностроения, которые определяют его научно-технический прогресс.

Широко применяется государственное финансирование НИОКР, особенно в секторе высокотехнологичного производства. Для реализации этой меры, например, в США создано более ста научных фондов и университетско-промышленных центров. Заградительные пошлины на ввоз продукции машиностроения активно используются некоторыми странами—членами ВТО. Например, пошлины на импорт автомобилей в Китае составляют 200%.

Государственная поддержка лизинга продукции машиностроения активно используется не только в высокоразвитых странах. Наибольшие темпы развития лизинга наблюдаются в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, в том числе в Белоруссии и на Украине.

В Южной Корее, Китае, Белоруссии и других странах разработаны программы государственного финансирования подготовки и переподготовки рабочих кадров.

Можно еще долго перечислять используемые в мировой практике способы влияния государства на развитие машиностроения. Но совершенно очевидно, что чем развитее становится экономика государства, тем шире перечень применяемых им мер поддержки. Причем этот перечень индивидуален для каждой страны, зависит от особенностей ее экономики и тех целей, которые ставит перед собой государство. Необходимо также отметить, что в большинстве экономически развитых стран при поддержке машиностроения преследовалось не столько удовлетворение внутреннего спроса, сколько выход на внешние рынки. При этом государство регулировало и стимулировало привлечение ключевых иностранных технологий для создания современной продукции.

В России пока ситуация обратная. Так, для развития автопрома правительство РФ ставит перед иностранными производителями лишь задачу насыщения российского рынка, но не выхода продукции на внешние рынки. Это не в последнюю очередь связано с тем, что определение перечня выпускаемых моделей оставлено на выбор иностранных производителей. Локализация производства также не затрагивает высокотехнологичные комплектующие, такие как двигатель, коробка передач.

Однако в России уже стали появляться примеры программ развития отраслей машиностроения, которые ставят классические с точки зрения мировой практики цели — не только насыщение внутреннего рынка, но и расширение экспорта. В качестве примера можно привести железнодорожное и энергетическое машиностроение. Однако это происходит скорее не благодаря эффективной нормативно-правовой базе по господдержке машиностроения, а вопреки ее неэффективности. Настало время критически оценить имеющийся у России комплекс мер государственной поддержки отечественного машиностроения и на его основе создать комплексную систему, содержащую такие механизмы реализации, которые будут доступны не только самым крупным машиностроительным объединениям, но и среднему и малому бизнесу. ■

**Юрий Саакян** — генеральный директор

Института проблем естественных монополий, кандидат физико-математических наук

**НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС О ВСТУПЛЕНИИ РОССИИ В ВТО БЛИЗИТСЯ К ЗАВЕРШЕНИЮ, ДО СИХ ПОР НЕ РАЗРАБОТАНЫ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ВОЗМОЖНОГО ПРИХОДА В РОССИЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**



# 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**



PHOTOPRESS

**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 LiuGong 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»,



PHOTOPRESS

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 характеризует-

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).



# МАРКЕТОЛОГ ОТ СТАНКА

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ МОЖЕТ СТАТЬ ТЕМ ИНСТРУМЕНТОМ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО СТАНКООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УДАТСЯ ВЕРНУТЬ БЫЛУЮ СЛАВУ И МОЩЬ, ЗАНЯТЬ СВОЕ МЕСТО НА ГЛОБАЛЬНОМ МИРОВОМ РЫНКЕ. НЕОБХОДИМЫ ЛИШЬ ЖЕЛАНИЕ САМИХ СТАНКООБРАЗОВАТЕЛЕЙ И ВОЛЯ ГОСУДАРСТВА.

КОНСТАНТИН КОСТРИКИН

**ЗАПОЗДАЛАЯ РЕАКЦИЯ** Традиционно под промышленным маркетингом понимается сфера деятельности, связанная с продвижением продукции производственно-технического назначения. При этом учитываются принципиальные отличия этой продукции от товаров народного потребления, которые в первую очередь заключаются в составе факторов, определяющих предпочтения потребителей.

Не отрицая классических подходов к промышленному маркетингу в целом, в этой статье мы рассмотрим отдельные аспекты определения продукции производственно-технического назначения, учитывающие те изменения, которые произошли в отечественной экономике. За последние годы произошли значительное разукрупнение и рост специализации промышленных предприятий. Небольшие производственные предприятия, производящие узкий ассортимент продукции, не в состоянии содержать собственные проектно-конструкторские службы, поэтому заинтересованы в приобретении готовых решений. Какие условия необходимы отечественной промышленности, в первую очередь станкоинструментальной, для того, чтобы удовлетворить спрос со стороны экономики и занять достойное место на глобальном рынке наукоемкой высокотехнологичной продукции?

Исторически станкоинструментальной промышленности была отведена роль фондообразующей отрасли в машиностроительных и обрабатывающих отраслях. В основном она обслуживала заказы крупных предприятий, рассчитанных на массовое серийное производство однотипной продукции, что учитывалось уже при проектировании технологических линий. Единицей продукции считался «фундамент» — отдельно стоящий станок или обрабатывающий центр. Сервисное обслуживание продукции станкоинструментальной отрасли зачастую осуществлялось и до сих пор осуществляется силами заказчиков, имеющих собственные ремонтные и обслуживающие подразделения. Возможно, именно совокупность этих факторов стала причиной того, что станкоинструментальная промышленность менее других отраслей оказалась способной адекватно отреагировать на изменение хозяйственного уклада в стране.

Основные показатели, характеризующие глубину упадка отрасли, обсуждались на заседании комиссии по машиностроительному комплексу совета РСПП по конкурентоспособности и отраслевым стратегиям, прошедшем в Москве 4 октября 2007 года.

Так, объем выпуска продукции в 2005 году снизился по сравнению с 1991 годом в 10–12 раз. Производство оборудования в России было меньше, чем в Японии, в 82 раза, Германии — в 50 раз, Китае — в 31 раз, а его потребление в 28 раз меньше, чем в Китае, в 13,6 раза меньше, чем в Германии, в 18,7 раза меньше, чем в Японии. Такое состояние станкоинструментальной промышленности можно считать симптомом деиндустриализации отечественной экономики.

От того, сумеет ли отечественная станкоинструментальная промышленность воспринять те изменения, которые произошли с потребителями ее продукции, и переориентироваться на производство, поставку и обслуживание готовых технологических линий или комплексов, рассчитанных на производство заданных объемов продукции с заданной себестоимостью и техническими параметрами, зависит и то,

сможет ли она вернуть утраченные позиции или уйдет в историю как жертва глобализации мировой экономики.

Утрата собственной станкоинструментальной индустрии накладывает ограничение на уровень применяемых в стране технологий. До сих пор в отношении России действует ряд ограничений на поставку высокотехнологичного оборудования. В условиях глобализации желание промышленно развитых стран ограничить конкурентам доступ в высокотехнологичные сектора вполне закономерно. Однако ситуацию, при которой решения о том, какой уровень технологии может применяться в отечественной экономике, принимаются за пределами страны, можно считать частичной утратой национального экономического суверенитета. Это негативно сказывается на состоянии оборонного комплекса, авиакосмической промышленности, судостроения и других отраслей, в которых отечественная промышленность пока имеет ряд преимуществ. Снижается конкурентоспособность практически всей продукции обрабатывающих отраслей, внутреннее потребление обрабатывающего оборудования в большей степени ориентируется на импортную продукцию, основной объем добавленной стоимости формируется за пределами экономического пространства России.

Понимание всех негативных последствий утраты отечественной станкоинструментальной индустрии привело к тому, что руководство страны инициировало широкое обсуждение перспектив ее развития. В качестве одного из вариантов развития отрасли было предложено создание единой государственной корпорации, объединяющей основные предприятия отрасли.

Не вдаваясь в детальный анализ положительных и отрицательных аспектов такого решения, следует отметить, что существует альтернативный путь развития отрасли, который заключается в изменении характера отношений между предприятиями отрасли, проектно-конструкторскими организациями и потребителями и основан на изменении понятия продукта отрасли.

**СТАНОК КАК ПРОДУКТ** В настоящее время проектно-конструкторские организации отрасли, как правило, входят в состав предприятий и при выполнении работ ориентируются на собственную производственную базу и традиционную продуктовую линейку. Независимые инженерные центры, функционирующие в отрасли, также тяготеют к определенному кругу производственных предприятий. Этим фактором определяются узость их возможностей при разработке новых видов продукции и трудности в проектировании готовых технологических линий и производственных комплексов.

Возвращаясь к теме промышленного маркетинга, можно с уверенностью констатировать, что в настоящее время

эта функция выполняется силами самих предприятий отрасли, каждое из которых ограничено имеющимися в его распоряжении производственными возможностями и исторически сложившейся специализацией. При этом доля готовых решений в общем объеме продукции отрасли невысока, в основном единицей продукции считается станок, обрабатывающий центр или функциональная автоматизированная линия без привязки к конкретным технологическим процессам потребителей.

Расширить возможности разработчиков новой техники возможно путем создания единого государственного реестра процессов, технологий и материалов. Именно государство в состоянии собрать воедино информацию о производственных возможностях предприятий всех форм собственности, в том числе военно-промышленного комплекса. Включение в гражданский оборот технологий ВПК, традиционно использующего передовые научные достижения, может стать дополнительным фактором повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Таким образом, речь идет о формировании наряду с традиционным рынком станкоинструментальной продукции рынка базовых технологий создания и обработки материалов, отдельных узлов и комплектующих, рынка интеллектуальной собственности — готовых проектно-конструкторских решений — и рынка подряда по организации производства, монтажных и пусконаладочных работ и сервисного обслуживания.

Основу рынка базовых технологий создания и обработки материалов, отдельных узлов и комплектующих должны составить действующие предприятия отрасли. При этом во многом универсальные предприятия полного цикла (в плановой экономике создание именно таких предприятий было обычной практикой) смогут максимально полно использовать имеющиеся в их распоряжении конкурентные преимущества, которые заключаются в наличии отдельных высокопроизводительных или высокоточных обрабатывающих процессов.

Формирование рынка интеллектуальной собственности — готовых проектно-конструкторских решений — должно стимулировать создание значительного количества небольших гибких инженеринговых компаний, которые в своей деятельности не будут ограничены производственными возможностями одного или нескольких предприятий. Присутствие на этом рынке уже действующих проектно-конструкторских организаций позволит задать базовый уровень качества выполняемых исследований. Именно на этом рынке должна развернуться конкурентная борьба за потребителя, в результате которой потребности экономики будут наиболее полно удовлетворены.

В целях защиты интересов потребителей целесообразно разделить функции осуществления авторского надзора

со стороны исполнителя НИОКР и подрядчика по организации производства продукции, пусконаладочных работ и дальнейшего сервисного обслуживания.

Шире открывая доступ к своим производственным возможностям, предприятия отрасли получают возможность повысить загрузку производственных мощностей, улучшить финансовые показатели и получить дополнительные источники инвестиций в собственное развитие.

Что же необходимо для того, чтобы на практике реализовать предлагаемые изменения? В первую очередь, как отмечалось выше, необходимо создание и наполнение исходными данными единого государственного реестра процессов, технологий и материалов. Важно, чтобы доступ к данным реестра был открыт для всех. Кроме того, создание такого реестра позволит выявить пробелы в национальной технологической базе и своевременно принять меры по их ликвидации.

Развитие рынка интеллектуальной собственности в отрасли может быть стимулировано путем создания венчурных фондов с государственным участием для финансирования НИОКР по проектированию новой продукции, готовых технологических линий и т. п. Это позволит диверсифицировать риски заказчиков НИОКР. Для подтверждения квалификации научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций необходимо создание профессиональной саморегулируемой организации.

На рынке подряда по организации производства продукции, пусконаладочных работ и дальнейшего сервисного обслуживания могут функционировать как действующие сервисные подразделения предприятий станкоинструментальной отрасли и других машиностроительных отраслей, так и независимые сервисные организации. Основной формой стимулирования этого рынка может быть государственная поддержка лизинга готовых технологических линий.

Разделение рынков, а соответственно, и жизненного цикла продукции на три этапа позволит снизить издержки пользователей продукции станкоинструментальной отрасли на всем ее жизненном цикле, повысить конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий, уменьшить зависимость экономики от текущей конъюнктуры цен на углеводородное сырье. Применение мер государственной поддержки позволит выравнять стартовые условия для всех предприятий отрасли и стимулирует процесс создания новых предприятий в этой сфере деятельности.

Таким образом, принятие расширенного толкования понятия продукции производственно-технического назначения в практике промышленного маркетинга ведет к необходимости создания рыночной инфраструктуры для трех новых рынков.

Следует заметить, что реализация предлагаемых мер не предполагает необратимых действий, искусственных слияний и поглощений. Результатами формирования рыночной инфраструктуры смогут воспользоваться в равной степени предприятия любых форм собственности, разной организационно-правовой формы и масштаба. ■

**Константин Кострикин** — эксперт-аналитик отдела исследований машиностроительных отраслей Института проблем естественных монополий

**УТРАТА СОБСТВЕННОЙ СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ НАКЛАДЫВАЕТ ОГРАНИЧЕНИЕ НА УРОВЕНЬ ПРИМЕНЯЕМЫХ В СТРАНЕ ТЕХНОЛОГИЙ. ДО СИХ ПОР В ОТНОШЕНИИ РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ НА ПОСТАВКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ**



ИГОРЬ ЧУКОВ

ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, СТАНКОСТРОИТЕЛЯМ ПОРА НАУЧИТЬСЯ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

# 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

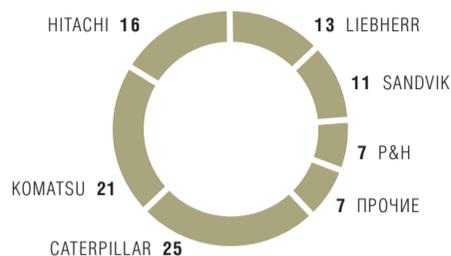
**БАЛАНС СИЛ** Мировой рынок горнодобывающей техники устойчиво растет на 8–10% ежегодно. По подсчетам исследовательских организаций MarketResearch.com и Mining Machinery Association of South Africa, объем рынка горнодобывающей техники в 2006 году превысил \$20 млрд (по данным Hitachi — \$21 млрд). При 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 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 дает 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&N (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 представители 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 «Кузнецуголь».

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&N, 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 запорядного 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 ИГ «Прспект» 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-1500P и ЭКГ-1500K, запустив к 2008 году в серийное производство модернизированную модель экскаватора ЭКГ-12K. 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**



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

# 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 является 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 Viscopus. 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», «Юж-

ный 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 ры-

ке, но после того как ОМЗ к 2009 году освоит 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 впустить иностранные фирмы в наши стратегические отрасли.

Интервью взял ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

## 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 бренда (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 брендов, 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 вы-

лечь 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 обо-

рудования — 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 за-

водов, 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 технологию 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 СМЕРНОВ

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 наболелая тема. Хотелось бы, чтобы производители уходили от системы посредников. Например, у нас в «Северстали» уже уходит от оценки «цена плюс экс-

пертное 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 необходимые 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 больших грузовых самосвалов для наших карьеров происходит несколько месяцев, поэтому мы сильно зависим друг от друга. С такими поставщиками необходимо формировать долгосрочные партнерские отношения.

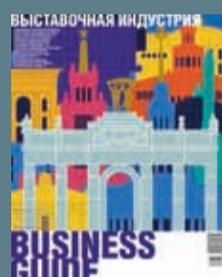
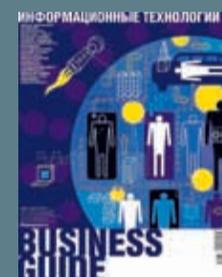
Интервью взял ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ  
ГАЗЕТЫ

## Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



# BUSINESS GUIDE