



ISSN 2072-8441

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup.html>

Файзрахманов, Ф.М. Стратегическая группа компаний мирового сельскохозяйственного машиностроения: изменение состава и отраслевых позиций ее участников в течение 2008–2012 гг. (Часть 2) / Ф.М. Файзрахманов // Экономика и управление. – 2014. – № 1 (37). – С. 92–95.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ МИРОВОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ: ИЗМЕНЕНИЕ СОСТАВА И ОТРАСЛЕВЫХ ПОЗИЦИЙ ЕЕ УЧАСТНИКОВ В ТЕЧЕНИЕ 2008—2012 ГГ. (ЧАСТЬ 2)

Ф.М. Файзрахманов ^а

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

структура отрасли, олигополия, концентрация и централизация капитала, концентрация и интеграция производства, стратегическая группа конкурентов, мировое сельскохозяйственное машиностроение, международные слияния и поглощения, стратегический альянс

АННОТАЦИЯ

Описаны изменения, произошедшие в составе ведущих игроков мирового сельскохозяйственного машиностроения в 2008–2012 гг. Особо отмечено усиление конкурентных позиций китайских и индийских машиностроителей. Представлены основные итоги их деятельности за этот период. Выделены основные механизмы и инструменты, применяемые ими с целью создания и развития позиций на целевых рынках.

СТАТЬЯ ПОСТУПИЛА В РЕДАКЦИЮ

22 октября 2013 г.

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.37/article.16.html>

STRATEGIC GROUP OF THE WORLD AGRICULTURE MACHINERY INDUSTRY COMPANIES: THE CHANGE OF ITS STRUCTURE AND INDUSTRY POSITIONS OF ITS PARTICIPANTS IN 2008—2012 (PART 2)

F.M. Faizrakhmanau ^а

KEYWORDS

structure of the industry, oligopoly, concentration and centralization of capital, concentration and integration of production, strategic group of competitors, world agricultural machinery industry, international mergers and takeovers, strategic alliance

ABSTRACT

The changes that have occurred in the group of the leading players in the world agricultural machinery industry in 2008–2012 are described. The strengthening of the competitive position of the Chinese and Indian companies is emphasized. The main results of their activities for this period are presented. The main mechanisms and tools used by them to create and develop their positions in the target markets are revealed.

RECEIVED

October 22, 2013

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.37/article.16.html>

^а Файзрахманов Фаниль Мударисович, доктор философии в области экономики, старший преподаватель кафедры «Международные экономические отношения» факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета, действительный член Международной академии науки и практики организации производства

Faizrakhmanau Faniil Mudarysavič, PhD in Economics, senior lecturer of the Department of International Economic Relations of the Marketing, Management, Entrepreneurship faculty of the Belarusian National Technical University, member of the International Academy of Production, Engineering, Science and Practice
faniilcom@mail.ru

Наиболее привлекательными рынками сбыта сельскохозяйственных тракторов и машин для их производителей в настоящее время становятся страны АТР (49 % общемирового спроса) (прежде всего — Китай с его 31 % общемирового спроса), а также Индия и Бразилия, которые, стремясь и далее повышать продуктивность и эффективность своих аграрных отраслей, продолжают активно их механизировать. Рост спроса на сельскохозяйственную технику — прежде всего высокотехнологичную — будет обеспечен и со стороны аграрных компаний Западной Европы (16 % общемирового спроса) и Северной Америки (17 % общемирового спроса), продолжающих модернизировать свою техническую базу. Для сравнения: в 2005 г. в АТР, Западной Европе и Северной Америке было приобретено соответственно 34 %, 24 % и 30 % от проданной по всему миру сельскохозяйственной техники [1, с. 4].

С целью развития стратегически важных позиций на занятых рынках и создания таковых на перспективных лидерах мирового сельскохозяйственного машиностроения не только продолжают открывать новые региональные филиалы и расширять масштабы деятельности уже действующих, но и используют отработанные процедуры поглощений привлекательных фирм, а также относительно новый для отрасли инструмент стратегических коалиций.

В рассматриваемой десятке компаний по этому пункту особо следует выделить AGCO, которая в текущем десятилетии продолжает пожинать плоды созданного в 1998 г. и самого известного в отрасли стратегического альянса с SAME Deutz-Fahr, выжившего в том числе и в создании с фирмой Deutz совместного предприятия по производству двигателей в Аргентине. Партнерство позволило AGCO, сохраняя собственную и используя региональную сбытовую сеть союзника, продолжать наращивать объемы продаж своей техники на южноамериканском рынке. Согласно годовым отчетам AGCO, если в 2001 г. она получила доход от продажи своей техники в этом регионе в размере 249 млн долл., то в 2012 г. — уже 1856 млн долл. (т.е. почти в 7,5 раз больше). В рамках другого союза — с ведущим американским производителем уборочного оборудования для сахарной свеклы Amity Technology (г. Фарго (США, Северная Дакота)) — в 2011 г. было создано предприятие AGCO-Amity (компаниям принадлежит по 50 % капитала). Здесь следует обратить внимание на то, что Amity Technology в свою очередь является партнером расположенных также в Северной Дакоте фирм Wil-Rich (в сфере почвообрабатывающих машин полного цикла обработки) и Wishek Steel and Manufacturing (в сфере производства дисковых борон и другого фермерского оборудования). Кроме этого, в рамках своей коалиционной стратегии, направленной на закрепление позиций на рынках отдельных стран, в 2012 г. AGCO приобрела 61 % акций бразильского производителя оборудования для посадки, уборки, обработки и транспортировки сахарного тростника Santafl, создало совместное предприятие по производству тракторов в Алжире и совместно с международной корпорацией Barloworld (г. Сэндтон, ЮАР) открыло дистрибуционный центр по продаже своей продукции в южноафриканском регионе. В текущем году стратегическим союзником AGCO в освоении российского Дальнего Востока стала Volvo (принадлежащая в настоящее время китайскому холдингу Geely Automotive), предоставившая ей в этом регионе дилерскую сеть

«Сибирской Сервисной компании», входящей в состав группы «КАМСС» — официального представителя брендов шведской фирмы. Также в России в рамках сотрудничества AGCO с Московским государственным агроинженерным университетом им. В.П. Горячкина открыт совместный учебный центр. Стремясь укрепить свое положение на европейском рынке, AGCO в сентябре 2012 г. открыла новый завод по производству тракторов марки «Fendt» широкого диапазона мощности — от минитракторов, предназначенных для виноградников, до крупных с мощностью двигателей до 350 л.с.

В 2011 г. немецкий концерн Claas, стремясь развить свои позиции на североамериканском рынке, в дополнение к своему производственному филиалу по производству комбайнов «Lexion» в г. Омаха (США, Небраска) приобрел у своего давнего партнера в США Northwestern Motor Company (NMC) (специализирующейся на разработке, производстве и продаже строительной техники, а также техники для аэродромов и национального ВПК) ее торговую компанию и филиал, расположенные соответственно в гг. Сьюард и Уэйн штата Пенсильвания, и филиал в г. Кири штата Аризона. На своем краснодарском заводе в России, выпускающем в настоящее время зерноуборочные комбайны модели «Tucano» и тракторы моделей «Axion» и «Xerion», концерном на 2015 г. запланирован ввод в строй новой производственной линии. Преследуя цель расширить присутствие в ЮВА, Claas на базе центра по ремонту и обслуживанию своей техники в г. Бангалор (штат Карнатака) и производственных филиалов в гг. Фаридабад (штат Хариана) и Чандигарх (штат Пунжаб) намерен сделать Индию своим региональным центром по развитию продукции для этого региона, а также Африки. Для решения этой задачи немецким концерном среди прочих будут привлечены находящийся в Чандигархе и сотрудничающий с ним сельскохозяйственный университет, а также региональный офис, расположенный в г. Бангкок (Таиланд). В качестве одного из первых шагов в текущем году уже принято решение об увеличении объемов производства комбайнов серии «Стор Tiger» в чандигархском филиале, проектная мощность которого составляет 1600 машин в год.

Итало-немецкий концерн SAME Deutz-Fahr в 2011 г., стремясь удержать свои позиции на европейском рынке, приобрел французскую фирму по производству сельскохозяйственных тракторов и комбайнов Grégoire, которая в свою очередь в этом же году поглотила немецкого производителя сельхозтехники Rabe Agri. В том же 2011 г. концерном совместно с китайским производителем строительной техники Changlin создано предприятие по производству сельскохозяйственной техники (партнерам принадлежит по 50 % капитала). В 2012 г. SAME Deutz-Fahr со своим ключевым партнером на турецком рынке — фирмой Şahsuvaroğlu — создало совместное предприятие (концерну принадлежит 85 % капитала), которое будет управлять построенным двенадцатью годами ранее тракторным заводом в г. Бандырма (годовой объем выпуска до 10 000 тракторов мощностью 50–80 л.с.) и созданной в этой стране сетью сбыта. В декабре этого же года SAME Deutz-Fahr подписала с российским ОАО «Кировский завод» договор о создании совместного предприятия SAME Deutz-Fahr Kirovets по производству сельскохозяйственной техники, кото-

рое будет специализироваться на изготовлении преимущественно тракторов мощностью от 70 до 270 л.с. и комбайнов мощностью от 220 до 360 л.с. под брендом «Deutz-Fahr Kirovets». Кроме этого, на этом же предприятии SAME Deutz-Fahr планирует наладить выпуск тракторов моделей «Agrotac 150», «Agrottron 165.7», «Agrottron L720», «Agrottron X720», линейки тракторов мощностью от 70 до 120 л.с., а также зерноуборочных комбайнов модельного ряда «Deutz-Fahr».

Инструмент стратегических альянсов, пусть пока в меньших масштабах, используют и другие компании, входящие в рассматриваемую десятку. John Deere для комплектации ряда моделей своей техники, например тракторов серии «3000» (мощностью от 27,5 до 43,2 л.с.), создала союз в сфере вертикальной производственной кооперации с японской Yanmar. В рамках заключенных Case New Holland Global партнерств ею созданы: два совместных предприятия по производству и продаже тракторов в России — CNH-Kamaz Industrial и CNH-Kamaz Commercial (корпорация принадлежит соответственно 50 и 51 % капитала), одно — New Holland HFT Japan (50 % капитала) — по продаже всего спектра сельскохозяйственной техники корпорации в Японии, по одному для производства и продажи тракторов в Пакистане — Al Ghazi Tractors (43 % капитала) и Турции — Turk Traktor ve Ziraat Makineleri (37 % капитала) и еще одно в Мексике — CNH de Mexico, которое занимается продажей и сбытом сельскохозяйственных машин под брендами, принадлежащими Case New Holland Global. Японская Iseki в 2011 г. в дополнение к открытому восемь годами ранее в китайском г. Ханчжоу (провинция Чжэцзян) филиалу совместно с одной из крупнейших китайских автомобилестроительных компаний Dongfeng Motor создало предприятие Dongfeng Iseki Agricultural Machinery.

В вопросе использования возможностей, предоставляемых стратегическими союзами, следует отметить и Foton Lovol International Heavy Industry. Производимые ею сельскохозяйственные тракторы в рамках вертикальной производственной кооперации комплектуются узлами и механизмами, выпускаемыми рядом известных в мировом машиностроении фирм: американскими Actuant (система гидравлических и механических узлов и агрегатов для серий «ТВ» (30–60 л.с.), «ТА» (55–82 л.с.), «ТД» (75–90 л.с.) и «ТФ» (105–125 л.с.)) и Dana (ведущие мосты для серии «ТД»), немецкими Luc (сцепления для серий «ТД», «ТФ» и «ТГ» (125–185 л.с.)), Bosch Rexroth (гидравлические подъемники для серии «ТГ») и Stabilus (капоты для серий «ТВ», «ТА» и «ТД»), а также итальянской Carraro (трансмиссии для серии «ТГ»).

Рост экономических результатов по основным направлениям деятельности, а также синергетический эффект, достигнутый вследствие успешного использования механизмов поглощения фирм и инструмента стратегических партнерств, позволили почти всем рассматриваемым компаниям увеличить финансирование перспективных разработок, направленных в первую очередь на повышение качества и технологического уровня выпускаемой продукции. Например, из годовых отчетов ряда указанных компаний можно установить, что в сравнении с 2008 г. ассигнования на НИОКР выросли: у John Deere в 1,52 раза, у Case New Holland Global — в 1,55 раза, у AGCO — в 1,63 раза, у Claas — в 1,59 раза, а у Mahindra & Mahindra и YTO Group (в долларовом выражении) — в 1,99 и 2,78 раза

соответственно. Только у SAME Deutz-Fahr данная статья расходов, сократившись с 30 млн евро в 2008 г. до 20 млн евро в 2010 г., возросла всего лишь до 24 млн евро в 2012 г.

Результатом выполненных работ стало представление потребителям в текущем десятилетии новых и усовершенствованных моделей сельскохозяйственной техники. Корпорация John Deere в прошлом году начала производство новой линии рулонных пресс-подборщиков, расширила семейство средних тракторов и тракторов общего назначения, а в 2014 г. намерена вывести на него новые модели тракторов серий «3», «5» (45–100 л.с.), «7» (210–290 л.с.) и «8» (245–370 л.с.), комбайнов серии «S», погрузчиков, самоходных распылителей и жаток. Входящая в состав Case New Holland Global фирма Case IH в текущем году расширила свою линейку оборудования для животноводства, заготовки сена и фуража, вывела на рынок новую модель трактора высокой мощности «Steiger 620» (мощность двигателя 682 л.с.) и гусеничный пропашной трактор «Rowtrac 500» (500 л.с.). В наступающем же году компания среди прочего намерена предложить агрохозяйствам новые тракторы серии «Magnum», оснащенные бесступенчатой трансмиссией и двигателями производства фирмы Case мощностью от 180 до 380 л.с. и соответствующим Tier 4. Что касается New Holland, то в текущем году она уже предложила рынку среди прочего шесть новых моделей тракторов серии «Genesis» мощностью от 273 до 419 л.с., оснащенных также бесступенчатыми коробками передач и двигателями соответствующими Tier 4, выпускаемых головной для Case New Holland Global корпорацией Fiat. Входящая в состав AGCO фирма Massey Ferguson в этом году презентовала три новые модели тракторов серии «MF5600» мощностью соответственно 110, 120 и 130 л.с. и пять моделей тракторов, оснащенных двигателями новой серии «MF8700» мощностью 400 л.с. Концерн Claas в прошлом году предложил рынку новое поколение комбайнов «Lexion 780 Terra Trac» и новые тракторы серии «500» и «600» марки «Arion». В компании SAME Deutz-Fahr ее итальянское подразделение SAME в 2012 г. предоставило своим потребителям возможность приобрести новые модели тракторов «Explorer» (80–110 л.с.) и «Virtus» (100–120 л.с.), а немецкое Deutz-Fahr — новые модели тракторов серий «6» (120–190 л.с.) и «7» (263 л.с.), а также комбайнов «6090» и «6095». Компанией Iseki в этом же году на рынок выведены новые модели тракторов «ATK300» (43 л.с.) и «TQ17» (17,5 л.с.), а также зерноуборочный комбайн для средних хозяйств «Frontier HFC330» и рисоуборочный комбайн для крупных хозяйств «Frontier Z HFZ472».

Мы считаем необходимым особо отметить факт продолжения наращивания позиций AGCO в перспективном сегменте сельскохозяйственных гусеничных тракторов. В прошлом году для него корпорацией были предложены усовершенствованные модели тракторов марки «Challenger» серии «MT700D», а в текущем — серии «MT765D» с двигателями мощностью от 305 до 350 л.с. [2; 3].

Результатами успешных НИОКР рассматриваемых компаний стали не только возможность производства новых и рост популярности у потребителей совершенствуемых моделей техники, но и награды за инновационные разработки, полученные в конце прошлого и начале текущего годов на международных выставках. Наиболее впечатляющими, по мнению от-

раслевых экспертов, оказались разработки концерна Claas, который, завоевав две из трех золотых и одну из четырех серебряных медалей, стал безусловным триумфатором выставки «SIMA-2013», прошедшей в Париже в феврале минувшего года. Золотыми медалями были удостоены принципиально новое программное приложение, носящее рабочее название «Universal Terminal ISOBUS», и первая полностью автоматизированная система настройки зерноуборочного комбайна для сепарации и очистки «Cemos Automatic» в серии «700» комбайнов «Lexion», которая была запущена Claas в июле 2012 года. Серебряная же медаль была присуждена новой концепции охлаждения двигателя от этого немецкого концерна. Третья золотая медаль «SIMA-2013» была присуждена John Deere за разработку так называемого «мультитопливного» трактора, который может работать на обычном минеральном топливе, на биодизеле и на смеси обоих видов, используя при этом один и тот же топливный бак. Высокое качество комбайнов серии «S» и ряда линий тяжелых тракторов этой американской компании также было отмечено отраслевым сообществом экспертов семью наградами на сельскохозяйственной выставке в Испании.

Заключение

Итоги выполненной работы позволяют нам сделать неутешительный вывод, что развитие ситуации в мировом сельскохозяйственном машиностроении не является благоприятным для белорусских, российских и украинских компаний. Наиболее привлекательные рынки продолжают заполняться не только продукцией известных североамериканских, западноевропейских и японских фирм, но уже индийских и китайских. Несмотря на предпринимаемые усилия, сельхозмашиностроители Беларуси, России и Украины в текущем десятилетии вряд ли смогут создать сильные стратегические позиции и определять содержание соперничества на растущих рынках стран ЮВА и Южной Америки.

Не следует ожидать благоприятного развития ситуации и на российском рынке, где, согласно «Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года», разработанной отечествен-

ным Министерством промышленности и торговли, с текущего года должен был начаться рост темпов обновления агрохозяйствами своей техники [4, с. 15]. Уже в его начале указано, что несмотря на продолжающую сокращаться обеспеченность техникой национальных агрохозяйств [5, с. 429], в сравнении с первым кварталом 2011 г. продажи тракторов в России упали в 2,2, сеялок — в 1,8, а комбайнов — в 2,7 раза [6].

К сожалению, основные задачи, заявленные в «Меморандуме» 2006 года [7], к настоящему времени оказались так и не решены. Реакция же российского президента на обращение, подписанное руководителями более чем трех десятков предприятий национального сельхозмашиностроения, может оказаться запоздавшей.

Литература / References

1. World Agricultural Equipment. Industry Study with Forecasts to 2010 & 2015. Study #2089 — Cleveland: The Freedonia Group, September 2006. — 251 p.
2. Нет альтернативы гусеницам // Техника профессионалов. — 2012. — № 21. — С. 6–7.
Net alternativy gusenitsam // Tekhnika professionalov. — 2012. — № 21. — P. 6–7.
3. Новые тракторы серии MT700D — больше мощности при меньшем расходе топлива // Техника профессионалов. — 2012. — № 21. — С. 4–5.
Novyye traktory serii MT700D — bolshe moshchnosti pri menshem raskhode tonliva // Tekhnika professionalov. — 2012. — № 21. — P. 4–5.
4. Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. — Москва: Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, 2011. — 89 с.
Strategii razvitiya sel'skokhozyaystvennogo mashinostroyeniya Rossii do 2020 goda. — Moskva: Ministerstvo promyshlennosti i torgovli Rossiyskoy Federatsii, 2011. — 89 p.
5. Российский статистический ежегодник. 2012. Стат. сб. / Росстат. — Москва: Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2012. — 786 с.
Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik. 2012. Stat. sb. / Rosstat. — Moskva: Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki, 2012. — 786 p.
6. Козлов, П. Продажи комбайнов, которые тестировали Путин и Медведев, упали вдвое / П. Козлов // Известия. — 2013. — 8 мая. — Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/549968>. — Дата доступа: 16.09.2013.
Kozlov, P. Prodazhi kombaynov, kotoryye testirovali Putin i Medvedev, upali vdvoe / P. Kozlov // Izvestiya. — 2013. — 8 maya. — Mode of access: <http://izvestia.ru/news/549968>. — Date of access: 16.09.2013.
7. Меморандум сельхозмашиностроителей России, Белоруссии и Украины // Тракторы и сельскохозяйственные машины. — 2006. — № 12. — С. 6.
Memorandum sel'khozmashinostroyiteley Rossii, Belorussii i Ukrainy // Traktory i sel'skokhozyaystvennyye mashiny. — 2006. — № 12. — P. 6.