

Олег ПУЛЯ

КОМБАЙНЫ РАЗДОРА

Между Россией и Белоруссией разгорелась новая торговая война – камнем преткновения стали поставки белорусских комбайнов

«Ростсельмаш» открыл боевые действия на белорусском фронте

Белорусские производители, похоже, портят жизнь не одним лишь российским молочникам, но и производителям сельхозтехники. Об этом Владимиру Путину, совершившему в начале июля рабочую поездку в Ростов-на-Дону, рассказал генеральный директор «Ростсельмаша» Валерий Мальцев. На вопрос премьера, как идет продажа комбайнов в регионах, Мальцев ответил, что до сих пор не выкуплено около 500 машин, поскольку у сельхозпроизводителей возникли проблемы с кредитами на покупку техники.

Заодно Мальцев пожаловался премьеру на белорусских партнеров. По словам гендиректора флагмана отечественного комбайностроения, сборочное производство «Гомсельмаша» в Брянске, по сути, сборочным не является: «Белорусы сделали следующее – подняли в Брянске флаг сборочного производства, ничего не собирают, в лучшем случае техника проходит

предпродажную подготовку, которая заключается в привинчивании колес и переклеивании наклеек с наименованием техники. А после – выдают эту технику за произведенную в России. Соответственно, на нее распространяются дотации – как РФ, так и Белоруссии».

Премьер жалобой заинтересовался. «Что касается скрытого экспорта других государств в Россию в обход принятых решений – мы на это обратим особое внимание», – сказал Владимир Путин.

По данным «Ростсельмаша», в 2008 году белорусский «Гомсельмаш» поставил на территорию России 777 зерноуборочных и 400 кормоуборочных комбайнов – при этом никто из российских производителей в прошлом году не смог продать на белорусском рынке ни одного комбайна. В I квартале 2009-го белорусы поставили в Россию сельхозтехнику на \$140 млн, а российские производители в Беларусь – на \$3,3 млн. Перекос в торговом сотрудничестве попытался выправить Россельхозбанк. В июне

на Всемирном зерновом форуме в Петербурге глава банка Юрий Трушин сообщил: «Мы не будем кредитовать по закупкам белорусской сельхозтехники. У нас есть предписание премьер-министра. Мы государственный банк и четко выполняем это предписание».

Новая комбайново-тракторная война разгорается на фоне заявлений президента Беларуси, что он может предпочесть Таможенному союзу с Россией и Казахстаном создание зоны свободной торговли с ЕС. Но все-таки в лавировании Лукашенко между Россией и ЕС больше политики, чем экономики. «Белорусские комбайны конкурентоспособны за счет низкой цены, они дешевы в эксплуатации, но на западном рынке они не будут востребованы, там свое очень сильное аграрное лобби», – говорит аналитик «Брокеркредитсервиса» Севастьян Козицын. К тому же достаточно посмотреть, как обработаны земли в той же Германии или даже в Чехии со Словакией – и станет понятно, что белорусская техника не



«Ростсельмаш» прогнозирует спад производства комбайнов

По утверждению гендиректора «Ростсельмаша» Валерия Мальцева, для сохранения конкурентоспособности производителей отечественных комбайнов и тракторов правительству необходимо продлить срок действия пошлины на ввоз зерноуборочной техники либо уравнивать дотации российским производителям с импортными – но даже при этом российский рынок техники в 2009 году ожидает двукратное падение.

В январе была введена сроком на девять месяцев 15%-ная пошлина на отдельные виды комбайнов, что позволило «Ростсельмашу» поправить положение с продажами своей техники, которой в конце 2008 года были забиты все заводские склады. Однако если в 2007–2008 сельхозгоду «Ростсельмаш» произвел и продал около 6100 комбайнов, то этом сезоне он рассчитывает продать 4585 машин, заработав

на этом 17 млрд руб., что на 10% меньше прошлогоднего. По подсчетам главы комбайнового завода, объем российского рынка сельхозтехники сократится вдвое – с 10 000 до 5000 комбайнов. Причиной этого Валерий Мальцев считает не только продолжающийся экономический кризис, но и ужесточившиеся условия банковского кредитования (увеличение залоговой базы, удлинение

сроков рассмотрения заявок с 2 недель до 2 месяцев, снижение сроков кредитования с 5–7 до 1–5 лет, увеличение первоначального взноса с 10 до 30%). К тому же если раньше приобретаемая техника могла служить обеспечением кредитов на 0,9 от амортизационной стоимости, то сейчас коэффициент снизили до 0,6–0,65. Такие банковские «новации» заставили потребителей занять выжидательную

в состоянии обеспечить приемлемое качество возделывания.

Впрочем, считает аналитик, проблему скрытого демпинга со стороны Беларуси вполне можно решить, снизив цены на продукцию «Ростсельмаша» и введя квоты, – «но если совсем закрыть российский рынок для «Гомсельмаша» и других белорусских машиностроителей, мы получим вместо «Ростсельмаша» второй ВАЗ, выпускающий неконкурентную продукцию».

Переговоры и обвинения

В первой половине июля состоялись российско-белорусские переговоры по взаимным поставкам сельхозтехники. Они прошли на фоне претензий сторон, вызванных недавним упреком Владимира Путина в адрес белорусских производителей – российский премьер распорядился проверить информацию о демпинговом импорте белорусской техники. По мнению экспертов, стороны намеревались отказаться от идеи взаимного

продвижения льготных поставок в пользу кредитования экспорта. Интересы российских заводов на переговорах представлял «Союзагромаш», белорусских – сами компании-производители.

Переговорам предшествовали взаимные обвинения сторон. Сначала Белоруссия, в том числе и устами Александра Лукашенко, обвинила Россию в блокировании поставок белорусской сельхозтехники. Затем Россия устами гендиректора «Ростсельмаша» упрекнула белорусский «Гомсельмаш» в демпинге и недобросовестном проникновении на российский рынок. Также Валерий Мальцев утверждал, что цены на белорусскую сельхозтехнику на внутреннем рынке выше, чем цены, по которым эта техника продается в России: комбайны, которые в Белоруссии стоят около 6 млн руб., в Россию поставляются по 4,6 млн.

Истоки взаимных претензий по сельхозтехнике – в давно сложившемся неравенстве на этом

рынке. Начиная с 2005 года и до конца 2008-го Россия оказывала поддержку своим хозяйствам при закупках белорусской техники, чего никогда не делала белорусская сторона. Так, в 2008 году Беларусь поставила в Россию сельхозтехники на \$788 млн, в то время как Россия – только на \$10 млн. Причем среди закупленной российской техники не было ни одного комбайна, а белорусских кормоуборочных и зерноуборочных комбайнов поступило в Россию на \$117,7 млн. Та же тенденция сохранилась и в I квартале 2009-го – Россия поставила в Беларусь сельхозтехники на \$3,3 млн, тогда как белорусские производители продали российским хозяйствам техники на \$140 млн. Именно поэтому гендиректор «Ростсельмаша», высказывая претензии к белорусским производителям, особо настаивал на паритетных поставках: сколько комбайнов они нам – столько и мы им.

Официальный представитель «Ростсельмаша» Татьяна Закаблуква рассказала журналистам, что Беларусь ежегодно поставляет в Россию более 1100 комбайнов – тогда как «Ростсельмаш» фактически лишен такой возможности, поскольку белорусская сторона не исполняет контрактных обязательств по закупке российской техники. Например, по последнему договору Беларусь должна была закупить 200 комбайнов, однако фактически закупила лишь 30, и то нарушив договорные сроки.

При этом действующая в Республике Беларусь «Программа оснащения сельскохозяйственного производства современной отечественной техникой на 2005–2010 годы» предполагает субсидирование производства



Вокруг белорусских комбайнов на российских полях сейчас ломают копья экономисты и политики

позицию и резко снизили уровень продаж «Ростсельмаша». Руководство компании полагает, что государство недостаточно защищает отечественного производителя и могло бы повнимательнее относиться к действиям конкурентов. А в случае с Белоруссией необходимо установить паритет по импорту и экспорту зерноуборочных комбайнов из расчета по 200 машин для каждой из стран. Тем более что

российские комбайностроители уже несколько лет настаивают на введении компенсационной пошлины для белорусской техники. По мнению Константина Бабкина, председателя совета директоров промышленного союза «Новое содружество», хорошим механизмом помощи российским компаниям может стать поддержка экспорта. Он считает, что существующие механизмы поддержки

экспорта сельхозтехники (экспортное кредитование, страхование рисков, предоставление госгарантий) сейчас должным образом не работают, из-за чего доля экспорта сельхозтехники в общем объеме производства в РФ в 2006–2008 годах сократилась с 21 до 18%. В «Союзагроме» полагают, что единственной действенной мерой может быть субсидирование процентных ставок

на производство продукции, предназначенной на экспорт. Если удастся добиться такой поддержки правительства, тому же «Ростсельмашу» будет значительно легче выйти на североамериканский рынок с новой моделью 7-го класса – комбайном TORUM. Как пояснил Валерий Мальцев, начать поставки TORUM за океан можно будет с 2011 года.

По материалам прессы

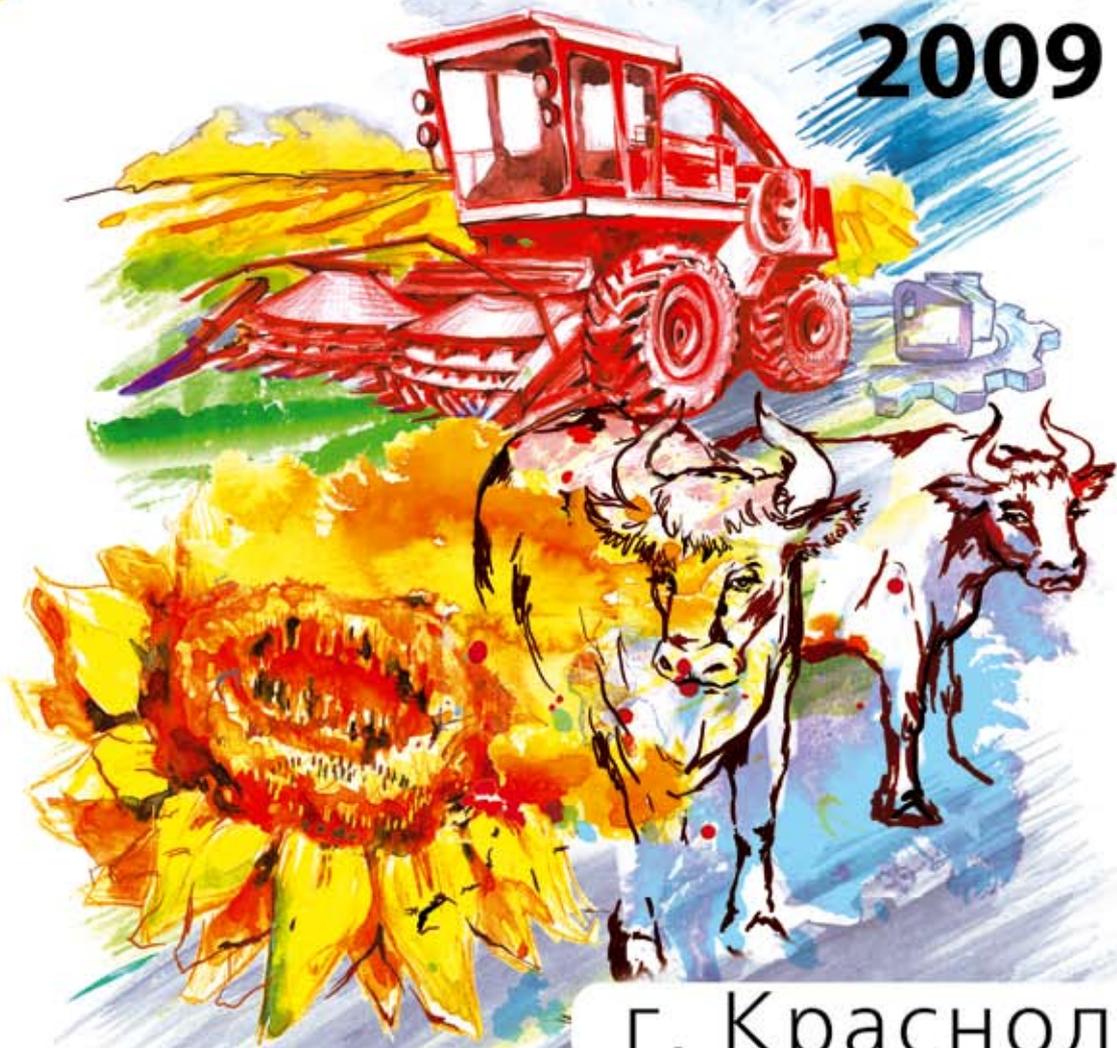


МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ



ЮГАГРО

17-20 ноября 2009



г. Краснодар

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Выставочный центр «КраснодарЭКСПО»
IFWexpo Heidelberg GmbH



ПОДДЕРЖКА И СОДЕЙСТВИЕ:

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации дар
Администрация Краснодарского края
Администрация муниципального образования город Красно
Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей
промышленности Краснодарского края

По вопросам участия обращаться
в дирекцию форума:

Руководитель проекта:

Бучацкая Анна, +7 (861) 279-34-21

Менеджеры проекта:

Рыбалкина Анжелика, тел.: +7 (861) 279-35-59

Меликьян Виктория, +7 (861) 279-34-36

Самойлов Никита, +7 (861) 279-34-83

e-mail: ugagro@krasnodarexpo.ru
www.krasnodarexpo.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР:

РОСТСЕЛЬМАШ
Агротехника Профессионалов

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР КОНГРЕССА:



Генеральный
информационный
партнер:



Генеральный
информационный
спонсор:



Информационные
партнеры:



Медиапартнер:



сельхозтехники в размере 50% от ее стоимости. И власти республики, пользуясь членством в Таможенном союзе, охотно дотируют своих производителей – в первую очередь «Гомсельмаш», производящий комбайны «Полесье».

Есть за что воевать

Похоже, российский рынок сельскохозяйственной техники превращается в поле боя производителей комбайнов. Наши комбайностроители выдвинули впечатляющий список претензий – от открытого демпинга до создания «фантомного» производства в Брянске с целью получения льгот, и основные их требования сводятся к тому, чтобы российское правительство срочно перекрыло кран конкурентам.

И тут явно есть за что воевать. Отечественный рынок зерноуборочной техники, несмотря на кризис, считается одним из самых перспективных в мире. Российские хозяйства сейчас закупают в год по 7000–8000 новых комбайнов, тогда как реальная потребность села – минимум 12 000 машин. Как несложно подсчитать, при стоимости каждого комбайна от 5 до 12 млн руб. получается, что на кону – 50–80 млрд руб. ежегодно. При этом в ближайшие годы неизбежно начнется массовое списание комбайнов, работающих на полях еще с советских времен. Так что ожидается огромный всплеск спроса – до 20 000–30 000 машин в год.

Сейчас российский рынок фактически поделен между двумя ги-

гантами – ростовским «Ростсельмашем» и Красноярским заводом комбайнов. Причем они никогда по-настоящему не конкурировали – эти предприятия попросту поделили страну по территориальному признаку. В хозяйства Центрального и Западного регионов традиционно поставляются ростовские комбайны, на востоке страны покупают в основном красноярские. А иногда выбора у крестьян просто нет – рисоуборочные комбайны выпускает в нашей стране только «Краснодаррисмаш».

И машины из Беларуси тут особой погоды не делают. В 2008 году «Гомсельмаш» продал нашей стране 800 зерноуборочных и 400 кормоуборочных комбайнов – тогда как «Ростсельмаш» столько машин выпускает за пару месяцев. А если учитывать, что белорусская техника ощутимо дешевле российской, то в финансовом выражении ее доля на рынке не превышает 10%. Да и, как ни крути, белорусские комбайны вполне можно считать... наполовину российскими. «Комплектующие мы получаем с 227 российских предприятий, их доля при производстве наших комбайнов составляет 35–65%. Это металл, двигатели и многое другое», – объясняет директор маркетингового центра «Гомсельмаша» Владимир Фролов.

К тому же Россия не собирается навсегда закрыть от импорта свой рынок сельхозтехники. Об этом в Ростове-на-Дону прямо заявил Владимир Путин. В период острой фазы

кризиса запрет на импорт сельхозтехники совершенно оправдан, но он не может применяться на постоянной основе. «Навсегда закрывать рынок от импорта мы не должны», – отметил премьер.

Исход «комбайновой войны» уже мало что решит

Интересно, что, на первый взгляд, российские комбайностроители выбрали не совсем подходящее время для объявления торговой войны – независимо от ставок таможенных пошлин или продления срока их действия все сливки на этом рынке уже сняты. «Продажи сельхозтехники носят ярко выраженный сезонный характер. Спрос на комбайны резко повышается в апреле – мае и сходит на нет в августе – октябре. То есть о комбайнах вспоминают, когда сев закончен и пора думать о жатве», – объясняет эксперт «Росагролизинга» Андрей Сердечнов.

Чем же объясняется вроде бы странное стремление спровоцировать конфликт именно сейчас? Ответ прост – «Ростсельмаш» сейчас переживает, пожалуй, самые тяжелые времена. «С начала года на предприятии скопилось техники на 5,9 млрд руб. – это более 1400 комбайнов», – признается собственник предприятия, председатель совета директоров промышленного союза «Новое содружество» Константин Бабкин. А всего непроданной сельхозтехники на российских заводах сегодня скопилось на 13 млрд руб.

*Выставка
крупнейшего
масштаба?*



Ответ один – переверните страницу!



9–12 октября 2009

Россия, Москва
Всероссийский выставочный центр

AGROTECH RUSSIA

Крупнейшая международная специализированная
выставка сельхозтехники в России

Широкий спектр техники от ведущих
сельхозмашиностроителей



www.agrotechrussia.com

Тел.: + 7 (495) 748-37-59
E-mail: agrotechrussia@apkvvc.ru

В рамках выставки «Золотая осень»



Причина в том, что село практически перестало покупать новые машины. Но виноваты в этом не крестьяне, а банки, полностью перекрывшие им финансирование. Для сравнения: в 2008 году аграрии получили кредитов на 165 млрд руб. – и эти займы обеспечили 80% закупок новой техники. Но в начале 2009-го ситуация резко изменилась. «Банки перестали выдавать крестьянам кредиты на приобретение машин. И это при том что Сбербанк и Россельхозбанк получили огромные дополнительные бюджетные средства в рамках антикризисных программ правительства. В результате в 2009 году выполнение госпрограммы по развитию села будет сорвано», – предупреждает представитель «Союзагромаша» Евгений Корчевой.

Правительство знает об этой проблеме, и еще в декабре Владимир Путин распорядился направить 25 млрд руб. на выкуп скопившейся на предприятиях сельхозтехники. Но деньги эти до получателей так и не дошли – Минфин «притормозил» их перечисление. Так что нет ничего удивительного в том, что наши машиностроители готовы использовать любой шанс – и, в частности, рассчитывают поправить свое положение за счет белорусов, которые, по сути, и конкурентами-то не являются.

Вот только что если правительство так и не найдет денег для спасения отечественного сельхозмашиностроения? Тогда проблему можно частично решить несколько неожиданным

способом – надо всего лишь разобрататься с так называемым временным ввозом...

«В разгар уборочного сезона из Турции, с Украины и из других стран к нам завозят тысячи комбайнов на 2–3 месяца. Почему это плохо? Во-первых, это уменьшает продажи агротехники. Сколько машин завезли – столько же и не купили. Во-вторых, те же турки на временном ввозе получают по 30 000 евро прибыли с одной машины за сезон. Нашим крестьянам такое и не снилось. В-третьих, не платятся налоги», – рассказывает представитель «Союзагромаша» Максим Лезин. Его слова подтверждает председатель совхоза «Кубанский» Алексей Михайлов: «В прошлом году в Ростовскую область и Краснодарский край по временной схеме завезли 600 комбайнов из Турции. Собрав урожай и забрав его часть в качестве оплаты, турки уехали, не заплатив ни рубля налогов».

Получается, у отечественных комбайностроителей есть сейчас гораздо более опасный соперник, нежели белорусская техника!

Селу поможет лизинг?

В рамках антикризисной госпрограммы уставный фонд ОАО «Росагролизинг» был увеличен на 25 млрд руб., и 20 млрд из них должны быть направлены на покупку отечественной сельскохозяйственной техники. С начала 2009 года «Росагролизинг» уже закупил для агропромышленного комплекса России более 14 000 единиц

техники, которая будет передана крестьянам в лизинг на достаточно выгодных условиях.

По словам генерального директора компании Леонида Орсика, в настоящее время спрос на поставляемую в лизинг сельхозтехнику в 3–4 раза превышает предложение – то есть услуги лизинговой компании более чем востребованы на селе. Орзик пояснил, что «Росагролизинг» предоставляет технику на 15 лет. «Ни в каком банке вы не получите кредит на покупку сельхозтехники на такой срок», – сказал он. При этом удорожание техники составляет всего 2% в год. «Подобных льготных условий нет ни в одном банке», – добавил глава компании, напомнив, что такие условия приобретения сельхозтехники действуют второй год (до этого техника предоставлялась в лизинг на 5 лет, а удорожание составляло 7% в год).

Министр сельского хозяйства РФ Елена Скрынник также оценила программу «Росагролизинга» как «эффективнейшую». К тому же аванс сельхозтоваропроизводители платят через год, а первый лизинговый платеж – только через 18 месяцев. «Что касается открытости – это государственная компания, которая проверяется Счетной палатой, Контрольно-ревизионным управлением президента. «Росагролизинг» представляет отчетную документацию в Госдуму, в Совет Федерации, в правительство. Это эффективный и открытый механизм», – подчеркнула Елена Скрынник. ■

AGRI TECHNICA
The World's No.1

Конечно, AGRITECHNICA – ведущая в мире выставка сельхозтехники!

Ганновер / Германия, 10 – 14 ноября 2009 г.
Эксклюзивные дни: 8 и 9 ноября

www.agritechnica.com
Hotline: +49 (0) 69 24788-265