



# ИМПОРТ-2008: СЧАСТЬЕ ДЛИЛОСЬ НЕДОЛГО

ИМПОРТ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В РФ

Владимир Новоселов



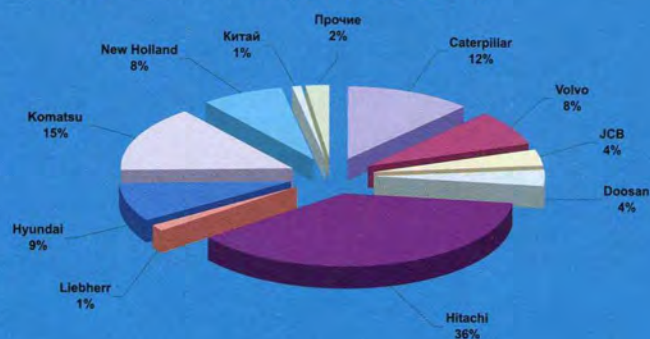
Итак, то, чего все ожидали через несколько лет, уже свершилось. Даже не сегодня. Вчера. Маститые аналитики от стройдормаша прогнозировали, что насыщение рынка строительной и дорожной техники будет длиться еще в течение ряда лет, после чего наступит стабилизация роста объемов продаж, а затем плавное его снижение. Однако снижение, причем не плавное, а резкое, началось уже в этом году. Произошло это задолго до того, когда должно было наступить ожидаемое насыщение рынка и стабилизация объемов продаж. Ни насыщения, ни стабилизации не случилось. И зарубежные, и отечественные маркетологи продумали все на несколько лет вперед: под радужные бизнес-планы расширялись действующие производства, открывались новые заводы, ряд иностранных компаний даже собственные предприятия в России хотели строить, причем это не ограничивалось декларациями о намерениях – были приобретены земельные участки, заложены «первые камни»... Одного они не учли – скорого краха американской финансовой пирамиды. Краха, который в одночасье поставил жирный крест на всех благих деяниях и намерениях производителей в мировом масштабе. Теперь и наши, и зарубежные фирмы спешно пытаются с минимально возможными потерями выйти из сложившейся ситуации: сокращается выпуск продукции; осуществляется переход на укороченную рабочую неделю; повсеместно идут массовые сокращения персонала; падают цены на технику. Это лишь малая толика предпринимаемых антикризисных мер – то, что лежит на поверхности. Кто-то стремится диверсифицировать производство – освоить изготовление ранее не выпускавшихся (конкретной фирмой) видов техники: экскаваторы не берут – будем делать погрузчики. Так ведь и погрузчики не берут, а также весь остальной спектр СДМ. Увы, такой шаг вряд ли сможет спасти положение. А загрузить действующее машиностроительное производство выпечкой булок или изготовлением колбасы (и то и другое, кстати, будет пользоваться спросом, несмотря на кризисы) – это что-то из области фантастики.

Первые тревожные звоночки появились уже в начале этого года, но тогда еще не все поняли, чем они обернутся в дальнейшем. В течение первого полугодия и наши производители, и импортеры в большинстве своем работали по накатанной колее: опираясь на прошлогодние успехи, взяли повышенные обязательства на этот год, которые «благополучно» выполнялись. При этом торговые площадки все больше и больше заполнялись машинами, которые в одночасье стали невостребованными. Надо отметить, что кризис выявил слабое место российского строительного бизнеса, основывавшегося, как выяснилось, в основном на заемных средствах. Американские банки перестали давать дешевые кредиты нашим банкам, которые, в свою очередь, оставили «на бобах» конечных потребителей – тех, кто хотел купить технику.

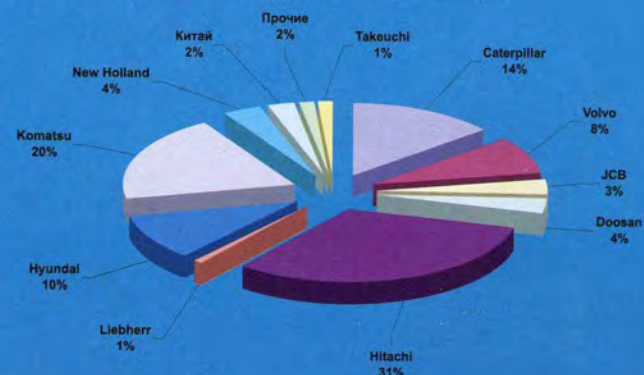
Масштабы катастрофы будут понятны лишь в следующем году. И, по имеющимся результатам производства и импорта строительной техники, за первые 9 месяцев 2008 года делать какие-либо выводы слишком рано. В целом и производство, и импорт основных видов строительной и дорожной техники выросли по сравнению с прошлогодними показателями. Правда, по большинству категорий техники темпы роста снизились относительно показателей 2007 года.

Рассмотрим более детально итоги импорта новой строительной и дорожной техники за первые три квартала текущего года. Импорт важнейших видов СДМ, объемы поставок которых наиболее значительны – экскаваторов, фронтальных погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков, - и дорожной уплотнительной техники – катков и виброплит, а также динамично растущих сегмен-

Импорт гусеничных экскаваторов (9 мес. 2007 г.)



Импорт гусеничных экскаваторов (9 мес. 2008 г.)





тов – мобильных кранов и автогрейдеров, – увеличился относительно данных за аналогичный период прошлого года. Наибольший рост отмечен в таких категориях, как автогрейдеры – в 3,2 раза, колесные экскаваторы – в 2,4 раза и колесные мобильные краны – в 2 раза. В категориях гусеничные экскаваторы, фронтальные погрузчики, экскаваторы-погрузчики и дорожная уплотнительная техника отмечено заметное снижение темпов роста. Например, импорт фронтальных погрузчиков вырос лишь на 40%, хотя в прошлом году этот сегмент прибавил «в весе» в 3,3 раза. Импорт шарнирно-сочлененных самосвалов даже снизился на 7%. Хотя в прошлом

году сегмент сочлененников увеличился в 2,75 раза.

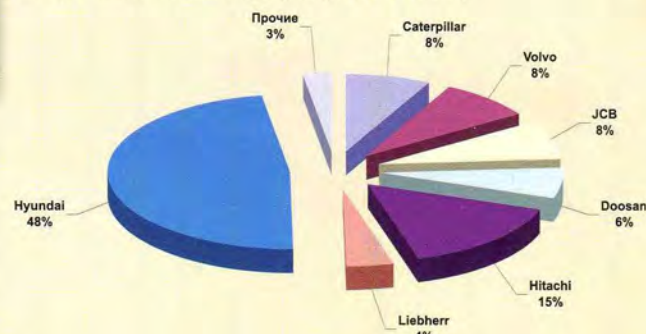
Что касается китайской экспансии, то, похоже, она стабилизировалась. Присутствуют производители, по большей части нам уже известные. Правда, в этом году произошло некоторое перераспределение китайцев из одних сегментов в другие. Если в минувшие год-два китайцы проявляли наибольшую активность в сегментах фронтальных погрузчиков и автогрейдеров, то теперь их присутствие ощутилось в других сегментах СДМ. Почти вдвое увеличилась их доля в категории дорожной уплотнительной техники, постепенно растут доли в категориях экскаваторов-погрузчи-

ков, колесных и гусеничных экскаваторов. Стремительный рывок китайские товарищи совершили в сегменте колесных мобильных кра-

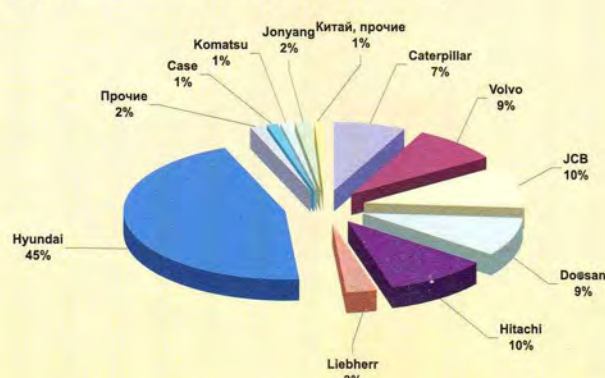
нов, в который они проникли лишь в прошлом году.

Ведущие мировые производители строительной и дорожной техники, такие

#### Импорт колесных экскаваторов (9 мес. 2007 г.)



#### Импорт колесных экскаваторов (9 мес. 2008 г.)



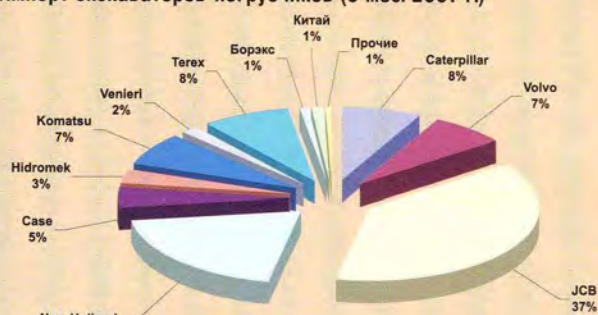


как Caterpillar, Volvo, JCB, Komatsu, Hyundai, Doosan, в этом году значительно расширили свое присутствие в основных сегментах СДМ. Отметим, что в минувшие годы у большинства из этих фирм темпы роста поставок отдельных видов техники отставали от среднерыночных, что в итоге приводило к снижению долей рынка этих компаний в некоторых сегментах. В нынешнем году законодатели мировых тенденций в области строительной и дорожной техники «исправили» положение. Импорт вырос. А вот как обстояли у них дела с реальными продажами, история умалчивает.

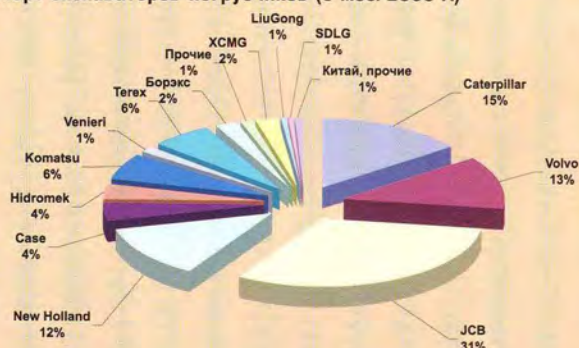
В этом году, как и прежде, по объемам импорта лидирует сегмент гусеничных экскаваторов (без учета мини-моделей): за 9 месяцев в РФ

поставлено 5100 машин, что на 35% больше, чем за аналогичный период 2007 года. По сравнению с прошлогодними темпы роста заметно снизились (было 88%). Главное действующее «лицо» не изменилось – это Hitachi. Однако, несмотря на по-прежнему первую строку в российской «таблице о рангах», доля компании в структуре импорта снизилась с 36 до 31%, а рост поставок по сравнению с прошлогодним составил лишь 13%. Наиболее существенный прирост отмечен у Komatsu – 78%, Hyundai – 57%, Caterpillar – 54%, Volvo – 49%. Более чем втрое – до 118 единиц – увеличился ввоз китайских гусеничных экскаваторов. На общем фоне доля китайцев здесь пока невелика, но налицо увеличение интереса как

Импорт экскаваторов-погрузчиков (9 мес. 2007 г.)



Импорт экскаваторов-погрузчиков (9 мес. 2008 г.)



самых китайских производителей к этому сегменту российского рынка СДМ, так и отечественных потребителей к китайским экскаваторам. Уменьшение объемов импорта произошло у Liebherr и New Holland – на 18 и 35% соответственно.

Доля колесных экскаваторов в структуре импорта СДМ сравнительно невелика, и в предыдущие годы этот сегмент рос довольно умеренными темпами. Одна-

ко в этом году, несмотря на все перипетии мировой экономики, поставки колесных экскаваторов выросли на рекордную для этого сегмента цифру – в 2,4 раза (1256 единиц). Основной вклад сделан фирмой Hyundai – 569 машины, темп роста составил 2,3 раза, рыночная доля при этом незначительно снизилась – с 48 до 45%. Самыми внушительными темпы роста объемов импорта оказа-

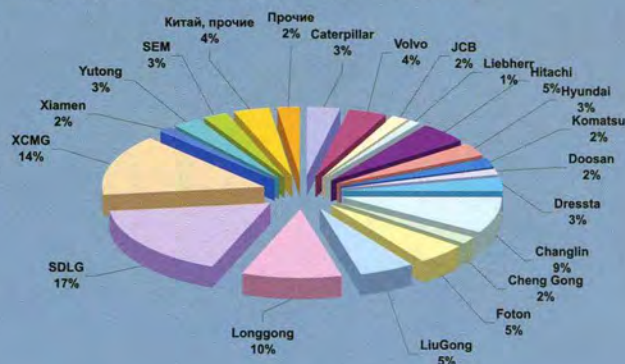
## АНАЛИТИКА

лись у Doosan – в 3,5 раза, JCB – в 3 раза, Volvo – в 2,5 раза и Caterpillar – в 2,3 раза. Без китайцев в этом сегменте тоже не обошлось. За ними суммарно 3%, из которых 2% за техникой марки Jonyang.

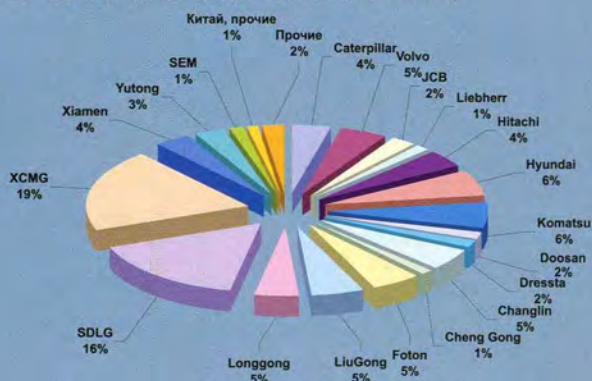
Вторым по емкости стоит сегмент фронтальных погрузчиков (без учета мини-моделей), которых было завезено чуть более 3900 штук – на 40% больше, чем за первые 3 квартала 2007 года. Увы, о прошлогоднем более чем трехкратном темпе роста придется забыть. Главной новостью стало снижение доли китайских производителей с 73 до 65%. Революционным это изменение назвать, конечно, нельзя, да и причина, по которой произошло уменьшение, неизвестна. То ли это более оперативная реакция китайцев на события, происходящие на российском рынке, то ли наши потребители уже «наелись» китайских погрузчиков. Возможно, и первое, и второе. А возможно, и какая-то другая причина. С приходом китайцев в сег-

мент фронтальных погрузчиков здесь многое поменялось: товарищи из Поднебесной задвинули мировых лидеров в угол, оставив им скромные доли от 1 до 5%. В лидеры вырвались SDLG и XCMG. По итогам I-III кварталов 2007 года у них было по 17 и 14% соответственно. В этом году роли поменялись – у XCMG 19%, у SDLG 16%. Несмотря на кризис, обе компании увеличили ввоз погрузчиков: XCMG – на 91%, SDLG – на 30%. Рост поставок отмечен также и у других китайских производителей – у LiuGong, Foton, Xiamen, Yutong. В свою очередь, Longgong, уверенно занимавший в прошлом году третью строчку с 10%, в этом году остался с 5%-ной долей. Причиной тому уменьшение объемов поставок на 37%. Объемы импорта уменьшились также у Changlin, SEM и ряда других менее известных в России компаний. На фоне сдачи позиций некоторыми китайскими производителями большинство других

## Импорт фронтальных погрузчиков (9 мес. 2007 г.)



## Импорт фронтальных погрузчиков (9 мес. 2008 г.)



иностранных компаний наращивали объемы импорта. Наиболее значительный прирост был у Komatsu – в 4 раза, Hyundai – в 2,6 раза,

JCB – в 2,3 раза, Volvo и Liebherr – на 70%, Caterpillar – на 60%. Объемы упали лишь у Dressta – на 25%.



Экскаваторы-погрузчики – третьи «в табели о рангах» после гусеничных экскаваторов и фронтальных погрузчиков. Итогом 9 месяцев 2008 года стала поставка почти 3500 машин, что превысило прошлогодний результат почти на 60%, тогда как в минувшем году рост составил более чем двукратную величину. Лидер прежний – JCB, у которого 31%-ная доля импорта. Поставки у этой компании выросли, но не столь значительно, как у конкурентов, всего на 31%, что, собственно, и стало результатом некоторого уменьшения рыночной доли. Самые впечатляющие темпы роста отмечены у Caterpillar – в 3 раза, у Volvo – в 2,7 раза и у Hidromek – почти в 2 раза. Эти компании заметно поправили свои рыночные позиции – у Volvo и



Caterpillar доли рынка увеличились почти вдвое. Наоборот, у New Holland, занимавшего в 2006 году почти 30% рынка, ввоз экскаваторов-погрузчиков сократился, что отразилось на весьма скромной рыночной доле – 12%. Весьма активно проявили себя в рассматриваемом сегменте китайские производители. Их доля с символического 1% в 2007 году

выросла до 5%. Самый заметный вклад сделан фирмой XCMG, у которой 2% рынка.

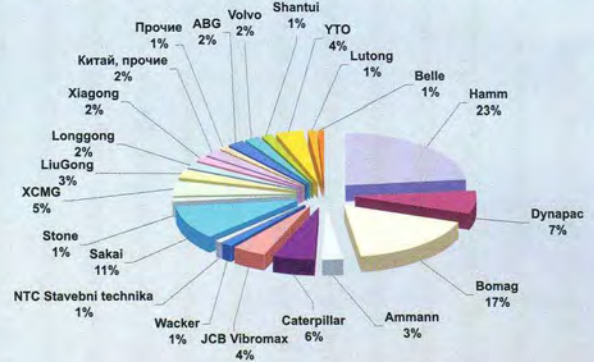
Сегмент новой импортной дорожной уплотнительной техники в последние годы растет довольно стремительно, вытесняя с рынка отечественную технику и бэушные зарубежные машины. За рассматриваемый период 2008 года в Россию ввезено немногим более 2000 катков и виб-

роплит – на 72% больше, чем в тот же период 2007 года. Отметим, что в 2006 году рассматриваемый сегмент вырос в 2,2 раза. На первой позиции снова Hamm (23%), уступивший в прошлом году первую строчку Bomag. Теперь у Bomag вместо 31% только 17% и вторая строка. С третьей строки ушел Dynapac, отдав почетное третье место Sakai; у Dynapac отмечено снижение объемов поставок на 4%, у Sakai, наоборот, более чем двукратный рост. Также активно поработали JCB – рост в 3,9 раза, Caterpillar – рост на 87% и Ammann – рост на 83%. В этом году продолжилась китаизация рассматриваемого сегмента: доля компаний из КНР за год выросла с 12 до 20%. В первых рядах – XCMG, увеличивший ввоз уплотнительной техники почти в 2 раза, за ним следуют УТО – много-

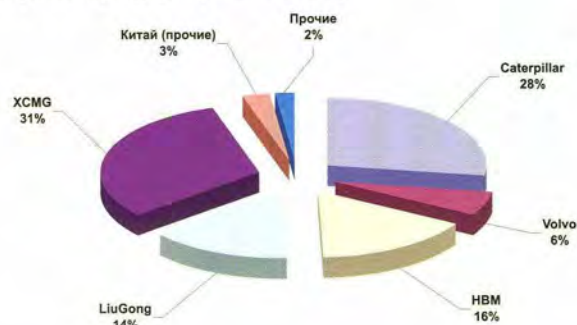
Импорт дорожной уплотнительной техники (9 мес. 2007 г.)



Импорт дорожной уплотнительной техники (9 мес. 2008 г.)



## Импорт автогрейдеров (9 мес. 2007 г.)



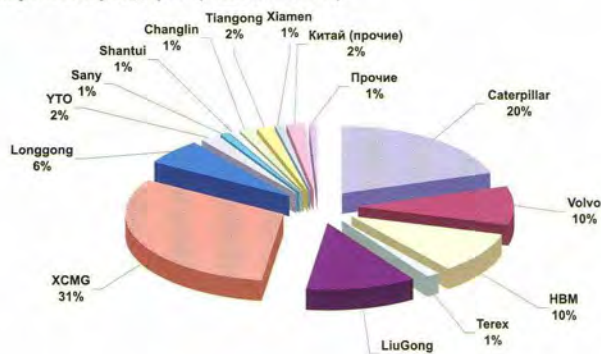
кратный рост по сравнению с прошлогодними единичными поставками, LiuGong – практически 3,5-кратный рост, Longgong – более чем двукратный рост и Xiagong – рост почти в 2 раза. Более заметным стало присутствие Shantui и Lutong.

Сегмент новых импортных автогрейдеров до недавних пор являлся, казалось бы, абсолютно бесперспективным: потребители пользовались в основном отечественной техникой или бэушкой из-за рубежа. В 2003-2004 гг. в Россию было ввезено всего лишь несколько новых автогрейдеров. Далее пошло по нарастающей: 9 месяцев 2005 года – 21 шт., 9 месяцев 2006 года – 41 шт., 9 месяцев 2007 года – 105 шт. В этом году был поставлен абсолютный рекорд как по абсолютному количеству, так и по темпам роста: за 9 месяцев ввезено 335 машин, что в 3,2 раза превысило прошлогодний результат. Доля китайских компаний в этом сегменте продо-

лжает неуклонно расти: в 2006 году у них было 32%, в 2007-м – 48%, в 2008-м – 58%. Основные игроки, как и год назад, XCMG – 31% и LiuGong – 11%. У XCMG по сравнению с аналогичным периодом 2007 года был трехкратный темп роста, у LiuGong поставки возросли в 2,5 раза. Надо отметить, что ряды производителей автогрейдеров из Китая в этом году существенно пополнились. Если в прошлом году доля прочих китайских фирм составляла всего 3%, то в этом году суммарно их стало 16%. Среди них в основном знакомые уже фирмы – Longgong, YTO, Tiangong, Sany, Shantui, Changlin, Xiamen. Лидеры мирового рынка в этом году тоже проявили незаурядную активность: у Volvo темп роста составил 5,3 раза, у Caterpillar 2,3 раза, у HBM – 94%.

Представляет интерес сегмент новых импортных колесных мобильных кранов. Еще совсем недавно он не

## Импорт автогрейдеров (9 мес. 2008 г.)



вызывал особого интереса даже у российских производителей крановой техники, поскольку был мизерным. Например, в 2005-2006 гг. в Россию ежегодно ввозилось менее 100 кранов. При этом отечественное производство составляло значительную величину – более 4100 кранов в 2005 году и около 5000 кранов – в 2006-м. Картина поменялась в 2007 году благодаря энергичным действиям китайских компаний. За 9 месяцев 2007 года к нам было ввезено 275

мобильных кранов, из них 33% китайских, за аналогичный период 2008 года российский рынок пополнился еще на 543 машины, при этом доля китайской техники составила уже 68%. Таким образом, прежним зарубежным участникам рынка – Liebherr, Grove, Tadano, Terex, Sennebogen, безраздельно властвовавшим у нас до недавних пор, пришлось здорово потесниться. Подавляющее большинство ввезенных к нам китайских кранов – марок XCMG и

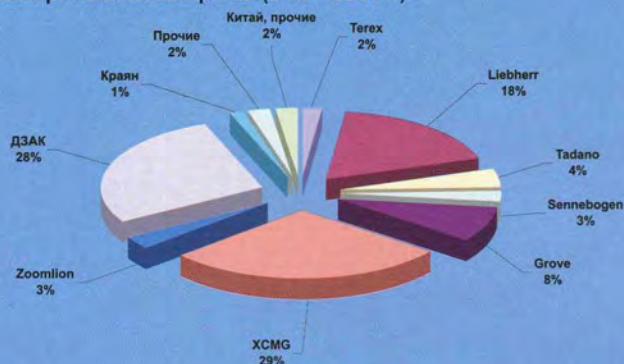




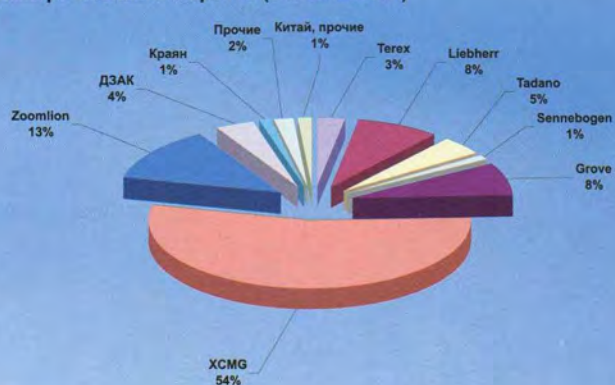
Zoomlion. У XCMG в 2008 году по сравнению с 2007-м доля выросла с 29 до 54%, у Zoomlion – с 3 до 13%. Доля кранов других китайских производителей пока незначительна. В основном к нам поступают краны грузоподъемностью 25 т, но достаточно велика доля машин другой грузоподъемности – 20, 30, 50, 70, 100 т. Поскольку технические требования к мобильным кранам в России и Китае разные (китайские краны не соответствуют нашим требованиям без предварительной адаптации), большая часть машин идет на российский рынок под видом б/у. Мало

кто из наших продавцов хочет брать на себя дополнительные расходы и ответственность, связанные с сертификацией кранов на соответствие требованиям российского законодательства. Этим, кстати, грешат и российские представители известных европейских, американских и японских компаний. Большинство иностранных (некитайских) фирм в этом году тоже прибавило «оборотов»: поставки кранов Terex выросли в 3 раза, Tadano – в 2 раза, Grove – на 82%. В минусе были Liebherr – на 10% и Sennebogen – на 15%. Традиционными участниками рос-

Импорт мобильных кранов (9 мес. 2007 г.)



Импорт мобильных кранов (9 мес. 2008 г.)



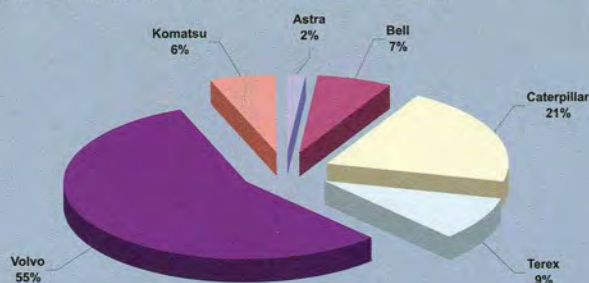


сийского рынка мобильных кранов являются украинские изготовители – Дрогобычский завод автомобильных кранов (ДЗАК) и Краян. Ежегодные поставки Краяна невелики – менее 10 кранов. Да и производство на этом заводе обычно не превышает 20 кранов в год. Дрогобычский завод автомобильных кранов – крупный производитель, представляющий определенную конкуренцию российским автокрановым заводам, в последние несколько лет значительно активизировался на российском рынке: он регулярно участвует в специализированных выставках, рекламируется в средствах массовой информации, развивает дилерскую и сервисную сети. За I-III кварталы 2007 года к нам было постав-

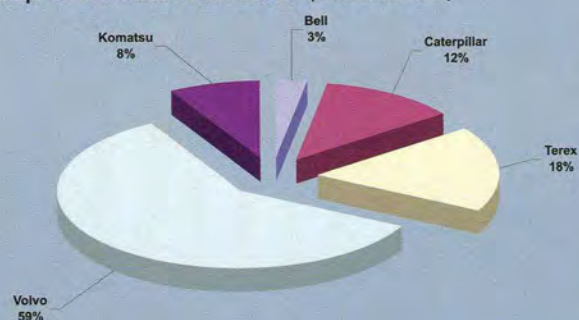
лено 78 дорогостоящих автокранов, однако в этом году поставки были значительно снижены (22 крана).

И в заключение отметим еще один перспективный сегмент строительно-дорожной техники, активно развивающийся в последнее время, – шарнирно-сочлененные самосвалы. Емкость российского рынка данного вида техники в натуральном выражении невелика, хотя, если рассматривать его в стоимостном выражении, то картина будет совершенно иная, поскольку шарнирно-сочлененные самосвалы значительно превосходят по цене экскаваторы, погрузчики, катки и многие другие виды СДМ. За рассматриваемый период нынешнего года импорт шарнирно-сочлененных самосвалов снизился на

#### Импорт сочлененных самосвалов (9 мес. 2007 г.)



#### Импорт сочлененных самосвалов (9 мес. 2008 г.)



7% по сравнению с прошлогодним показателем. Всего ввезено 113 машин. Большинство игроков, за исключением Terex, были в минусе. Из основных поставщиков наиболее заметное уменьшение у Caterpillar – почти вдвое.

\*\*\*

Каким будет расклад на российском рынке строительной и дорожной техники в следующем году, сейчас вряд ли кто возьмется прогнози-

ровать. Исходя из неутешительных прогнозов экономистов, нам всем придется туго затянуть пояса минимум на два-три года. Вполне логично предположить, что объем импорта новой техники существенно снизится, возможно, в разы. Как и в начале 2000-х годов, предпочтения снова будут отданы машинам более низкого ценового диапазона – бывшим в эксплуатации западным, а также китайским и отечественным. ■

*Автор выражает признательность за помощь в подготовке статьи ООО «Академия-Сервис» ([www.stinform.com](http://www.stinform.com)) и М.В. Струку, генеральному директору ЗАО «Стройдормаш».*

