

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ



Кузбасс, крупнейший угольный регион России, остается и одним из крупнейших потребителей предприятий машиностроительной отрасли, причем как российских, так и зарубежных. Практически по всем направлениям обеспечения — от электродвигателей и пускателей до большегрузов — между российскими и зарубежными производителями ведется самая настоящая борьба за каждого потребителя. У «импорта» и «своего» оборудования есть свои сторонники и противники. В доводах обеих сторон есть резон. Споры по этому поводу звучат многие годы, особенно традиционно разгораясь к осени — времени проведения в регионе крупнейшей отраслевой выставки. В основе столь многогранного спора так или иначе остаются два вопроса: «Тенденции обновления оборудования и машинного парка» и «Страна-изготовитель наиболее востребованного оборудования»

Динамика роста установленных энергетических мощностей, согласно стратегии развития угольного бизнеса на 2008-2020 годы, предполагала рост объемов угледобычи на уровне 26-31% , газа — на уровне 37-40%. Увеличение потребления электростанциями России угля из Кузбасса и Канско-Ачинского угольного бассейна ожидалось более чем в 2 раза, при сохранении уровня потребления из Экибастузского и прочих угольных бассейнов на том же уровне. Такой значительный рост вполне по силам производителям, при условии готовности железных дорог, служб обеспечения и логистики. Останемся чуть подробнее на обеспечении угледобывающих предприятий специализированным оборудованием и транспортом.

На совещании, посвященном партнерству горнодобывающих, углеперерабатывающих и машиностроительных предприятий региона, вице-губернатор области Андрей Малахов отметил, что 15 заводов области, специализирующихся на производстве горно-шахтного оборудования, вполне «могут форсировать разработку новой техники» и занять 65-75% рынка Кузбасса. Представители угольных компаний в ответ дали понять, что готовы приобретать оборудование в Кузбассе и в России, но для этого машиностроители должны сами ознакомиться с потребностями угольщиков и наладить сервис на шахтах и разрезах, как это делают их зарубежные партнеры. Это — о том, как могли бы развиваться события. А теперь о том, как они развиваются.

На сегодняшний день кузбасские машиностроительные предприятия работают — это большой плюс. Но не так хорошо, как это хотелось бы и самим заводам, и угольщикам. Это, соответственно, столь же большой минус. Причин тому множество. Одна из них, несомненно, — слабо финансируемая научно-исследовательская база. Не так далеко ушли времена, в которые

в конструкторских бюро работали десятки специалистов, в том числе — и молодые, и опытные. Существовала преемственность, разработки обкатывались на предприятиях, которые и брали-то новинки с удовольствием, понимая, что получают, возможно, «козырную карту», позволяющую резко увеличить производительность, сделать труд более безопасным. На выставках прошлых лет угольщики охотно рассказывали байку — «анекдот из жизни»: мол, если наш, российский, на «Кузбассэлектромоторе» произведенный, взрывозащищенный пускатель, не утруждаясь осторожным спусканием, бросить в шахту, а потом подобрать и подключить, он будет работать как ни в чем не бывало! Тогда гордость главного конструктора завода за свои разработки была неоспорима. Сейчас «Кузбассэлектромотор», бывший ранее активным поставщиком оборудования на Украину, в Казахстан, страны соцлагеря, значительно уменьшился и по количеству работников, и по объемам выпускаемой продукции, и по числу активно внедряемых разработок. Завод «Сибтекстильмаш» (его основная продукция — спецтехника и горно-шахтное оборудование) находится в стадии банкротства. На «Анжеромаше» — падение объема заказов из-за сокращенных инвестиционных программ угольных компаний. Количество работников «Сибсельмаша» сократилось с 50000 человек до 3000. На заводе имени Кузьмина работало более 15000, сейчас тоже всего лишь 3000 специалистов... На общем фоне производителей лучше других выглядит Юргинский машиностроительный завод, гордо представивший на отраслевой выставке новые разработки и заявляющий о своей готовности выйти на международный рынок. Хорошо бы при этом, чтобы и этот самый рынок оказался готовым принять и оплатить разработки предприятия...

«Другую сторону медали» много лет успешно представляют белорусы, поляки, японцы. За последние 3-4 года резко «подтянулись» китайцы, причем их оборудование соответствует лучшим мировым стандартам и по качеству, и по цене, отнимая у российского одну из главных конкурентных карт — невысокую стоимость товара.

Не так давно в Кузбассе начал работу самый большой в мире (чем не повод для гордости поколения, возвращенного на громких populistских лозунгах?), но тоже «импортный»

экскаватор, ожидается поступление еще двух аналогичных машин и соответствующих гиганту 320-тонных «БелАЗов»...

Андрей Малахов, заместитель губернатора Кемеровской области, комментируя столь громкое для Кузбасса событие, сказал:

— Эта машина дает реальную возможность конкурировать на мировом рынке. Если раньше представители российских компаний ездили за границу, чтобы перенять опыт работы на новой технике, то теперь, с запуском современного вскрышного комплекса и других машин, именно кузбасские предприятия станут площадками для знакомства с самыми последними

15 ЗАВОДОВ ОБЛАСТИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ ГОРНО-ШАХТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ВПОЛНЕ «МОГУТ ФОРСИРОВАТЬ РАЗРАБОТКУ НОВОЙ ТЕХНИКИ» И ЗАНЯТЬ 65–75% РЫНКА КУЗБАССА. ДЛЯ ЭТОГО МАШИНОСТРОИТЕЛИ ДОЛЖНЫ САМИ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПОТРЕБНОСТЯМИ УГОЛЬЩИКОВ И НАЛАДИТЬ СЕРВИС НА ШАХТАХ И РАЗРЕЗАХ

мировыми разработками в области горного машиностроения.

Что ж, остается надеяться, что те же иностранные делегации вполне начнут интересоваться и продукцией наших машиностроительных заводов.

Итак, что же имеем? С одной стороны — явно не самые сильные позиции кузбасских предприятий, обусловленные тем же замкнутым кругом: средний уровень дохода обеспечивает средние возможности развития. С другой — заявленная готовность зарубежных производителей изготавливать оборудование чуть ли не единичными тиражами и под конкретные условия каждого предприятия-партнера, несомненно, более комфортные условия его установки и обслуживания. С одной стороны — не очень продуманное налогообложение для отечественных производителей, с другой — таможенные налоговые льготы на ввоз импорта! С одной стороны — возможности максимально полного изучения потребителя, не подкрепленные, однако, финансово, с другой — страстное желание угодить, завлечь, продать... Продолжать можно почти бесконечно. А в тени этих очень

неустойчивых «весов» — цепная реакция: к приобретенному импортному оборудованию, конечно, потребуются импортные же запчасти, двигатели, пускатели, комплектующие...

Безусловно, рыночные отношения являются мощнейшим регулятором экономики, постепенно выравнивая перекосы первых лет и вдруг открывшихся возможностей, когда многие отрасли, поддаваясь активности зарубежных поставщиков, стремительно кинулись приобретать другое — иностранное — оборудование. Сейчас, опираясь на мнение

технических служб горнодобывающих предприятий, делаем другой вывод: всё чаще во главу угла ставится экономическая выгода от приобретения, складывающаяся из множества параметров: возможная стоимость оборудования, его цены, стоимости эксплуатации, способности «вписаться» в условия производства, гарантийные сроки, условия обслуживания и ремонта. Вслед за ростом потребностей изменилось и предложение зарубежных фирм: предлагается новое и использованное (после капремонта) оборудование, центры гарантийного обслуживания и ремонта находятся уже не в стране-производителе, а в регионе покупателя, не потребитель «подгоняет» оборудование под условия, а поставщик изменяет параметры под конкретного покупателя... Тем не менее отзывы о российском и, в частности, кузбасском оборудовании продолжают оставаться хорошими, спрос — стабильным. Другое дело, что качнуть чашу весов резко в сторону «родного» производителя пока не удается.

Светлана САГА