

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ТЕХНИКИ В РОССИИ

Российская экономика за последнее десятилетие дважды испытала сильнейший шок. И если из глобального кризиса 2008 года Россия выходила со всей мировой экономикой, то потрясения 2014 года во многом имели политическую природу. Значительное влияние на экономику страны оказали внешние санкции, действующие до сих пор. Тем не менее отечественная экономика смогла приспособиться к изменившимся условиям, хотя текущее восстановление проходит уже сложнее, медленнее.

Что касается рынка спецтехники, то отрасль перенесла еще один удар: введение с февраля 2016 года утилизационного сбора сильно затормозило обозначившийся было рост. Если за 2015 год рынок по некоторым сегментам съезжился втрое, то за следующий – «всего лишь» на 7%. При этом в начале 2016 года наметились тенденции слабого роста. Так, в первом квартале 2016 ЧТЗ рапортовал о приросте продаж бульдозеров на 25%. Однако, как уже было сказано, ростки позитивной тенденции были убиты утилизационным сбором.

От падения к росту

Обстановка на рынке специальной дорожной и строительной техники весьма точно отражает положение дел в строительной отрасли и статус крупных инфраструктурных проектов. И уже по некоторым маркерам можно прогнозировать рост продаж новых машин.

К одной из острых проблем строительной и дорожно-строительной отраслей относится дефицит техники и предельный износ имеющихся основных средств. По данным, опубликованным СРО НП «Спецавтопром», физический износ парка машин составляет порядка 75%, а техническая вооруженность строительных организаций – 48% от нормативных показателей. На низком рынке, в отсутствие серьезных объемов работ можно было обходиться и «латанием кафтана» – поддержи-

вать в работоспособном состоянии необходимый минимум техники.

Закономерно в этот период выросли продажи запасных частей. Если отсутствовал специальный агрегат для выполнения специфических работ (сваебой, трубоукладчики), то на уже имеющуюся доступную машину (трактор или кран) местные умельцы навешивали соответствующее оборудование. Немудрено, что в 2016 году на фоне снижения объемов продаж новой техники продажи навесного оборудования, наоборот, подросли.

Но так продолжаться долго не могло. «Жизнь» даже самых выносливых и неприхотливых машин не бесконечна. И как только поток поступающей наличности заметно расширится, строительные организации направят его часть на обновление машинного парка,

три четверти которого, как отмечено выше, выработали свой ресурс. Тот же источник оценивает срочную потребность отрасли в 10–11 тыс. машин. Таким образом, фактор отложенного спроса становится самым мощным драйвером для роста рынка спецтехники. По данным АЕБ, продажи спецтехники за первое полугодие 2017 года выросли на 44,9% (рост за первый квартал – 29%, за второй – 58%).

А что с предложением?

Возможных вариантов обновления техники, по большому счету, три: покупка импортной техники, приобретение отечественной машины от разработчика (как правило, именитого) или покупка такой же, но собранной небольшой российской компанией по лицензии разработчика или государственной лицензии.

«Иноземный» вариант

Начнем с «иностранцев». При всех известных своих достоинствах, импортные машины имеют пусть и косвенные, но существенные недостатки. Во-первых, их цена определяется валютным курсом. Девальвация рубля серьезно ограничила доступность новой техники. А с введением утилиза-



ционного сбора прекратился ввоз подержанной. Есть в этом варианте и другие малозаметные, но существенные риски.

Стоимость дальнейшего владения в части затрат на расходные материалы и запасные части тоже будет зависеть от курса валют. Кроме того, рынок запчастей заполнен контрафактом (по некоторым оценкам, до 90%). Оригинальные же запчасти не всегда есть в наличии у местных поставщиков, а их поставка (включая «растаможку») может занять значительное время, в течение которого машина будет простаивать.

Следует признать, что закупка дорогостоящей импортной техники – удел крупных компаний, в том числе с государственным участием. Есть, конечно, «бюджетные» варианты. К примеру, китайская техника. Но следует учесть, что китайская машина действительно добротного качества стоит немногим меньше своего японского, европейского или американского аналога. Опять-таки, валютные риски этот вариант не отменяет и от проблем с запчастями не избавляет.

Российские тенденции

Долгое время на рынке господствовали крупные, маститые производители, имеющие свой бренд, давнюю историю и собственную конструкторскую базу. Со временем, однако, появились новые игроки. Начнем с того, что нет ничего удивительного в том, что перспективный рынок в фазе роста привлекает машиностроительные предприятия, страдающие от недозагрузки производственных мощностей.

Для примера назовем «Кубань-желдормаш» (погрузчики), «Спецдормаш» (автогрейдеры)... Здесь предлагают оригинальные модели специальной техники, но, как правило, это копии иностранных машин или компиляция нескольких образцов. При этом для снижения производственных затрат и поддержания конкурентоспо-



собной цены наиболее дорогостоящие комплектующие могут меняться на аналоги меньшей стоимости.

Создание качественной модели сложной техники – длительный процесс. Мучительный и кропотливый. И испытанием первого образца дело не заканчивается. Испытанный образец разбирают до винтика. Обследуют: как перенесли испытания отдельные узлы и детали, чтобы при необходимости изменить конструкцию. Снова собирают и гоняют по полигону, чтобы опытным путем собрать данные о возможных поломках и т. д. А еще нужна отработанная технология и система менеджмента качества. Боюсь, ничего этого у новых производителей пока нет. И вопрос надежности новых машин висит в воздухе.

Второй тип «новичков» избрал другой путь, получив лицензию разработчика или Минпромторга на выпуск определенной модели машин. Вопрос: а как цена? Здесь начинается самое интригующее.

Бульдозер vs бульдозер: простой сложный выбор

Каким бы странным не показалось это читателю, но бульдозеры и автогрейдеры лицензионной сборки дешевле своих «законнорожденных» собратьев – это проверенный факт. Попытаемся разобраться с причинами этого явления на

основе данных, предоставленных челябинской компанией «Машсервис», осуществляющей лицензионную сборку бульдозеров Б10М и грейдеров ДЗ-122.

Как же выглядит механизм ценообразования с привычной точки зрения? Себестоимость плюс прибыль. Крупное предприятие выпускает машины собственной разработки, как правило, массовой серией. Эффект масштаба производства позволяет снизить удельную массу постоянных, т. е. накладных расходов, размазав постоянную часть более «тонким» слоем. Чем крупнее серия, тем ниже удельный вес постоянных затрат, значит – ниже издержки на производство одного экземпляра из серии. Сравнительно низкая себестоимость позволяла крупному производителю снижать цену продаж техники и побеждать конкурентов. Все это известно со времен Генри Форда, и все как будто логично.

Что же изменилось в этой формуле? Самое главное! Во-первых, нужно забыть про крупные серии одинаковых машин. Времена плановой экономики прошли. Сегодня заказчику требуется конкретная машина для конкретных работ в конкретных условиях, а не серийный экземпляр. Чтобы снизить удельную стоимость производства привычным способом, производителю нужно накопить определен-



ную массу однотипных заказов. А далеко не всякий заказчик готов ждать месяцы и годы. Сегодня скорость выполнения заказов порой значит не меньше, чем конкурентная цена!

Во-вторых, как правило, крупное российское предприятие – это обычно бывший советский завод, то есть внушительный имущественный комплекс. Его содержание требует огромных средств, которые в виде постоянных затрат закладываются в себестоимость выпускаемой продукции. Причем большая часть этих основных фондов в текущем производстве не применяется.

Третье. В структуре стоимости современной машины значительную часть занимает цена сложных компонентов электроники, гидравлики и т. п. Такие комплектующие приобретаются на внешнем рынке, где цена в принципе одна – что для мегазавода, что для небольшой ремонтной мастерской. А чтобы собрать один бульдозер (автогрейдер, трубоукладчик и т. п.), длинный конвейер не нужен. Достаточно удобной площадки и мостового крана.

Заметьте, при ответственном и грамотном менеджменте и квалифицированном персонале организации-лицензиату для снижения себестоимости продукции нет нужды прибегать к рискованным

техническим решениям по замене агрегатов и узлов более дешевыми аналогами, а тем более контрафактом.

Перспективы рынка

Общий анализ рыночной обстановки и действующих факторов внушает сдержанный оптимизм. Более того, исходя из выше приведенных данных о динамике рынка и техническом состоянии имеющегося парка спецтехники, текущие темпы роста продаж следует признать недостаточными. Ведь для того, чтобы вернуться в ближайшее время к докризисным показателям, рынок должен удвоиться. Есть и еще один важный фактор. С ростом темпов обновления машинного парка возможен некоторый отток средств с рынка запчастей. Далее появится конкурирующий источник снабжения. Поскольку изношенная до предела техника будет списываться, ее станут «утилизировать» путем разборки на запчасти для ремонта еще остающихся в строю машин.

Прогноз на 2019 год

«Рост рынка на 31% за 2018 год несколько превысил наши прогнозы, что, конечно, не может не радовать. Если сравнивать объем рынка с пятилетним максимумом, то картина все еще не совсем радужная. Рынок 2018 года составляет 76% от рынка 2013 года», – прокомментировал Андрей Комов, председатель Комитета производителей дорож-

но-строительной и спецтехники Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), генеральный директор Volvo CE Russia.

Что касается отечественной спецтехники, в том числе и экскаваторов России, то ее реализация в третьем квартале 2018 года имела позитивную динамику. Таким образом, за рассматриваемый период прибыль от продаж выросла до 10,4 млрд рублей. Эксперты Росспецмаша полагают, что позитивное воздействие на динамику продаж оказывает поддержка государства, а именно кредитование и льготный лизинг. Специалисты выделяют еще одну причину – заметное повышение качества экскаваторов и прочей отечественной спецтехники, выпускаемой в России.

Средняя рублевая стоимость машины, начиная с 2014 года, выросла более чем в два раза, что обусловлено не только ослаблением национальной валюты. Десятки миллиардов рублей утилизационного сбора уплачено в бюджет в 2018 году за дорожно-строительную технику. Все это ложится на плечи потребителей ввиду того, что производители не могут компенсировать утилизационный сбор (за счет субсидий) из-за невыполнимых требований по локализации.

«Что касается 2019 года, есть надежда, что реализация запланированных инфраструктурных проектов поможет рынку двигаться вверх, несмотря на внешние негативные факторы, – отмечают специалисты Ассоциации. – С большим опасением мы относимся к очередным инициативам Минпромторга пересмотреть постановления, регулирующие нашу отрасль, без консультаций с бизнесом. Рассчитываем на то, что к разработке долгосрочной стратегии развития отрасли будет привлечен широкий круг отраслевых экспертов, включая международные компании, работающие в России».

Ленар Хайрулин,
главный редактор
портала «МегаОбзор»

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗАЛИВКИ ТРЕЩИН

К основным причинам разрушения дорожного полотна относятся продольные и поперечные трещины, через которые вода проникает с поверхности покрытия в другие слои дорожной одежды. Современные технологии и оборудование позволяют произвести санацию трещин дорожного покрытия, обеспечив тем самым поддержание полотна в рабочем состоянии.



Эффективно технология санации трещин может быть реализована только при условии работы комплекса оборудования, состоящего в общем виде из разделителя трещин, газогенераторной установки для продувки и плавно-заливочной установки (ПЗУ). В России на сегодняшний день осуществляется планомерный и неуклонный переход к применению такой технологии качественного ремонта, способного надолго защитить покрытие от дальнейших разрушений.

«Научно-производственная фирма БАСТИОН» выпускает широкую гамму ПЗУ с косвенным (через термическое масло) разогревом мастики (емкость от 150 до 500 л). Электрические и гидравлические, прицепные и самоходные установки предназначены для безопасного разогрева, перемешивания и подачи под давлением всех видов битумных мастик при выполнении работ по герметизации трещин и швов как в асфальтобетонных, так и в цементобетонных покрытиях.

Напомним, что традиционной проблемой заливщиков является остывание мастики и образование пробок в шлангах. Заливщики ООО «НПФ БАСТИОН» избавлены от этих недостатков. Практически на всех моделях компании предусмотрена замкнутая система циркуляции горячей мастики или электроподогрев удочки. Надо добавить, что ООО «НПФ БАСТИОН» является единственным в России производителем, который оборудует заливщики швов удочками с электроподогревом.

ООО «НПФ Бастион»
198320, Санкт-Петербург
Красное Село
Кингисеппское ш., 55
тел. (812) 741-02-65
info@npf-bastion.ru
www.npf-bastion.ru



БАСТИОН
ПРОИЗВОДСТВО ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ РЕМОНТА И СОДЕРЖАНИЯ ДОРОГ