

Рынок спецтехники

ТЕНДЕНЦИИ | Бульдозеры и экскаваторы закупают впрок

УВЕЛИЧЕНИЕ продаж на рынке спецтехники обеспечивают государственные инфраструктурные **ПРОГРАММЫ**, а также **ПЕРСПЕКТИВЫ** роста утилизационного сбора и, как следствие, *различных цен на машины для строительства.*

Рынок спецтехники вышел на подъем



фото: Константин Кошкин/Коммерсантъ

ГЕОРГИЙ АЛЕКСЕЕВ

Пандемия коронавируса не вызвала серьезного спада продаж спецтехники в России — этот рынок шестой год подряд продолжает восстановление после настоящего обрушения,

вызванного резким падением рубля в конце 2014 года. В то время участникам рынка пришлось особенно непросто: по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи дорожно-строительной техники (ДСТ) в России рухнули более чем вдвое: с 14 тыс. единиц в 2014 году до 6 тыс. в 2015-м.

Начиная с 2017 года продажи ДСТ поступательно пытаются отыгрывать столь жесткое падение: в 2017 году рынок показал рост на 46%, до 9 тыс. единиц, далее в течение двух лет он прирос еще более чем на треть, до 13,7 тыс. единиц в 2019-м. И в непростой для экономи-

ки 2020-й, год пандемии, рынок также оказался в плюсе, пусть и небольшом, 0,3% (см. график).

В текущем году продажи ДСТ и другой спецтехники демонстрируют высокую положительную динамику: по

Тенденции



← В выигрыше оказываются производители, умеющие на основе стандартного решения оперативно выпускать модификации, которые нужны рынку в данный момент

← 1 подсчетам АЕБ, по итогам первого квартала они увеличились на внушительные 26% по сравнению с первым кварталом 2020-го, до 3,6 тыс. единиц.

СТРОЙКА БЕЗ ОСТАНОВКИ

К основным видам ДСТ в России, по данным АЕБ, относятся гусеничные экскаваторы (31% рынка), экскаваторы-погрузчики (27%), погрузчики с бортовым поворотом (9%), гусеничные тракторы (8%), колесные погрузчики (8%), колесные экскаваторы (5%), автогрейдеры (5%), катки (4%), асфальтоукладчики (2%), сочлененные и карьерные самосвалы. По данным АЕБ, в нынешнем году особенно высокий рост продаж показали автогрейдеры (рост продаж по итогам первого квартала на 52%), колесные экскаваторы (плюс 38%), экскаваторы-погрузчики (плюс 29%). Скромнее выросли продажи гусеничных тракторов (плюс 18%). Впрочем, некоторые виды техники оказались в заметном минусе — это, в частности, асфальтоукладчики (минус 24% по сравнению с первым кварталом прошлого года).

Заметный рост спроса на дорожно-строительную технику сейчас прежде всего связан с объемами строительства и ремонта дорог в стране, которые идут нарастающими темпами: по данным Минстроя РФ, только в текущем году в стране запланированы ремонт и строительство 23 тыс. км дорог, а до конца 2024 года предполагается отремонтировать еще 77 тыс. км и построить 8,5 тыс. км региональных и федеральных дорог. «Развивать продажи строительной техники позволяет фокус государства на национальные про-

екты, в особенности в области инфраструктуры и дорожного строительства. В ближайшее время эти проекты продолжат оказывать хорошую поддержку строительной отрасли», — говорит Михаил Маклаков, директор по продажам строительной техники компании John Deere. Причем, отмечает эксперт, рынок двигают не только нацпроекты, напрямую связанные со строительством — такие как «Безопасные качественные дороги» и «Жилье и городская среда», — но и целый ряд других. Например, реализация мер проектов «Образование» и «Туризм и индустрия гостеприимства» также не обходится без инвестиций в новую инфраструктуру, отмечает Михаил Маклаков.

НЕ ДОЖИДАЯСЬ НОВОГО СБОРА

В продажах дорожно-строительной техники в России в настоящее время уверенно доминируют иностранные производители, которые, по подсчетам АЕБ, занимают порядка 80% рынка: JCB, Volvo, Hitachi, John Deere, Komatsu, Caterpillar и др. Составить им конкуренцию пытаются российские производители спецтехники: «Дормаш», «Эксмаш», «ДСТ-Урал», «ЧТЗ-Уралтрак», «Четра», «Кранэкс», «Тверской экскаватор», «Брянский арсенал», «Челябинские строительные дорожные машины», Заволжский завод гусеничных тягачей и другие предприятия.

Одним из основных инструментов стимулирования отечественного производителя в России выбран утилизационный сбор. Формально он направлен на защиту экологии, но этот платеж возвращается компаниям, производящим технику в стране. С конца

прошлого года Минпромторг говорит о том, что утильсбор на дорожно-строительную технику и другую спецтехнику может быть повышен, для того чтобы стимулировать локализацию ее выпуска в России. Такой шаг может привести к росту розничной цены на большинство видов ДСТ на 15–25%, отмечают эксперты, и как раз ожидание такого скачка цен сейчас сильно стимулирует продажи. «Нынешнее стремительное развитие рынка связано прежде всего с ожиданием значительного повышения ставки утилизационного сбора», — говорит Юта Кацусима, директор подразделения по продажам и маркетингу Hitachi Construction Machinery Eurasia. — Потребители техники стараются закупить ее до того, как она существенно подорожает. Также разогревают рынок санкционные риски, из-за которых мы наблюдаем волатильность курса рубля. Опасения снижения курса российской валюты побуждают игроков рынка не откладывать на потом закупку машин.

«Мы наблюдаем высокий спрос на все виды техники, особенно на экскаваторы-погрузчики. Рост продаж этих машин связан с тем, что они являются наиболее универсальными для большинства клиентов», — соглашается Петр Плаунов, региональный директор по развитию бизнеса JCB в России. — Повышение спроса вызвано прежде всего опасениями, связанными с возможным существенным повышением ставки утилизационного сбора. Многие клиенты, видя полупустые склады дилеров, стараются ускорить процесс принятия решений о покупке машин. Си-

туация с новым размером сбора остается неопределенной. Проект отправлен на доработку в Минпромторг, обсуждение ставок продолжается, но нельзя исключать, что повышение утильсбора в этом году все же произойдет».

ВОЗМОЖНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Пока власти прорабатывают детали того, на какие виды спецтехники и на сколько будет поднят утилизационный сбор, производители техники обращают внимание на другой возможный фактор ограничения роста продаж — дефицит техники, вызванный нарушением глобальных цепочек поставок.

«Мы надеемся, что рынок спецтехники продолжит восстанавливаться, однако в последнее время появляется все больше сдерживающих факторов», — говорит Андрей Комов, генеральный директор Volvo Construction Equipment в России и СНГ. — Последствием глобальных простоев во время пандемии стала нехватка компонентов во многих сферах промышленности, не только в нашей. Список дефицитных изделий и материалов только расширяется. Если ранее это были электронные компоненты, то сейчас недостает даже банального пластика». Кроме того, по словам эксперта, повышению себестоимости производства техники (и, следовательно, росту цен на нее и возможное замедление продаж) способствует серьезное подорожание стали и транспортировки продукции. По словам Андрея Комова, затор в Суэцком канале «также внес свои коррективы». ■

Продажи дорожно-строительной техники в России

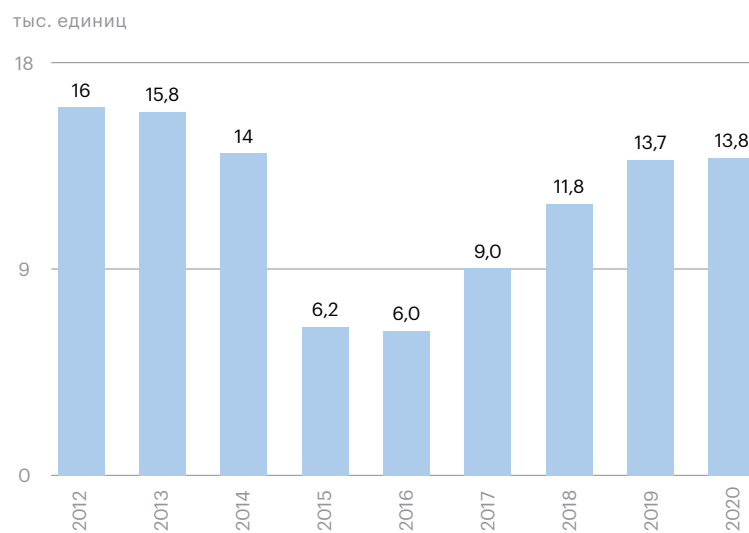


Фото: Сергей Коньков/ТАСС

Источник: Ассоциация европейского бизнеса

26%

составил рост продаж ДСТ и другой спецтехники по сравнению с первым кварталом 2020-го — до 3,6 тыс. единиц

«РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 75 (3364) от 26 мая 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО СК «Сбербанк страхование». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Рынок спецтехники»: Юрий Львов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

От первого лица

«Появляется спрос даже на страхование беспилотной техники»

О специфике страхования спецтехники в России, рисках и потенциале рынка РБК+ рассказал директор проектов дирекции корпоративного страхования «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЯ» **ДМИТРИЙ ЦВЕТКОВ**.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, в первом квартале 2021 года в России было продано 3650 единиц дорожно-строительной и спецтехники, что на 26,4% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Значит ли это, что работы в этом сегменте страхования для вас станут больше?

Рост продаж спецтехники можно объяснить восстановлением отрасли после пандемии коронавируса: хотя в первом квартале прошлого года снижения ее продаж не произошло, далее оно наблюдалось во втором квартале, а в третьем и четвертом фактически была стагнация. Соответственно, все проекты, которые были приостановлены, начали наверстывать упущенное. Так что да, сейчас мы можем ожидать роста спроса на этот вид страхования. Потенциал сегмента страхования спецтехники в России очень большой.

Например, по прогнозам «Дом.РФ», в этом году ожидается существенное увеличение объемов запуска новых жилищных проектов — к концу 2021 года показатели могут на 20% превзойти прошлогодние. Также продолжается реализация нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», который подразумевает реконструкцию существующих трасс и строительство новых.

Значительная доля договоров в «Сбербанк страховании» — около 60%, сегодня приходится на сельхозтехнику, что неудивительно, учитывая бурное развитие отечественного АПК в последние годы. Немаловажную роль в этом сыграло субсидирование отрасли в целом, производства и продаж сельхозтехники в частности. И потенциал сектора далеко не исчерпан, учитывая недостаточное техоснащение российских аграриев. Для сравнения: на 1 тыс. га пахотной площади в Казахстане приходится шесть тракторов, в Белоруссии — девять, в США и Канаде — 20,



Фото: пресс-служба

а в России — не более трех. Но уверен, страна будет стремиться догнать лидеров и вместе со спросом на технику будет расти спрос и на ее страхование.

Какие особенности есть в страховании спецтехники?

В сфере действует как вмененный, так и добровольный порядок. В первом случае, на который приходится около 90% всех заключенных договоров, покупать полис клиентов обязывают банки и лизинговые компании, которые финансируют приобретение этих машин и оборудования. Они предъявляют требования, в отношении каких рисков должны быть заключены договоры. Основной набор рисков, как правило, типичен: ДТП, пожар, просадка грунта, угон, падение объектов и ряд других. Кроме того, некоторые виды спецтехники, например тракторы, которые часто передвигаются по дорогам общего пользования, должны иметь полис ОСАГО.

Если страхователь захочет выйти за пределы обозначенных банком рисков, то мы, естественно, готовы расширить покрытие, включив в полис более объемный спектр возможных негативных событий вплоть до покрытия «от всех рисков». При этом мы готовы страховать и с франшизой, и без нее. Страхование с франшизой позволяет страхователю снизить свои расходы на приобретение полиса в моменте. Ну а те, кто готов чуть больше заплатить, чтобы покрыть все свои убытки при наступлении страхового слу-

чая, покупают полис без франшизы, тем самым минимизируя свои регулярные издержки.

Если речь идет о добровольном страховании, то это риски, с которыми спецтехника сталкивается чаще всего, — столкновения, аварии, срывы грузов. Однако при желании можно застраховать технику даже от падения метеоритов. Помимо самой спецтехники мы готовы страховать дополнительное оборудование, которое на ней установлено.

Мы стремимся предоставлять комплексные услуги, что и удобнее, и дешевле для потребителя. Например, при страховании строительного проекта в пакет включается как страхование строительно-монтажных работ, так и всей спецтехники, находящейся на площадке. Или перемещение техники с одной площадки на другую либо перевозка с завода-изготовителя: соответственно, полис открывается начиная с момента погрузки на платформу и заканчивая процессом эксплуатации.

Учитывает ли страховщик специфику отрасли, где работает техника?

Конечно, от вида техники и характера ее эксплуатации зависит стоимость полиса, плюс у разных отраслей свои дополнительные риски. Если техника работает под землей или на каких-то горных выработках, то требуется учет рисков обрушения шахт, обвалов тоннелей. Если при бурении скважины происходит выброс углеводородов и возникает пожар, повреждающий технику, то у страховщиков это трактуется не как обычный пожар, а как «выход скважины из-под контроля», что требует определенных уточнений в договоре. Конечно, мы все это учитываем и готовы предлагать нашим клиентам максимальное покрытие.

Насколько страховые компании в России сегодня удовлетворяют запросы потребителей соответствующих услуг?

На мой взгляд, страховщики максимально охватывают рынок своим предложением, в том числе и наша компания. Востребованность в страховых продуктах для спецтехники часто зависит от региональной специфики. Например, строительная и дорожно-строительная спецтехника чаще страхуется в Московском регионе, в Санкт-Петербурге. Сельскохозяйственная — это юг, Центральное Черноземье и Поволжье, горнодобывающая — Урал, техника для нефтегазовой отрасли — Сибирь. Сейчас появляется спрос даже на страхование беспилотной

техники: тут речь может идти, например, о самоходных зерноуборочных комбайнах, карьерной спецтехнике.

Наши услуги доступны клиентам во всех субъектах РФ.

Делает ли ваша компания ставку на развитие сегмента корпоративного страхования?

Направление корпоративного страхования мы развиваем около четырех лет. Надо сказать, что все это время мы опережали темпы роста рынка. Только за 2020 год в части страхования спецтехники мы выросли на 70% — примерно с 100 млн до 170 млн руб. премии. Замечу при этом, что статистику на рынке страхования спецтехники сложно подсчитать, поскольку нигде в отчетности этот сегмент отдельно не выделяется. Его могут рассматривать как с точки зрения страхования автотранспорта — по аналогии с каско, так и страхования имущества юридических лиц. По экспертным оценкам, сегодня наша доля на рынке составляет около 4%. Но мы, естественно, будем ее наращивать.

Как часто происходят страховые случаи и каков размер выплат по ним?

Если смотреть с точки зрения урегулирования убытков, то каждую неделю что-то случается: пожары, столкновения, падения. И мы, естественно, регулярно осуществляем выплаты по страховым случаям. Средний размер выплаты по сельхозтехнике, например, при стоимости комбайна 6–10 млн руб. может составлять 3–4 млн руб. Пожар, как правило, влечет тотальный убыток, когда техника не подлежит восстановлению, и выплаты тоже значительные. Недавно у нас были выплаты из-за гибели лесозаготовительной техники — порядка 20 млн руб. Надо заметить, что страховщики вообще не очень охотно работают с лесозаготовительной техникой, которая достаточно дорогостоящая, а процессы, в которых она участвует, пожароопасны. Древесная пыль, стружка — все это легко воспламеняется. Но мы одна из тех компаний, которые готовы работать в этой сфере: предлагать клиентам соответствующие страховки и платить по убыткам.

Какие задачи ставят перед собой страховщики в сегменте корпоративного страхования?

Для нас самый актуальный вопрос — увеличение доли добровольного страхования спецтехники. Все-таки хотелось бы, чтобы наши клиенты сами осознавали необходимость страхования, защиты своих интересов. ■

«Мы готовы расширять покрытие, включив в полис более объемный спектр возможных негативных событий»

Решение

Локализация специального назначения

Российское производство специальной техники развивается, однако в стране выпускаются далеко не все типы машин. Это, по мнению экспертов, требует гибкого подхода при введении протекционистских мер.

ВИКТОР СТЕПАНОВ

Утилизационный сбор на продажу спецтехники российские власти ввели в 2016 году, объясняя это заботой об окружающей среде и необходимостью компенсировать издержки на утилизацию техники после окончания ее эксплуатации. При этом утильсбор на спецтехнику, как и аналогичный обязательный платеж для автоконцернов, — это по своей сути протекционистская мера, призванная защищать отечественных производителей: при условии локализации производства государство компенсирует выплывающий утилизационный сбор.

О том, что ставка утилизационного сбора на дорожно-строительную технику (ДСТ) будет серьезно повышена, представители Минпромторга России сообщают с конца 2020 года. В некоторых случаях повышение ставки этого сбора предполагается очень существенное — например, на некоторые виды экскаваторов и погрузчиков утильсбор может быть увеличен более чем в два раза.

Предполагаемое повышение ставки утилизационного сбора даст возможность российским предприятиям развиваться более динамично, полагает Владимир Антонов, исполнительный директор чебоксарского машиностроительного завода «Четра».

В некоторых сегментах специальной техники российские производители составляют успешную конкуренцию иностранным концернам: в частности, по данным Ассоциации европейского бизнеса, на долю отечественных грейдеров приходится 55% всего объема продаж этой техники в стране, на долю бульдозеров российского производства — 35%. По словам Владимира Антонова, сегодня бульдозеры «Четра» конкурируют на рынке с Komatsu, Caterpillar и другими зарубежными марками, при этом в технике из Чебоксар используется от 88 до 92% российских компонентов.

По словам Владимира Антонова, сегодня совершенствуется российская техника разных типов — например, коммунальная: ведется работа над созданием мини-погрузчиков на гусеничном ходу и с электрическим двигателем, выпускаются «инновационные ходовые системы для гусеничной техники с использованием высоколегированных сталей, более высокой глубиной заделки элементов, морозостойкими уплотнителями и маслами».

«Повышение утилизационного сбора, безусловно, в той или иной степени будет стимулировать локализацию, — соглашается Михаил Гурьянов, генеральный директор ООО «Соллерс Инжиниринг». — Однако к трудностям локализации в России можно отнести низкие объемы производства и отставание локальных технологий».

НЕ ВСЕ СТИМУЛИРУЕТСЯ

Со стимулированием российского производства посредством увеличения утильсбора не все однозначно прежде всего потому, что российские производители успешно производят не все типы спецтехники.

Например, в сегменте фронтальных погрузчиков доля российской продукции составляет всего 4%, те же 4% — присутствие российских производителей в нише асфальтокладчиков. При этом в стране практически не выпускаются дорожные фрезы, ресайклеры (машины, применяемые при ремонте дорог), харвестеры (для вырубki леса), форвардеры (транспортеры-погрузчики), буровые станки и целый ряд другой специальной техники. Повышение утильсбора на эти типы техники просто поднимет на нее цены, что по цепочке приведет к удорожанию строительных работ.

«Если объявленное Минпромторгом увеличение ставки произойдет, это больно ударит по рынку. Заменить все машины отечественной продукцией невозможно: доля российских производителей в общем объеме спецтехники



ки менее 20%», — говорит Андрей Комов, генеральный директор Volvo Construction Equipment в России и СНГ.

Углублять локализацию зачастую сложно и тем иностранным компаниям, которые имеют производство на территории России. Связано это с тем, что до падения продаж спецтехники в 2014 году крупные иностранные производители рассчитывали на более значимые объемы продаж в России. «Инвестиционные решения о создании собственных производств тогда принимались исходя из оптимистичных прогнозов развития рынка, — объясняет Андрей Комов. — Однако спрос на машины упал так сильно, что все еще не может вернуться на прежний уровень. Сейчас емкость рынка, например, экскаваторов составляет 4–5 тыс. единиц в год, в то время как мощность построенных в РФ заводов достигает 10 тыс. машин». При такой низкой востребованности спецтехники дальнейшая локализация — экономически неосуществимая задача, считает эксперт. Иностранные компании могут экспортировать свою продукцию в другие страны. «Произведенные в России агрегаты должны быть конкурентоспособными с точки зрения себестоимости в сравнении с моторами, изготовленными на заводах в Европе или Индии, — продолжает Андрей Комов. — Но в текущей ситуации мы, увы, не знаем, как это сделать».

ГИБКИЙ ПОДХОД

Вероятно, российскому регулятору следует дифференцированно подходить к фискальному давлению на производителей спецтехники. Эксперты сходятся во мнении, что для машин, которые не производятся оте-

чественными компаниями, повысить утильсбор нет смысла. А для, например, бульдозеров, тракторов и прочей техники, которая выпускается российскими компаниями, протекционистские меры оправданны.

Повышению уровня локализации спецтехники в ближайшее время может способствовать изменение рыночной ситуации в некоторых отраслях, где сейчас складывается благоприятная конъюнктура.

«На спрос, безусловно, положительно влияет количество проектов в гражданском и дорожном строительстве. Кроме того, на выпуск спецтехники влияют последствия экономии во время пандемии: весь 2020 год, например, угледобывающие компании либо не инвестировали в машинное спецоборудование, либо сократили инвестиции. Но с начала 2021 года мы видим резкое увеличение вложений, особенно в угледобывающей промышленности, и это способствует росту спроса на спецтехнику в этой отрасли, а также на разработку новых технологичных решений», — отмечает Владимир Антонов.

Строительный и сельскохозяйственный высокий сезон, отложенное решение по увеличению утильсбора способствуют тому, что спрос растет, добавляет Екатерина Малахова, руководитель группы лизинга грузовой и строительной техники компании «Интерлизинг». В то же время, отмечает эксперт, негативное влияние оказывают рост цен на металл и повышение тарифов на электроэнергию. Так или иначе, резюмирует Екатерина Малахова, спрогнозировать объем выпуска и отгрузок спецтехники в 2021 году можно будет только после окончательного решения относительно индексации ставок утилизационного сбора. ▀

↑ Спрос на специальную технику в России во многом зависит от количества реализуемых проектов в дорожном строительстве

<20%
составляет доля российских производителей в общем объеме спецтехники