

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А. В. Григорьев

«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.01 Экономика

Сравнительная эффективность финансирования закупки импортной
дорожно-строительной техники (на примере ООО
«КомлектСтройОбеспечение»)

Руководитель _____ д. э. н, доцент А. В. Григорьев

Выпускник _____ Е.О. Тмоян

Нормоконтролер _____ Колышкина Д. Н.

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Мировой рынок дорожно-строительного оборудования (техники)	6
1.1 Развитие мирового рынка дорожно-строительного оборудования (техники)	6
1.2 Рынок дорожно-строительного оборудования в России	15
1.3 Рынок дорожно-строительного оборудования в Красноярском крае и Красноярске	27
2 Анализ деятельности ООО «КСО»	32
2.1 Общая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «КСО».....	32
2.2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «КСО».....	38
2.3 Анализ финансовой деятельности ООО «КСО».....	41
3 Сравнительная эффективность финансирования приобретения импортной дорожно-строительной техники.....	45
3.1 Общая характеристика инвестиционного проекта.....	45
3.2 Финансирование с помощью лизинга.....	47
3.3 Финансирование с помощью кредита.....	51
Заключение.....	57
Список использованных источников.....	60
Приложение А.....	63

ВВЕДЕНИЕ

Значение дорожно-строительного комплекса для экономики любой страны крайне важно. Строительство занимает 3 место по доле выручки в стране и всегда требует больших капиталовложений. Значительная их доля уходит на приобретение дорогостоящих машин и инструментов, то есть техники. Выбор источников зависит от финансового положения компании и ее возможностей планов на будущее. Именно поэтому необходимо точно знать и понимать, что является наиболее выгодным для бизнеса.

Привлечение финансовых инвестиций является важнейшей составляющей развития любой отрасли производства или бизнеса, ее нового качественного уровня. Нехватка финансирования затрудняет, а подчас и полностью способно парализовать работу. Поскольку у данного сектора высокая потребность в привлеченных ресурсах, необходимо правильно подобрать формы привлечения заемных средств. На сегодняшний день на рынке представлены различные виды кредитования на приобретение техники, оборудования и др. Конкуренцию кредитным продуктам составляют лизинговые компании.

Преимущества для предприятия в сотрудничестве с лизинговой компанией состоят в том, что лизинговая компания является профессиональным покупателем основных средств, а также посредником среди всех субъектов – участников лизинговой сделки: банком, продавцом предмета лизинга, перевозчиком и другим. Когда предприятие использует банковский кредит для приобретения основных средств, оно сталкивается с массой проблем, связанных с приобретением, доставкой, монтажом, страхованием оборудования и других непредвиденных обстоятельств.

Огромное влияние на формирование рынка и спрос в стране оказывает ситуация за рубежом. В России во многом остаются именно персональные личные отношения с пользователями техники - признают представители

мировых брендов. У российских арендных компаний по-прежнему пользуется спросом техника иностранных производителей: Caterpillar, Hitachi, Komatsu, Bobcat, Liebherr JCB, Haulotte, Daewoo- Doosan. Среди российских марок - Автокран, ЧТЗ, ТВЭКС.

Актуальность темы заключается в рациональном выборе источников финансирования импортной дорожно-строительной техники.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «КомлектСтройОбеспечение»

Предмет исследования – виды источников финансирования для приобретения импортной дорожно-строительной техники.

Цель исследования – сравнение эффективности видов финансирования.

В соответствии с целью сформулированы исследовательские задачи:

- 1) Анализ мирового рынка дорожно-строительной техники, а также рынка дорожно-строительной техники в России и в Красноярском крае и Красноярске.
- 2) Анализ деятельности ООО «КомлектСтройОбеспечение».
- 3) Сравнительная эффективность финансирования приобретения импортной дорожно-строительной техники.

Основные методы исследования – общенаучные: анализ, обобщении, сравнение.

Для достижения данных задач диктует структура работы. Работа состоит из введения, трех глав и заключения.

В первой главе планируется проанализировать мировой, российский и местный рынок импортной дорожно-строительной техники, проследить основных мировых и российских представителей производства импортной дорожно-строительной техники, а также тенденции их развития, проанализировать их различия и сходства.

Во второй главе планируется провести хозяйственный и экономический анализ предприятия ООО «КСО». Дать оценку финансового состояния предприятия.

В третьей главе будет проделана работа по разработке схеме финансирования закупки импортной дорожно-строительной техники для ООО «КСО». А также будет выполнена сравнительная эффективность приобретения техники в кредит и лизинг.

1 Мировой рынок дорожно-строительного оборудования (техники)

1.1 Развитие мирового рынка дорожно-строительного оборудования (техники)

В настоящее время использование спецтехники в строительной индустрии занимает важное место, и вопрос по ее модернизации и внедрению очень актуален. Развитие строительных проектов и строительства в целом по России в последние годы, особенно в направлении использования монолитной технологии возведения сооружений, положительно сказывается на рынке строительной техники и оборудования. Строительство зданий разного назначения, прокладывание автодорог и сооружение транспортных развязок невозможно без применения экскаваторов, автокранов, погрузчиков и другого специального оборудования. Несмотря на то, что в 2015 году в России на 40-60 % сократились поставки импортной техники и ее реализация по сравнению с 2014 годом, востребованность строительной техники в России по-прежнему высока. [9]

Снижение цен на сырье и замедление темпов экономического роста во многих развивающихся странах, повлекло уменьшение доходов 50 топовых производителей на 16,2% (до \$133 млрд). Это не только худший показатель начиная с 2009 г., когда мировой объем продаж не превысил 109 млрд, но и самое резкое падение за год.

Наиболее сильно пострадали производители из Китая. Абсолютно все крупнейшие китайские компании переместились вниз по рейтингу в сравнении с годом ранее. Кроме этого, некоторые из этих падений вошли в число самых серьезных по итогам года. Так, компания Shantui опустилась на 7 позиций (ее текущее место - 38), а Liugong уступила конкурентам 6 пунктов, заняв 22 строчку рейтинга.

В 2016 г. XCMG стала единственным китайским производителем, сохранившим за собой место в ТОП-10 (она разместилась на 9 позиции). Sany

покинула группу лидеров, тем самым открыв путь в первую десятку для компании JCB, которая не поднималась так высоко начиная с 2008 г.

Несмотря на то, что были и другие перестановки в ТОП-10, компания Caterpillar, бессменный лидер рейтинга, сохранила за собой первую позицию, а Komatsu снова стала бесспорным №2. Но вслед за ними все не так стабильно Terex сместила компанию Hitachi с 3 места, а Liebherr смогла подняться выше Volvo. Но здесь стоит отметить, что разница в доходах компаний Terex, Hitachi, Liebherr, Volvo и John Deere, которые занимают позиции с 3 по 7, не столь значительна. В связи с этим подобные перемещения в "верхнем эшелоне" являются обычным явлением. На 8 и 10 местах соответственно оказались Doosan и JCB. Обе компании улучшили свои результаты в сравнении с прошлым годом, при этом английский производитель вошел в ТОП-10, поднявшись с 12 места.

Помимо местных производителей, спад на китайском рынке сильно повлиял на ряд мировых компаний. К примеру, речь идет о Hitachi, Kobelco и Volvo, деятельность которых в значительной мере связана с Китаем. С другой стороны, производители, на деятельность которых китайский рынок имеет ограниченное воздействие, показали себя хорошо. Наиболее ярким примером является компания JCB. Английский производитель смог войти в первую десятку как за счет малого присутствия в Китае, так и благодаря позитивным тенденциям на индийском рынке, где JCB доминирует в сегменте экскаваторов-погрузчиков и имеет немалую долю на рынке экскаваторов.

Исключением является компания Doosan, которая поднялась в рейтинге, несмотря на большую зависимость от Китая. Корейский производитель, безусловно, пострадал от падения китайского рынка в последние несколько лет, в связи с чем решил прибегнуть к продаже доли в бизнесе по производству станков. Цель такого шага - высвободить средства и снизить долговую нагрузку. Основную роль в неплохих результатах корпорации по итогам 2015 г. сыграл входящий в состав Doosan

производитель компактного оборудования Bobcat, что было связано со скачком продаж на сильном североамериканском рынке.

В то время как 2014 год стал непростым для китайских производителей строительного оборудования, были как отдельные компании, так и группы производителей, которые поднялись вверх по рейтингу. Самым заметным в этом плане стал сегмент подъемников и рабочих платформ. В частности, сильные результаты Genie внесли ощутимый вклад в общую ситуацию в материнской компании Terex, и в результате корпорация улучшила свои позиции на рынке. JLG завершила год с хорошими показателями, поднявшись на четыре места и вплотную приблизившись к ТОП-10. Специализированные компании Haulotte и Skyjack также улучшили свои позиции.

Данную тенденцию можно объяснить сильным североамериканским рынком, где объемы строительства значительно возросли в 2015 году. США является на сегодняшний день крупнейшим в мире рынком подъемного оборудования данного типа, где главными покупателями подобной продукции выступают арендные компании.

Другой группой производителей, которая хорошо показала себя в 2015 г., стали компании, специализирующиеся на производстве техники для дорожно-строительной отрасли. Wirtgen, Fayat, Ammann и Astec - все эти бренды передвинулись вверх по рейтингу.

Еще одна тенденция, которую можно проследить, - сильные позиции отдельных производителей компактного оборудования, преимущественно японских. Это, к примеру, Kubota, Takeuchi и компания Yanmar. Здесь же можно вспомнить об уже упоминаемой ранее компании Bobcat.

Сказанное выше связано с хорошими рыночными условиями в Северной Америке, ключевых европейских странах, таких как Великобритания, а также в Японии. Компактное оборудование - продукт, востребованный преимущественно на развитых рынках, которые как раз показали рост или по крайней мере завершили год со стабильными

показателями. Сокращение спроса наблюдалось в основном на развивающихся рынках, где техника компактного класса реализуется в ограниченных объемах.

За последние несколько лет, мировой рынок строительной техники находится в необычно длительном периоде спада. 2015 был уже третьим годом подряд, когда доходы производителей из ТОП-50 сократились. Снижение с пиковых \$186 млрд. в 2012 г. до прошлогодних \$133 млрд было более чем на 28%.

В посткризисные 2011 и 2012 годы влияние на рынок оказывали различные меры по стимулированию экономики, реализуемые по всему миру. Наиболее действенной из них было инвестирование правительством КНР \$585 млрд в инфраструктурные проекты, в частности, в строительство высокоскоростных железных дорог. С тех пор китайский рынок столкнулся с серией спадов, а в 2015 г. дополнительное влияние оказало снижение мировых цен на сырье. Это тяжело ударило по продажам в сегменте горного оборудования, а также ударило по многим странам, экономика которых тесно связана с добычей и экспортом сырья. [19]

Сокращение спроса в Китае повлияло на доходы местных производителей. В пиковом 2012 г. китайские компании реализовали продукции на сумму свыше \$30 млрд. С тех пор продажи сократились более чем вдвое (до чуть более \$14 млрд в 2015 г.). В результате доля Китая в общей сумме доходов 50 крупнейших производителей снизилась с 16,9% в 2012 г. до 10,6%.

Таким образом, есть надежда, что кривая, показывающая доходы китайских производителей и мировые продажи в целом, достигла своей нижней отметки. Ожидается, что основной тенденцией этого года станет усиление экономики Китая, в то время как рост мировых цен на сырье должен сыграть положительную роль в сфере продаж горного оборудования.

На развитие рынка строительной спецтехники существенно влияет организация таких крупных проектов как строительство газопровода «Сила

Сибири» с Китаем, сооружение морского порта для освоения ресурсов Арктики, проведение Чемпионат Мира по футболу в 2018 году, Универсиады 2019 года в Красноярске, проектов по строительству новых автомобильных дорог и т. д. Такие проекты требуют возведения множества объектов инфраструктуры и активизации дорожного строительства, поэтому в долгосрочной перспективе мировой и российский рынок специальной и строительной техники имеет тенденции значительного роста.

Стоит отметить, что в России более 83 % строительной техники является импортной, при этом основными покупателями 70 % импортной техники являются предприятия Москвы и Санкт-Петербурга. Крупные иностранные компании предлагают на рынке новую, более эффективную технику по ценам, недоступным для многих потребителей, поэтому российские покупатели стараются приобретать технику российского производства с более приемлемыми ценами и качеством.

Наиболее востребованными в настоящее время являются экскаваторы, автопогрузчики и бульдозеры китайских, корейских, японских производителей (Таблица 1.1).

Таблица 1. – Объем предложения на рынке новой спецтехники по странам-производителям по состоянию на 2016 г.

№ п./п.	Страна	Экскаваторы, %	Автопогрузчики, %	Дорожные катки, %
1	Китай	24	52	63
2	Россия	7	3	19
3	Европа	7	10	18
4	Япония	10	15	-
5	Америка	8	12	-
6	Корея	44	6	-

Основными причинами предпочтения строительной спецтехники иностранного производства, по нашему мнению, являются следующие:

- 1) низкое качество отечественной техники;

2) отсутствие отечественных аналогов востребованных зарубежных моделей;

3) участие в крупных международных проектах.

Лидером по производству относительно недорогой спецтехники и соответствующей Российским ГОСТам остается Китай, на втором месте располагаются европейские конкуренты. К наиболее успешным российским производителям крупной строительной техники можно отнести Челябинский тракторный завод, Галичский автокрановый завод, Юргинский машиностроительный завод, Чебоксарский завод промышленных тракторов.

Также одной из основных тенденцией последних лет является увеличение спроса на малогабаритную спецтехнику, которая отличается своей экономической целесообразностью и универсальностью и сочетает в себе функциональные возможности нескольких видов техники, например, трактора и бульдозера. Такая спецтехника очень эффективна при проведении небольших по масштабу объемов работ, например, для прокладки неглубоких траншей или перевозки малотоннажных грузов. Самой большой популярностью пользуются минитракторы, минипогрузчики и миниэкскаваторы. Самые технологичные модели малогабаритной спецтехники обладают всевозможными системами, обеспечивающими комфорт и безопасность использования. Стоимость такой техники обычно ниже среднегабаритной и крупногабаритной. [10]

Изменение цен на дорожно-строительную технику наблюдается на протяжении 2014-2015 гг., что связано с годом выпуска и моделью. Отечественная техника подорожала меньше по сравнению с импортной. Например, стоимость дорожных катков увеличилась на 9,5 %, а катков, бывших в употреблении, на 22 %. Цены на автопогрузчики выросли в среднем на 20 %, а на бывшие в употреблении снизились на 11 % [1].

Для стимулирования отечественного рынка строительной техники в России Правительством страны подписано постановление, которое

запрещает сотрудничать с компаниями, не имеющими техники отечественного производства, а с 2017 года компании, претендующие на госзаказ, должны иметь спецтехнику, изготовленную на территории Белоруссии, Армении, Казахстана и Киргизии в количестве

Не менее 10 %, при этом к 2021 году этот показатель должен достичь 50 %. Список запрещенной импортной спецтехники распространяется на дорожные катки, экскаваторы, грейдеры, бульдозеры, автокраны, а также на технику, предназначенную для уборки.

Сложившаяся ситуация на рынке строительной техники создает положительные предпосылки для развития отечественного машиностроения, которые, на наш взгляд, заключаются в следующем:

- 1) увеличение спроса на отечественную технику;
- 2) развитие отечественного машиностроения и выведение его на новый уровень;
- 3) повышение качества российской строительной техники;
- 4) открытие новых машиностроительных заводов;
- 5) увеличение количества рабочих мест;
- 6) повышение популярности инженерных и рабочих специальностей;
- 7) защита российских потребителей от международного влияния, включая санкции со стороны Запада.

Еще одним перспективным направлением, имеющим поддержку государства, является использование строительной техники на газомоторном топливе. По сравнению с развитыми странами, в нашей стране используется небольшое количество такого вида техники, соответственно, это направление только начинает развиваться в отечественной практике и имеет большие перспективы.

Основными преимуществами строительной техники на газомоторном топливе являются: снижение расхода топлива; повышение эффективности эксплуатации техники; оптимизация управления; снижение вредных выбросов, по сравнению с обычным топливом.

Очевидно, что для реализации этих мер, а также в целях поддержки отечественного рынка строительной техники, необходима государственная поддержка. Одной из таких мер является повышение в 2017 году сбора на утилизацию дорожно-строительной техники. По нашему мнению, повышение утилизационного сбора позволит:

- 1) гарантировать утилизацию техники в результате выработки ее ресурса;
- 2) ускорить темпы обновления парка техники;
- 3) снизить объемы ввозимой импортной техники, которая выработала свой ресурс или была в употреблении.

Однако существует и мнение, что увеличение сбора приведет к повышению стоимости строительных машин.

Одной из основных проблем современного рынка отечественного машиностроения является значительное снижение инвестиций и финансирования, связанное с кризисными явлениями в экономике, а также отсутствие крупных инвестиционных проектов. Зарубежные производители опасаются инвестировать средства в российские предприятия и строить на территории России собственные заводы. Также эксперты прогнозируют уход 80 % компаний со строительного рынка, а, к примеру, объемы инвестиций российской энергетической компании «РусГидро», являющейся владельцем большинства гидроэлектростанций страны, сократились на 20 % [6].

Несмотря на это, прогнозы по рынку развития строительной техники являются благоприятными. Успешный пример таких гигантов, как «Komatsu» и «Terex Corporation», позволит зарубежным компаниям более уверенно рассматривать возможность инвестирования в российское производство. Кроме того, по прогнозу аналитической компании «Transparency Market Research», продажи на мировом рынке в сегментах спецтехники к 2017 году увеличатся до 192 млрд. долл. США и ежегодно будут расти в среднем на 6 %. Землеройная техника будет составлять 43 % от общего объема, этот сегмент будет самым крупным в мире.

Нельзя не отметить рост такого сегмента рынка как аренда или лизинг строительной техники. По данным аналитического центра «РусРентал», объем рынка аренды техники в 2016 году вернется на уровень 2013 года и в дальнейшем будет расти не менее чем на 10 % в год. В настоящее время аренда строительной техники в нашей стране составляет 5 % по сравнению с покупаемой, тогда как в Европе большинство выпускаемой спецтехники передается по договорам лизинга. Основными преимуществами лизинга и аренды строительной техники являются следующие:

- 1) возможность использования техники на незначительный срок;
- 2) отсутствие необходимости оплаты полной стоимости техники;
- 3) гарантийный ремонт и обслуживание;
- 4) отсутствие необходимости уплаты налога на имущество организаций, т. к. имущество находится в собственности лизинго- или арендодателя;
- 5) возможность использования новейшей техники.

К основным причинам низкого спроса на лизинг строительной техники в нашей стране, по нашему мнению, являются следующие: несовершенство нормативно-правового законодательства; административные барьеры; ограничения на участие в сделках с недоукомплектованной техникой; теневой рынок аренды строительной техники; отсутствие информации о преимуществах лизинга и аренды.

Тенденции к увеличению сделок по лизингу и аренде отмечаются в больших городах, в которых крупные компании предоставляют аренду спецтехники, при этом наибольшим спросом пользуется землеройная и дорожная техника, а также экскаваторы и погрузчики. Наблюдается постепенный переход от продаж к аренде техники.

В заключении можно отметить, что на сегодняшний день развитие отечественного машиностроения напрямую связано с наличием инвестиций. Однако в связи с растущими масштабами строительства в последние годы и ростом спроса на строительную спецтехнику на российском рынке тенденция

развития отечественного машиностроения постоянно увеличивается. Государственная политика, направленная на поддержку и развитие техники отечественного производства существенно влияет на ситуацию, которая складывается на данных сегментах рынка. Повышение спроса на малогабаритную технику, тенденции развития лизинга и аренды спецтехники свидетельствуют о положительной динамике на российском рынке строительной техники.

1.2 Рынок дорожно-строительного оборудования в России

Необходимость интенсивного развития собственного производства российской строительной-дорожной техники (СДТ) обусловлено активным формированием строительного сегмента и обширным строительством дорог. Исходя из прогноза социально-экономического развития до 2030 года министерства экономического развития Российской Федерации, машиностроительный комплекс вообще является одним из ключевых секторов экономики, уровень развития которого в значительной степени определяет состояние экономического потенциала Российской Федерации, ее конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках, а также обороноспособность государства. Однако при прочих равных условиях ракетно-космическому и оборонному комплексу государство уделяет куда большее внимание, нежели развитию СДТ.

Интеграция в мировую экономику и нормальный путь развития этого процесса ранее не предполагал острой необходимости развития собственной промышленности, которая была утрачена в 90-е годы прошлого века. Западные технологии производства и образцы строительной-дорожной техники наглядно нас убеждали в том, что наше производство в значительной степени отстало, и остается только вариант выбирать лучше, но уже не производить. По ряду критериев импортная техника имеет лучшие показатели, к ним можно отнести эстетичность, дизайн, эргономику и

комфорт, оснащенность электроникой, а также лучшие показатели долговечности и сохраняемости.

Если рассматривать вопрос конкурентоспособности, т. е. производства продукции машиностроительного комплекса СДТ на высоком мировом уровне, то соответственно необходимо провести качественные изменения в отраслях, непосредственно влияющих на уровень качества российской СДТ. Для определения стратегии развития российской строительно-дорожной техники необходимо решить существующие проблемы развития комплекса. К этим проблемам можно отнести:

1) Вопросы соответствия профессионального высшего и среднего образования современным требованиям производства.

Машиностроение является наукоемкой отраслью. Подготовка квалифицированных кадров, которая ведется вузами и средним профессиональным образованием, в настоящий момент не обеспечивает современных требований производства. Студенты, приходя в вуз, должны становиться активными участниками образовательного процесса, но в условиях отсутствия финансирования научной деятельности вузов, отсутствия отраслевых лабораторий, отсутствия оплачиваемых производственных практик и тесного сотрудничества производства и образования, невозможна полноценная и высокоэффективная подготовка. Любая научная работа вузов по повышению эффективности производства, эксплуатации и проектирования СДТ государству не интересна, а частные компании, владеющие производством строительно-дорожной техники, желают получать любые разработки бесплатно или если оплачивать, то уже конечный результат. [47]

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы должны выполняться научным сообществом не ради самой работы над этими идеями, но ориентированно на конечного потребителя, а промышленник, в свою очередь, должен оплачивать данный труд, так как в дальнейшем получит с исследования прибыль. На этапе проведения исследований производители не

хотят вкладывать деньги в инновации, они ждут появления выгодных и бесплатных проектов. В силах государства обеспечить поддержку ученых по данному вопросу, вероятно применив налоговые льготы тем предприятиям, которые сотрудничают с вузами по вопросам подготовки специалистов и в области инвестиций в НИОКР.

2) Отсутствие современного станкостроительного комплекса.

Современный станкостроительный комплекс может обеспечить высокий уровень технологического процесса изготовления деталей проектируемых изделий, однако мощности предприятий-изготовителей строительной техники изрядно устарели и требуют нового оснащения.

Следует импортные комплектующие и оборудование стремиться заменять отечественными аналогами, возможно, это будет правильное решение в условиях все увеличивающегося давления на Россию со стороны Запада.

Если не начинать производить собственную продукцию, ссылаясь на ряд факторов, которые препятствуют производству, то, вероятно, перспективы развития собственных производств никогда не станут реальностью.

3) Отсутствие госкомпаний, производящих и проектирующих СДТ.

Государство в настоящий период полностью отдало сферу производства строительно-дорожной техники частным компаниям. Создание нескольких госкорпораций было бы грамотным решением по производству отечественной строительно-дорожной техники. Государственный сектор мог бы служить ориентиром по вопросам качества, ценообразования и создавал бы условия конкурентоспособности российской техники с зарубежными аналогами.

Государство должно сосредоточиться на развитии собственного машиностроительного комплекса, учитывая свои национальные приоритеты. Если участие в сторонних организациях (например, ВТО) приводит к ужесточению развития своих технологий, производств и довлеет над

перспективой развития данной отрасли, то, вероятно, стоит проанализировать, насколько негативно и позитивно это сотрудничество для нашей промышленности.

4) Низкое финансирование НИОКР по СДТ.

В настоящее время наблюдается тенденция снижения доли российской строительно-дорожной техники на внутреннем рынке Российской Федерации. Это является результатом вытеснения нашего производителя с рынка и уменьшением его доли за счет недорогой, бывшей в эксплуатации зарубежной техники. Сокращение спроса ведет к снижению рентабельности производства и сокращению доли НИОКР. Производственные мощности российских производителей строительно-дорожной и коммунальной техники загружены на треть. [20]

5) В российском оборудовании большое количество импортных комплектующих и оборудования.

Существует объективная необходимость стимулировать потребителей покупать отечественную технику, предоставляя различные меры поощрения. Чтобы цены на российскую технику были конкурентноспособны, нужно снизить импортную составляющую, исключив влияние валютных колебаний. Если изначально техника будет уступать в качественных характеристиках, то будет выигрывать за счет цены.

6) Отсутствие государственной поддержки.

При комплексной государственной поддержке станет возможным создание конкурентноспособных образцов и это не только упрочит позиции, но и позволит развить отрасль и замедлить темпы снижения производства.

7) Сильное влияние западных конкурентов.

Огромное влияние на формирование рынка и спрос в стране оказывает ситуация за рубежом. В России во многом остаются именно персональные личные отношения с пользователями техники - признают представители мировых брендов. У российских арендных компаний по-прежнему пользуется спросом техника иностранных производителей: Caterpillar,

Hitachi, Komatsu, Bobcat, Liebherr JCB, Haulotte, Daewoo- Doosan. Среди российских марок - Автокран, ЧТЗ, ТВЭКС.

Вероятно, что в наступающем году в результате изменения условий хозяйствования из-за кризисной ситуации большинство предприятий машиностроительной отрасли столкнутся с целым комплексом проблем и, прежде всего, с резким падением спроса на продукцию из-за неплатежеспособности покупателей, замедлением расчетов и лавинообразного роста неплатежей. К ним можно отнести скопление готовой продукции на складах, трудности получения ресурсов в банках для обеспечения непрерывности производства, а также их значительное удорожание.

Повышение конкурентоспособности российского производства по отношению к импортным аналогам в совокупности с реализацией механизмов государственного регулирования рынка строительно-дорожной техники, в том числе в части стимулирования спроса, приведет в конечном итоге к интенсификации процессов импортозамещения на внутреннем рынке.

Развитие строительно-дорожной отрасли также будет определяться основными параметрами научно-технического развития реального сектора экономики. Развитие таких отраслей, как жилое, промышленное строительство, дорожное строительство будет задавать тенденцию развития отрасли СДМ, однако надо воспользоваться возникшими потребностями отрасли российским производителям, а не укреплять позиции зарубежных компаний у нас в стране. Для устойчивого роста машиностроительному сектору необходима активизация инвестиционных процессов в стране, которая в текущих условиях может произойти только за счет возобновления реализации крупных инфраструктурных госпроектов. [36]

Некоторые исследователи, занимающиеся анализом перспектив развития дорожно-строительной отрасли, рассматривают наличие базовых или консервативных сценариев развития нашей промышленности - это когда возможен вариант развития, исходя из сложившейся тенденции. Такой

подход к решению проблем развития отечественной отрасли СДТ является недопустимым, так как это не сценарии развития, а лишь существующие тенденции, которые с течением времени показывают снижение доли российской техники на рынке.

Кроме того, девальвация рубля и санкции Запада снизили динамику закупа нового оборудования импортного производства, но пока не оказали заметного положительного влияния на динамику российского производства СДТ.

14 июля 2014 г. было принято постановление Правительства Российской Федерации № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данное постановление ввело, помимо отдельных видов изделий машиностроения, запрет на закупки зарубежных транспортных средств (в том числе легковых и грузовых автомобилей) для перевозки пассажиров, для строительства (краны-трубоукладчики, автокраны, самосвалы, автобетоносмесители и др.), для специализированных аварийно-технических и коммунальных городских служб (очистительная техника), для разработки месторождений полезных ископаемых, а также для перевозки нефтепродуктов и иных жидкостей, осуществляемые для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В результате дополнительной проработки перечня запрещенной для закупки продукции в финальный список, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 31 января 2015 г. № 84 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2014 г. № 656» (Постановление), попали 55 позиций (вместо прежних 66). Положения Постановления разработаны в соответствии с Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014.

По предварительной оценке, вся эта продукция может выпускаться в

России.

Запрет не распространяется на закупку иностранных средств транспорта и техники, страной происхождения которых является Республика Беларусь, Республика Казахстан или Республика Армения.

Введение ограничений на закупку импортной продукции для государственных и муниципальных нужд нацелено главным образом на последовательное импортозамещение и поддержку спроса на продукцию отечественных машиностроителей.

При этом Постановление регулирует только закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Законом № 44-ФЗ и не затрагивает закупки, осуществляемые хозяйствующими субъектами, полностью или частично находящимися в государственной и муниципальной собственности, в соответствии с Законом № 223-ФЗ. В свою очередь, именно на долю последних приходится основной объем закупок: если в рамках Закона № 44-ФЗ в 2014 году на Едином портале закупок было размещено извещений на 6,1 трлн. рублей, то в рамках Закона № 223-ФЗ - на 17,8 трлн. рублей.

Несмотря на общую направленность указанных мер на улучшение положения российских поставщиков продукции машиностроения, их применение сопряжено с рядом возможных негативных последствий, связанных, в том числе с сокращением числа альтернативных поставщиков, отсутствием полноценных аналогов российского производства, а также переключением с закупки продукции на закупку услуг, оказываемых с использованием иностранной техники. Такие последствия ставят под сомнение не только эффективность и результативность вводимых запретов, но и их целесообразность.

За последние три года до санкций муниципалитеты стали главными потребителями различного вида техники - пассажирской, коммунальной и специального назначения. По расчетам министерства промышленности и торговли РФ, доля автогрейдеров, закупаемых муниципалитетами, составила

60% российского рынка этого сегмента спецтехники. В течение трех прошедших лет для муниципальных нужд закуплено большое число пассажирской техники, экскаваторов (их доля составила 15% рынка этого сегмента спецтехники), бульдозеров (7%), погрузчиков с бортовым поворотом (30%). Также на муниципалитеты приходится подавляющая часть закупок коммунальной техники - мусоровозов, комбинированных дорожных, подметально-уборочных машин и т.п. Результаты маркетинговых исследований показывают, что в 2013 году доля импорта составила около 75% общего объема предложения (в объеме продаж) всей спецтехники в России. Более 60% импорта специализированной техники в Россию составляет строительная техника, остальное - коммунальная, сельскохозяйственная и прочая спецтехника. Основными импортерами являются компании из Китая, Республики Корея, Японии, Германии, поставки также осуществлялись из США, Швеции, с Украины. На территории России локализовали производство спецтехники такие иностранные компании, как Caterpillar, Hyundai, John Deere, Komatsu и Volvo. [12]

В то же время доля государственного сектора в сфере строительства крайне мала. Так, по данным Росстата за 2013 год, доля строительных организаций, находящихся в государственной и муниципальной собственности, составляла 0,6% от общего числа строительных организаций, а объем выполняемых ими работ не превышал 3%. Поэтому, даже если бы были введены ограничения на закупки хозяйствующих субъектов, находящихся полностью или частично в собственности Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципальных образований, масштаб воздействия на экономику в целом не был бы большим. Тем не менее, такого рода запреты могут нести определенные негативные последствия для организаций при осуществлении закупок некоторых категорий спецтехники, предназначенной для строительных работ. В частности, традиционные российские производители пока не могут

предложить потребителю широкую продуктовую линейку необходимой техники, особенно это касается универсальной минитехники. Потребители отечественной техники указывают также на морально устаревшие технологии и оборудование, низкое качество выпускаемой продукции, а также отсутствие налаженной структуры сервисной поддержки. В дальнейшем это может сказаться на цене сервисного обслуживания и сроке службы техники.

В перечень запрещенных для закупки товаров попали грейдеры, которые в значительных объемах импортируются из Китая, а также из Польши, Японии и США. В России их производят всего три завода: «Брянский арсенал» (г. Брянск), «Дормаш» (г. Орел) и «Челябинские строительно-дорожные машины». Отметим, что два из них входят в одну группу - «Русские машины» (Группа компаний «Базовый элемент»).

По данным за 2011 год, в России действовали более 10 предприятий по производству экскаваторов, крупнейшие из них - «Тверской экскаватор» (входит в группу компаний «Русские машины») и японская компания Komatsu в г. Ярославль, на которые пришлось 28% и 27% общероссийского производства соответственно.

Что касается российского рынка бульдозеров, то и здесь доля импортной техники высока и в 2011 году превышала 60%. В России представлены модели китайской компании Shantui, японской компании Komatsu и американской компании Caterpillar. По оценкам экспертов «ВладВнешСервис», доли этих компаний на российском рынке в 2011 году составляли 19,5%, 16,7% и 14,8% соответственно. Крупнейшими отечественными производителями являются «Челябинский тракторный завод - Уралтрак» и «Промтрактор» (входит в машиностроительный концерн «Тракторные заводы»), небольшие объемы также производит «Волгоградский тракторный завод» (входит в концерн «Тракторные заводы»).

По оценкам аналитиков «ВладВнешСервис», в 2013 году доля

отечественного производства в структуре видимого внутреннего потребления фронтальных погрузчиков составила 5,4%. В страновой структуре импорта преобладают Китай (62,8%), США (14,8%), Чехия (7,6%) и Япония (4,5%). Фронтальные погрузчики в России производятся предприятиями «Челябинские строительно-дорожные машины» («Русские Машины»), «Челябинский тракторный завод - Уралтрак», «Дормаш».

По данным 2011 года, гусеничные промышленные тракторы с различными видами землеройного и грузоподъемного оборудования выпускаются на трех основных тракторных заводах: «Челябинский тракторный завод - Уралтрак», «Волгоградский тракторный завод» и «Промтрактор». Два последних входят в концерн «Тракторные заводы». Небольшое количество тракторов также производится предприятиями «Челябинские строительнородожные машины», «Уралмашзавод», «Дормаш» и «ДСТ-Урал».

На рынке автокранов лидирующие позиции принадлежат российским производителям. Объем рынка автокранов в России, несмотря на поступательную положительную динамику, еще не достиг уровня 2008 года, составив около 80% уровня докризисного года. Однако, это фактически единственный сегмент строительной и дорожной техники, в котором удалось сохранить доминирующее положение национальных производителей на собственном российском рынке - это автомобильные краны. По итогам 2013 года российским производителям принадлежит более 80% рынка - наиболее высокий показатель среди других крупных сегментов строительно-дорожных машин. Так было до кризисного 2008 года, такое положение осталось и по сей день. Следует отметить, что на протяжении 2000-х годов в России объемы производства автокранов шли вверх, ситуация усугубилась после 2008 года, однако за относительно короткий период времени краностроители сумели значительно улучшить свои позиции. Для сравнения несколько цифр: в 2002 году в России было изготовлено 2637 автокранов, в 2005-м - 4121, в 2008-м - 6251, в 2013-м - 4988. На фоне очередных кризисных тенденций,

наметившихся в отечественной экономике, достигнутый в минувшем году показатель производства автокранов можно считать вполне успешным, особенно если сравнить его с тем, что происходит в настоящее время на большинстве других машиностроительных предприятий отрасли.

Тем не менее, перспективы развития рынка колесных кранов отраслевые специалисты оценивают очень сдержанно. Большинство сходится во мнении, что 2015-й год будет сложным и емкость рынка в лучшем случае сохранится на прошлогоднем уровне, в худшем - уменьшится. Отмечается, что обоснованных предпосылок для роста потребности рынка пока нет. Так, например, по итогам 2013 года наблюдаются неблагоприятные тенденции - прирост ВВП составил чуть более 1%, а промышленное производство осталось на уровне 2012 года. Причины такой ситуации - колебания цен на нефть, нестабильность на мировых финансовых рынках, и, как следствие, ослабление позиций российских машиностроительных предприятий в ряде сегментов и т.д. Продолжаются сокращения инвестиций в основной капитал, например, такие корпорации, как Газпром, Лукойл, РЖД и Росатом, существенно скорректировали свои инвестиционные программы (в 2013 году общий объем без изменений к 2012 году), а на 2014 год заявленные объемы были ниже на 30%. Общероссийская тенденция по снижению объемов производства машиностроительной отрасли составила порядка 10%. Падает количество капиталовложений в строительство.

Крупнейшими российскими производителями и бесспорными лидерами в производстве отечественных кранов являются два холдинга с принадлежащими им компаниями - Ивановская марка (ОАО «Автокран» и ЗАО «Газпром-Кран») и Кудесник (ОАО «Галичский автокрановый завод» и ОАО «Клинцовский автокрановый завод»). На их долю по итогам 2013 года пришлось 87% российского производства автокранов. Самыми востребованными на рынке остаются краны грузоподъемностью 25 т - они пользуются наибольшим спросом. Их доля в российском производстве автокранов составляет более 75%. Большинство производителей имеет в

своей линейке краны данной грузоподъемности, поэтому конкуренция в этом сегменте крайне высока. В 2013 году несмотря на общее вытеснение с российского рынка импортной европейской техники китайской, объем импорта тем не менее сократился. Объем импорта автокранов в 2013 году по сравнению с 2012 годом сократился в количественном выражении на 6%, а в стоимостном выражении на 10%. Это объясняется относительно высокой стоимостью данной спецтехники (разница в цене может быть двукратной по сравнению с российскими моделями). Доля импорта из Германии в период 2010-2013 гг. сократилась почти с 50% (в 2010г.) до 20% (в 2012-2013 гг.) причём на долю немецкого производителя Liebherr пришлось 12% от объема импорта в 2013 г.), а доля китайских кранов увеличилась в импорте за этот период с 20% до 60-70% (доля кранов XCMG в суммарном импорте составила 28%, на ZOOMLION пришлось - 23%). Третьей страной в рейтинге импортеров автокранов выступает Япония, доля которой в российском экспорте на протяжении 2010-2013 гг. находилась в пределах 6-13% в натуральном выражении. В стоимостном выражении около 80% импортируемых кранов в 2010-2011 гг. и около 65% в 2012-2013 гг. приходилось на долю Германии. Доля китайских кранов на российском рынке в стоимостном выражении составила в эти периоды соответственно 3-5% и 13-17%. Рассматривая поставки новых зарубежных кранов в разрезе грузоподъемности, необходимо отметить, что некитайские машины в основном импортируются грузоподъемностью более 50 т, в то же время китайские поставляются преимущественно в диапазоне 25-50 т, то есть в наиболее ёмком сегменте, в котором сильны позиции отечественной техники.

Экспорт российских автокранов незначительный, даже с учетом оценки экспорта в Казахстан, составляет около 3% от ежегодного российского производства в 2012-2013 гг. Объем экспорта автокранов в 2013 году остался примерно на уровне 2012 года. Основными покупателями российских автокранов являются Казахстан, Украина, Азербайджан, Туркменистан.

Таким образом, основными российскими поставщиками строительной

спецтехники по госконтрактам могут стать заводы, входящие в группу «Русские машины», «Тракторные заводы», «Ивановская марка», «Кудесник» а также японский производитель Komatsu, локализовавший свое производства в Ярославской области. [15]

Таким образом, при закупке строительной спецтехники ряд последствий может носить негативный характер.

Во-первых, запрет формирует зависимость поставок продукции для государственных и муниципальных нужд от экономического благосостояния нескольких компаний.

Во-вторых, традиционные российские производители пока не могут предложить широкую продуктовую линейку необходимой техники, особенно это касается универсальной мини-техники.

В-третьих, низкие транзакционные издержки обхода запрета посредством закупки не транспорта и спецтехники, а услуг, оказываемых с использованием любой продукции безотносительно страны-производителя, снижают любой ожидаемый эффект от введения данной меры.

В-четвёртых, эффект влияния Постановления на положение российских производителей товаров машиностроения может быть более слабым с учетом наличия у потребителей выбора между техникой российских и зарубежных марок, собираемой на территории России.

1.3 Рынок дорожно-строительного оборудования в Красноярском крае и Красноярске

Для сферы автодорожного строительства в Красноярском крае актуальны проблемы, обусловленные сложными климатическими условиями, дефицитным финансированием отрасли, неэффективной системой размещения и бюджетного финансирования государственных и муниципальных заказов на строительство автомобильных дорог, приводящей к строительству автомобильных дорог с нарушением технологии. Специфика

финансирования автодорожного строительства определяется отраслевыми особенностями экономического, организационного и правового механизма дорожного хозяйства, обусловленного производственным процессом.

Также низкое качество дорог и их отсутствие в некоторых районах связано с такими общесистемными проблемами развития дорожно-строительной инфраструктуры, как непрозрачность рынка дорожного строительства (непрозрачность схем при заключении «дорожных» контрактов), кадровые и технологические проблемы дорожного строительства, конфликт интересов в сфере бюджетного финансирования дорожной инфраструктуры.

В повседневной практике о наличии проблем в отрасли и необходимости её совершенствования говорят:

1) высокая аварийность и доля дорожно-транспортных происшествий с тяжелыми последствиями, которые, зачастую, связаны с плохими дорожными условиями;

2) низкая пропускная способность дорожной сети, неудовлетворительное состояние и утрата значения большей части ведомственных и частных дорог, проходящих по территории поселений и муниципальных районов в сельской местности;

3) повышение интенсивности дорожного движения в результате ежегодного роста парка грузовых и легковых автомобилей в крае.

Все названные выше проблемы касаются, прежде всего, финансирования дорожно-строительной инфраструктуры и носят институциональный характер, поскольку требуют удовлетворения противоречивых интересов множества субъектов. Институциональное устройство и институциональные изменения в транспортном комплексе тесно связаны с транспортной политикой.

Источниками финансирования программ дорожного строительства, реализующихся на территории Красноярского края, являются средства краевого бюджета (дорожного фонда Красноярского края) с учетом

предоставления краевому бюджету субсидий из федерального бюджета. Размер бюджетных ассигнований на содержание автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения рассчитывается на основании правил расчета размера ассигнований бюджета Красноярского края, выделяющихся на содержание автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения, утвержденных Постановлением Правительства Красноярского края от 15.06.2009 N 309-п.

Неэффективным можно считать существующее разделение полномочий по федеральным, краевым и муниципальным автомобильным дорогам. На территории отдельно взятого района, где имеются все эти дороги, создана ситуация: район один, а дорогами ведают три различных органа управления - федеральный, краевой и муниципальный. Зачастую, в ситуациях, касающихся ремонта, участок дороги оказывается не принадлежащим ни одному из уровней власти. Рядовому пользователю дорог безразлично, в чьей собственности находится та или иная дорога, ему важно, чтобы по ней в любое время года можно было комфортно и безопасно проехать. И все претензии по качеству дорог, независимо от их имущественной принадлежности, он адресует региональным органам власти.

[1]

Один из перспективных институциональных механизмов решения проблем - это новая долгосрочная государственная программа развития транспорта в Красноярском крае, которая бы не только определяла основные стратегические направления и целевые ориентиры развития дорожной инфраструктуры, как это было в предыдущих стратегиях, но и обуславливала тактическую реализацию ряда конкретных мероприятий и проектов за счет заинтересованности ключевых субъектов дорожно-строительной инфраструктуры. Такая стратегия должна обеспечивать совершенствование существующих институтов её финансирования и снижение общего уровня транспортных издержек в экономике региона.

В красноярском дорожном строительстве к началу 2015 г. наблюдалась парадоксальная ситуация: при необходимости выполнения большого объема дорожно-строительных работ в регионе практически не осталось подрядчиков. Самыми тяжелыми потерями стали уход крупнейшей дорожной компании «Илан» и банкротство «ДПМК Ачинская» – базового предприятия, занятого в строительстве дорог края. Именно эти компании закрывали региональные потребности по прокладке новых автомобильных магистралей.

К выполнению этих работ частично подключились дотируемые из бюджета государственные дорожно-эксплуатационные предприятия (ДЭП), ресурсы которых ограничены. К тому же давно устарела не только их техника, но и производственные мощности – заводы по выпуску дорожного покрытия.

В такой сложной ситуации на красноярский рынок начали активно заходить иногородние компании. Значительную долю контрактов в городе несколько лет подряд выигрывал «Сибмост», регулярно участвовало в крупных конкурсах ОАО «Новосибирскавтодор». Минус для края при этом заключается в том, что налоговые платежи «гостей» в разы отличаются от тех, которые перечисляют в краевой бюджет компании с красноярской пропиской. При этом следует учесть, что иногородние компании пользуются собственными ресурсами, местные же формируют необходимые для ремонта дорог производственные базы, создают парк оборудования и рабочие места именно на

территории края.

Перемены начались с приходом на рынок дорожного строительства края новых для него местных компаний.

Так, красноярская компания «НБС-Сибирь» в конце 2014 г. выиграла контракт на строительство участка дороги Красноярск – Железногорск и в 2015 г. приступила к работам.

В том же 2015 г. важнейшим для края стало решение Совета

директоров «НБС-Сибири» о привлечении в ее состав 95% инженерно-технического персонала обанкротившегося «Илана». Также в компанию частично вошли и сотрудники «Ачинской ДПМК». Эта интеграция, по сути, позволила восполнить образовавшуюся в отрасли брешь и придала «НБС-Сибирь» статус компании №1 на рынке края.

Качество работ, выполняемых подрядными организациями, определяется не только их топ-менеджментом, но в значительной степени – кадровым потенциалом среднего звена, людьми рабочих профессий. К нашему удовлетворению, те люди, которые создавали качественные объекты в «Илане» и ДПМК, теперь нашли свое место в «НБС-Сибирь». Именно на этот кадровый потенциал сегодня опираются возможности дорожного строительства края.

Главными задачами дорожной отрасли края в этом году:

- дорога Красноярск – Железногорск – один из главных объектов 2016 года

- тендер на строительство второй очереди железногорской трассы «объединенная» «НБС-Сибирь» выиграла во второй половине 2015 г. Дорожникам предстоит капитальный ремонт участка дороги после Сосновоборска. Под строительство этой дороги компанией были специально куплены два французских асфальтовых завода для производства высококачественного покрытия. Вложения составили порядка 150 млн руб.

Стоит отметить, что дорожные работы с применением современных технологий и в сложных погодных условиях региона стоят немалых денег: так, на реализацию проекта реконструкции дороги Епишино – Северо-Енисейск из регионального бюджета за пять лет будет направлено 3,5 млрд рублей.

