система налогов, и система таможенных пошлин, и всяких преференций для нефтепереработчиков, для авиакомпаний, эксплуатирующих отечественные и не только отечественные самолеты и т. д. Недавно вышел документ, который отменяет таможенные пошлины на самолеты вместимостью более 300 пассажиров. Хорошо, что отменены пошлины на комплектующие запчасти и механизмы. Это очень прогрессивный шаг. Но, непонятно почему, оставили таможенные пошлины для средних западных магистральных самолетов! Это, на наш взгляд, неприемлемо — объявив о выводе в ближайшее время из «самолетного парка» отечественных среднемагистральных самолетов, государство обязано позаботиться о том, чтобы после подобной процедуры авиакомпании смогли позволить себе продолжить обслуживание пассажиров хотя бы на том же уровне, что и прежде. Но, в связи с отсутствием новых среднемагистральных российских самолетов, авиакомпаниям придется закупать западные лайнеры с уплатой таможенных пошлин, что сразу ставит их в неконкурентные условия с западными авиакомпаниями, которые покупают эти же самолеты без таможенных надбавок.

Если мы не будем этого делать, если мы не будем поддерживать наши компании, эксплуатирующие западные самолеты, то российская гражданская авиация, ввиду отсутствия отечественных самолетов, просто может исчезнуть с карты нашей страны, замещенная иностранными авиакомпаниями, использующими ту же «беспошлинную» иностранную технику.

Механизмы регулирования есть, но их необходимо включить. Все ведущие страны мира регулируют данные вопросы, почему мы говорим, что это не рыночно? Государство может предпринять такие рыночные меры, чтобы в нашей стране топливо стало самым дешевым в мире для наших отечественных авиакомпаний. Таких примеров в мире сколько угодно, и я думаю, что государство, производящее собственный авиакеросин, может себе это позволить. Но надо отработать систему преференций.

Далее. У нас очень больная тема по топливу в связи с приближающимся вступлением в ВТО. Нам необходимо работать по унификации с западными требованиями на уровне государства — провести комплекс мер по унификации внутрироссийских и международных стандартов на авиатопливо. Это даст нам возможность конкурентоспособно продавать наше топливо на международном рынке. Правительству также надо посмотреть на вывозные таможенные пошлины на авиационный керосин с точки зрения выделения их в отдельную группу. Устанавливать ставки с учетом динамики объемов потребления топлива в Российской Федерации. И ряд других многочисленных мер, которые государство способно и обязано предпринять.

Всем участникам процесса топливообеспечения, в том числе государству, необходимо понять, что конечным звеном в цепочке авиационного бизнеса является Пассажир.

По инициативе фонда «Партнер гражданской авиации», который я возглавляю, недавно при ТПП РФ был организован «круглый стол», в работе которого приняли участие представители государственных структур, авиакомпаний, производителей авиатоплива, аэропортов, ТЭК, нефтяных компаний. Состоялось профессиональное обсуждение ситуации. По результатам были подготовлены соответствующие рекомендации и направлены в адрес Правительства РФ. В данном случае мы безусловно надеемся на положительное решение.

Рынок железнодорожного машиностроения: взаимозависимость слишком сильна

Юрий СААКЯН, генеральный директор Института проблем естественных монополий



Одним из последних серьезных событий на российском рынке железнодорожного машиностроения стала сделка по приобретению ОАО «РЖД» блокпакета акций ЗАО «Трансмашхолдинг», которая была закрыта 29 декабря 2007 г. Впервые госхолдинг, являющийся основным покупателем продукции машиностроителей, из заказчика превратился в партнера, имеющего возможность влиять на промышленную и ценовую политику крупнейшего российского производителя железнодорожного подвижного состава.

Значение этой сделки для отрасли трудно переоценить. Она полностью выдержана в логике утвержденной в 2007 году Правительством РФ Стратегии развития транспортного машиностроения до 2015 года, предполагающей активную кооперацию производителей и поставщиков, государственных и частных компаний. ЗАО «Трансмашхолдинг» (далее — ТМХ) и ОАО «РЖД» долго шли к этому решению: через подписание многочисленных долгосрочных соглашений по поставкам, через создание совместных предприятий, совместную разработку и внедрение в эксплуатацию новых образцов техники. Необходимость вхождения ОАО «РЖД» в капитал ТМХ стала очевидной еще в 2006 году, и на протяжении всего 2007 года машиностроители занимались консолидацией активов.

На завершающем этапе подготовки сделки компания Ernst&Young оценила стоимость активов ТМХ в размере 46,6 млрд руб. Однако свои 25% плюс одна акция ЗАО «Трансмашхолдинг» железнодорожники в итоге приобрели не за 11,65 млрд, а за 9.3 млрд руб. Стороны



объяснили, что причиной для столь существенной скидки стала взаимовыгодность сделки.

ОАО «РЖД» заинтересовано в приобретении предприятий железнодорожного машиностроения, поскольку нуждается в большом количестве подвижного состава для реализации Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 г. Госхолдинг не может и далее позволять себе накапливать отложенный спрос на продукцию железнодорожного машиностроения — это сказывается не только на работе самих железных дорог, но и на производственных возможностях предприятий трансмаша, и даже на потенциале российской экономики. До 2030 года компания планирует приобрести 23,4 тыс. локомотивов, 996 тыс. грузовых и 29,56 тыс. пассажирских вагонов на общую сумму более 3,1 трлн рублей.

Однако российские машиностроители находятся в крайне затруднительном положении: 1990-е годы стали провальными для подавляющего большинства предприятий отрасли и усугубили и без того значительное технологическое отставание от западных конкурентов. До сих пор практически ни один из машиностроительных заводов не может позволить себе полноценную модернизацию производства или серьезные инвестиции в разработку и создание принципиально новых видов продукции. Отчасти это удалось «Трансмашхолдингу», занимавшемуся консолидацией и развитием своих активов с 2002 года. Но для того, чтобы выйти на равные позиции с лидерами мирового машиностроения, отечественным производителям нужен партнер, обладающий мощными ресурсами — такой, как ОАО «РЖД». Инвестиционные возможности холдинга несравнимы с возможностями машиностроителей. Кроме того, собственного акционера легче убедить в том, что контракты на поставку подвижного состава (а, следовательно, и производственные планы) должны быть долгосрочными и что увеличение вложений в НИОКР необходимо, прежде всего, самому акционеру как крупнейшему потребителю продукции предприятия.

На данный момент доля отечественных производителей на их собственном рынке держится на уровне 85%. Остальные 15% поставок — это импорт с Украины. Закупки у западных производителей пока единичны, но их интерес к быстрорастущему российскому рынку очень велик. И договариваться с ними можно и нужно, ведь без технологической кооперации с иностранными машиностроителями наши предприятия никогда не смогут наверстать упущенное. Гранды уже поняли, что Россия, сохранившая свой производственный потенциал, не «подсядет на иглу» постоянных закупок подвижного состава, сопутствующей инфраструктуры и сервиса, что в России не удастся развернуть отверточную сборку своей продукции — это доказала неуступчивость ОАО «РЖД», отстаивавшего интересы российских производителей, и принятие в 2007 г. Стратегии развития транспортного машиностроения до 2015 г. Поэтому и Siemens, и Alstom, и Bombardier, и другие иностранные компании идут на создание совместных предприятий, инжиниринговых центров и готовы обеспечивать поступление самых передовых технологий и необходимого профессионального опыта в Россию.

Тесные партнерские отношения с машиностроителями нужны ОАО «РЖД» не только для покрытия дефицита подвижного состава. Госхолдинг на регулярной основе участвует в тендерах на строительство железных дорог в странах Азии, Африки и Южной Америки. Так, 21 января текущего года стало известно, что ОАО «РЖД» выиграло тендер по контракту CTW-400 на строительство участка железных дорог в Саудовской Аравии. В данном случае поставки подвижного состава контрактом не предусмотрены, но зачастую зарубежные заказчики рассчитывают получить железную дорогу «под ключ» — не только пути и инфраструктуру, но и подвижной состав. Поэтому совместное участие ОАО «РЖД» и партнерских машиностроительных предприятий в подобных тендерах, несомненно, повысят шансы России на участие в престижных и прибыльных международных проектах, которых в 2008 г. ожидается немало: вице-президент ОАО «РЖД» Олег Тони заявил, что компания намерена участвовать в тендерах в Иране, Алжире, Ливии, Северной Корее, Венесуэле, Болгарии, Иордании.

Возвращаясь к сделке между ОАО «РЖД» и ЗАО «Трансмашхолдинг», необходимо отметить, что она, видимо, станет лишь первой в череде приобретений госхолдинга. Приобретение блокпакета акций ТМХ вряд ли принесет ему какие-либо преференции по сравнению с другими российскими производителями: дефицит подвижного состава в России настолько велик, что ни о какой внутренней конкуренции речь не будет идти еще долгие годы. Для многих предприятий железнодорожного машиностроения в России ОАО «РЖД» является монопольным заказчиком, а некоторые предприятия для «РЖД» являются эксклюзивными поставщиками. Взаимная зависимость слишком сильна, чтобы не пытаться превратить ее в партнерство.

Таблица 1.
Структура рынка транспортного машиностроения (2007 год)

Продукция	Предприятие		
	ЗАО «Трансмашхолдинг»	Прочие частные предприятия	ФГУПы
Магистральные локомотивы	100%	-	-
Промышленные локомотивы	70%	30%	-
Пассажирские вагоны	88%	12%	-
Вагоны электропоездов	83%	17%	-
Грузовые вагоны	5%	44%	51%
Трамвайные вагоны	-	26%	74%
Вагоны метрополитена	94%	6%	-

Впервые в России!

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ
15-17 мая 2008
Москва МВЦ «Крокус Экспо»

HELIRUSSIA 2008



РОССИЯ СОЗДАНА ДЛЯ ВЕРТОЛЕТОВ

АВИ

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

www.helirussia.ru
+7 495 643 11 94
info@helirussia.ru