



## ПРОИЗВОДСТВО КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ СЕЛЬХОЗМАШИН – КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



**В.Н.СМИРНОВ,**  
ген. директор

ЗАО «Евротехника», e-mail: and@rosagromash.ru  
г. Самара, Российская Федерация

**В** сложившейся экономической ситуации импортозамещение стало одним из главнейших приоритетов для страны.

В сфере сельхозмашиностроения это выражается в развитии как традиционно российских производителей, то есть в их переоснащении, увеличении объемов производства, разработке новых машин, так и совместных и лицензионных производств.

ЗАО «Евротехника», российский производитель немецкой компании *Amazone*, как раз представляет второй путь такого импортозамещения.

Компания производит прицепную и навесную технику. Традиционно во всем мире производители такого типа относятся к предприятиям небольших размеров. Это существенно отличает нас от производителей самоходной техники, где численность сотрудников исчисляется тысячами и на предприятии может быть реализовано массовое производство сельхозтехники.

На сегодняшний день в компании достигли предельного экономически оправданного уровня локализации, осуществляя те же самые операции, что и на заводах в Германии. Дальнейшие шаги по увеличению уровня локализации и импортозамещения возможны только в ходе развития производства компонентов – комплектующих для сельхозтехники.

Основная масса комплектующих к сельхозтехнике, которые существенно влияют на качество ма-

шины (гидравлика, редукторы, рабочие органы, карданные валы, диски, колеса, насосы, вентиляторы и т.п.) традиционно не выпускаются самостоятельно сельхозмашиностроителями ни в России, ни в Европе.

Во всем мире производители сельхозтехники сотрудничают с крупными предприятиями, специализирующимися на производстве определенных типов компонентов. Так, производители карданных валов в Европе представлены компаниями *Walterscheid* (Германия), *Bondioli & Pavesi* (Италия), *AMA* (Италия), гидравлических узлов и цилиндров – *Faroil* (Италия) и *Dietzel Hydraulik* (Германия), колесных дисков – *Pronar* (Польша), *Grasdorf* (Германия), *Kock & Sohn* (Германия).

В советские времена при массовом производстве отдельные узлы производили на самих сельхозмашиностроительных заводах. На сегодняшний день при резком снижении объемов производства, когда выпуск отдельных наименований машин ограничен сотней, а порой десятками единиц, такое производство экономически не эффективно.

И самое главное – предприятия, для которых производство узкоспециализированных компонентов считается вспомогательным, не достигают того уровня эффективности, качества, новаторства, какой возможен на специализированных производствах, занимающихся выпуском исключительно, например, колес или карданных валов.

В Канаде производители сеялок и прицепной техники чаще всего относятся к малому и среднему бизнесу. Для его организации, причем на высоком уровне, не требуются большие инвестиции в производственную базу, потому что практически в каждом магазине можно приобрести необходимые комплектующие, причем на выбор. Например, из множества сошников можно выбрать наиболее понравившиеся. Ориентируясь на них, создать раму, бункер, выбрать и поставить гидравлику.

Производитель прицепной сельхозтехники в Канаде не завязан на сложное капиталоемкое производство компонентов. У него есть выбор, и качество комплектующих ему гарантировано. Причем качество идет не от производителей сельхозтехники, а именно от поставщиков компонентов.

Особенность производства компонентов состоит в том, что оно должно носить массовый характер и требует существенных инвестиционных затрат на развитие технологической базы. Оно зависит от большого количества потребителей и их планов по использованию компонентов.

Так как в большинстве своем российские производители сельхозтехники – это небольшие предприятия, у каждого из которых своя история развития продукции, то номенклатура потребляемых компонентов не унифицирована.

В то же время объем потребления отдельного производителя техники не настолько существенен, чтобы под него производитель компонентов, допустим, реконструировал старое производство или организовывал новое. Поэтому производителю, например, гидроцилиндров очень сложно сформировать номенклатуру продукции, которая гарантированно потреблялась бы по стране в больших объемах.

Как следствие – отсутствие нужных нам позиций в производственных программах изготовителей компонентов. Например, нам не подходят стандартные позиции колес и дисков по конструкции наших машин, а попытка производства отдельной номенклатуры под наш заказ делает его экономически нецелесообразным. Получается, что гораздо дешевле продолжать брать импортные комплектующие, даже при росте курса €, чем разместить отдельный заказ с индивидуальным производством на 100-200 колес. В некоторых случаях вообще невозможно сделать индивидуальное производство под небольшой объем.

Другая проблема – качество. Не случайно российские производители сельхозтехники, несмотря на высокую цену, используют импортные комплектующие. Есть отдельные положительные примеры производства высокого уровня качества комплектующих, но, к сожалению, это скорее исключение, чем правило.

В то же время все прекрасно понимают, что для того, чтобы сделать существенный скачок в целях снижения себестоимости, повышения эффективности производства и увеличения качества компонентов необходимы серьезные инвестиционные вложения и модернизация производства. Таким образом, вывод очевиден: следующий шаг на пути импортозамещения – это развитие производства компонентов.

Когда производитель или инвестор готов вложить средства в проект по производству компонентов или зарубежный производитель компонентов рассматривает вопрос инвестирования, они сталкиваются с основной проблемой – отсутствием заказчика или пула заказчиков с четкой и понятной номенклатурой необходимых им комплектующих.

Сегодняшние потребители компонентов не готовы подписаться под закупки на несколько лет вперед в серьезных объемах.

В советские времена было централизованное планирование. Сейчас его заменил спонтанный процесс на непрозрачном рынке. Ни у кого нет достаточной информации, чтобы сформировать единую базу данных по потреблению конкретных марок компонентов с их техническими особенностями для последующего анализа и формирования возможной производственной программы такого производства компонентов.

Чтобы сделать производство компонентов массовым и экономически эффективным, удешевить продукцию, а качество обеспечить на высоком уровне, необходима унификация компонентной базы. Речь идет о корректировке конструкции машин, замене компонентов на какие-то унифицированные, стандартные типоразмеры. Но сделать это можно только при наличии конкретного потребителя.

Если смотреть на проблему еще шире, то для качественных компонентов потребуются качественные материалы и сырье, часть которых сейчас просто не производится в России, так как спрос на эти материалы также определяется спросом на компоненты, а его потребителей нет. Примеры – уплотнения на гидроцилиндры, спецстали на рабочие органы.

В этом направлении есть два пути. Первый – участие государства в развитии компонентной базы. Речь идет не просто о введении или повышении импортных пошлин, каких-либо субсидиях, а о полной реконструкции предприятий, создании новых производств, оснащенных современным оборудованием.

Государство имеет возможность, в отличие от частных компаний, заранее заложить потери в первые годы за счет отсутствия заказов или предусмотреть льготный уровень цен для потребителей этого предприятия с тем, чтобы постепенно перевести

производителей на единую компонентную базу и улучшить экономические показатели такого производства.

Проекты могут быть реализованы по принципу венчурного финансирования с последующей реализацией акций, принадлежащих государству, или приватизацией.

Второй вариант – предоставить льготы для тех, кто идет на комплексный инвестиционный проект по организации производства таких компонентов. Льготы должны быть настолько привлекательными, чтобы производитель компонентов был готов

пойти на большой риск, связанный с неопределенным потреблением.

При этом поддержка производства сельхозтехники в целом (как традиционной российской, так и лицензионной с требованием по уровню локализации) будет делать более эффективным и производство компонентов.

Производство компонентов стало ключевой задачей импортозамещения. Создание таких производств важно, так как их наличие позволит стране быть действительно независимой и даст толчок для развития машиностроения.

## ЗАО «Евротехника» сегодня

ЗАО «Евротехника» – предприятие с немецкими инвестициями по производству технологических комплексов машин для возделывания зерновых и масличных культур и картофеля по современным ресурсосберегающим технологиям.

Ассортимент лицензионного производства включает 54 машины. Техника успешно работает в 67 регионах. На предприятии используются принци-

пы управления качеством на основе требований национальных и международных стандартов.

Все машины производства ЗАО «Евротехника» прошли испытания на российских машиноиспытательных станциях, сертифицированы и поставляются через систему федерального лизинга ОАО «Росагролизинг», а также с субсидированной 15% скидкой в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1432.

«Евротехника» – первое в России предприятие, которое предложило отечественным сельхозтоваропроизводителям комплексный технологический пакет для внедрения технологий сберегающего земледелия (рис. 1-3).



Рис. 1. Прицепной опрыскиватель UG 3000



Рис. 2. Высокопроизводительная селка Primera DMC 12000

