

Дождь заказывали?

Оросительные системы из дружественных стран вытесняют европейские аналоги

ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ СО СТОРОНЫ ЗАПАДА САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СИСТЕМ ОРОШЕНИЯ ЛИБО ВО ВСЕ ПРЕКРАТИЛИ ПОСТАВКИ СВОЕГО ОБОРУДОВАНИЯ В НАШУ СТРАНУ, ЛИБО СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИЛИ ЦЕНУ. В ПОИСКАХ АЛЬТЕРНАТИВЫ АГРАРИИ ОБРАТИЛИ СВОЁ ВНИМАНИЕ НА КИТАЙСКИЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ. НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ ВЕЛИКА ЗАВИСИМОСТЬ АГРАРИЕВ ОТ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ, КАКИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОЕКТЫ РЕАЛИЗУЮТСЯ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ СТАЛКИВАЮТСЯ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СИСТЕМ ОРОШЕНИЯ? ОБ ЭТОМ ЖУРНАЛУ «АГРОТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ» РАССКАЗАЛИ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА.

Текст: Виктория Загоровская, Алексей Трофимов

До ограничений на ввоз в нашу страну импортной техники сельскохозяйственные предприятия при выборе оросительных систем отдавали предпочтение известным брендам, таким как Valley, Bauer, Zimmatik, Reinke, TL, Western и другим, прекрасно зарекомендовавшим себя на российском рынке

и в течение многих лет занимающим лидирующие позиции по поставке соответствующего оборудования, рассказывает генеральный директор ГК «Биокомплекс» **Сергей ПЕРЕГУДОВ**.

Причина долгосрочной работы с этими компаниями не только в качестве поставляемого ими

оборудования, но и в том, что растениеводческие предприятия ценили налаженное сотрудничество, объясняет специалист. То есть каждое хозяйство в своё время нашло для себя оптимальное оборудование того или иного бренда, оценило все его достоинства и недостатки в процессе работы. Поэтому при



расширении поливных площадей машины другого производителя, как правило, не рассматривались, и выбор делался в пользу проверенной техники, с которой в агрокомпании уже работали.

Свято место пусто не бывает

В последние годы ситуация на рынке изменилась – стал развиваться параллельный импорт, усилились позиции производителей дождевальных машин из Китая, Саудовской Аравии и Турции, отмечает Сергей Перегудов. Впрочем, по его мнению, смена поставщиков не отразилась на качестве систем орошения: оборудование производителей этих стран полностью выполняет основные задачи в соответствии со своим назначением.

Тем не менее, продолжает он, спектр компаний, представляющих на российском рынке дождевальные машины, стал уже, оставив сельхозпроизводителям меньше вариантов для выбора и предпочтений. «Если раньше выбор в пользу того или иного производителя делался именно из-за бренда, сложившегося на мировом рынке, то теперь необходима подстройка под предложение и качество», – объясняет специалист.

В этой связи он напомнил, что типы дождевальных машин разных производителей имеют несколько

базовых модификаций – круговая, фронтальная, буксируемая (перемещаемая). А конструктив в целом отличается нюансами механизмов отдельных узлов, от которых зависят их эксплуатационные характеристики, надёжность и долговечность. Исходя из этого, продолжает Перегудов, предприятия АПК выбирают наиболее подходящего под свои требования производителя.

«Однако сегодня сложно судить о соответствии и идентичности качества конструкций всех производителей, так как у большинства из них крайне мало реализованных в России проектов», – предупреждает специалист.

Как отмечает председатель правления **Национальной ассоциации производителей оборудования и решений для мелиорации (НАПОР)** **Виталий СОЛДАТКИН**, санкции дали возможность аграриям задуматься о необходимости импортозамещения и пошатнули уверенность в том, что иностранная продукция априори лучше, чем российская.

«Уход из России ряда брендов, лидирующих по объёмам продаж дождевальной техники в стране –

Valley, Lindsay (Zimmatik), Bauer, а также TL и Reinke – сопровождался срывами поставок запчастей и комплектующих, – говорит он. – В итоге российские фермеры столкнулись с тем, что привезти запчасти для импортной техники обычным путём стало просто невозможно – их приходилось доставлять через третьи страны (Казахстан, Киргизию, Китай), используя параллельный импорт». Но сегодня, добавляет эксперт, ситуация стала ещё хуже: европейские страны и США всё тщательнее отслеживают и перекрывают подобные маршруты. Помимо этого, программное обеспечение, которым было укомплектовано оборудование, перестало работать, так как российских клиентов отключили от серверов.

«Есть элементы машин, которые взаимозаменяемы у разных брендов, а вот с конструкционными частями (трубами, например) ситуация обстоит намного хуже: привезти их, конечно, можно, но это будет долго и неоправданно дорого. А в электрике и блоках управления и вовсе наблюдается стопроцентная зависимость от импорта. Чтобы от неё уйти, необходимо полностью

К китайскому оборудованию нет запчастей и не понятно, как будет осуществляться сервисное обслуживание и гарантийный ремонт





«ЗАВОД ПОДЪЕМНЫХ МАШИН»

менять шкафы управления на машинах, чтобы они могли работать на российском программном обеспечении», – объясняет Виталий Соддаткин.

Тем не менее, по его словам, фермеры начали проявлять интерес к оборудованию российских производителей, что, в свою очередь, позволило последним в несколько раз увеличить выпуск своей продукции. В качестве примера председатель правления НАПОР приводит

компанию «БСГ», которая в 2023 году поставила аграриям 200 машин против 60-ти в 2022-м.

Говоря о тепличных проектах, заместитель директора по коммерческим вопросам и руководитель отдела автоматизации агротехнологий компании «ЛиС» (ЛАБОРАТОРИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ) **Антон ТИХОМИРОВ** отмечает, что на российском рынке ранее были широко представлены нидерландские компании PRIVA, AP Holland,

AGROTECHDIDAM, израильская NETAFIM и другие. Но сегодня промышленные тепличные предприятия, которые поставили себе оборудование этих компаний, лишились технической поддержки, обновления программного обеспечения и комплектующих для ремонта.

По мнению Антона Тихомирова, технологическое оборудование перечисленных компаний вряд ли можно заменить растущими поставками из Турции, Китая и других стран. «Слишком велик разрыв в технологических подходах к современным методам выращивания овощной продукции и, в связи с этим, в возможностях самого оборудования», – объясняет специалист.

Действительно, на рынке оросительных систем сегодня превалирует оборудование компаний из дружественных стран, и в первую очередь стремительно растёт число китайских продуктов, подтверждает начальник отдела продаж компании



«ЛИС»

«Регионинвестагро» Александр ХАРИТОНОВ. Однако, по его мнению, китайское оборудование является достойным конкурентом европейским аналогам.

Так, по его словам, сегодня китайские производители предлагают широкий ассортимент качественных и доступных оросительных систем, что не может не влиять с положительной стороны на общий рынок. «В результате теперь у потребителей есть гораздо больше возможностей выбирать среди разнообразных оросительных систем китайского производства, а не ограничиваться традиционными решениями, которые предлагались ранее только западными брендами», – обращает внимание Александр Харитонов.

Также он отмечает, что некоторые европейские поставщики оросительной техники с мировым именем, такие как австрийская компания Vaueg, на самом деле не покинули российский рынок, более того – они открыли завод («БАУЭР ТАГАНРОГ») по производству оросительной техники на территории нашей страны – в Ростовской области, тем самым увеличив своё присутствие. Впрочем, строительство завода компания начала ещё в 2021 году. Такие шаги со стороны иностранных компаний вполне логичны, считают эксперты, ведь в текущих условиях выросшие сроки поставки оборудования по параллельному импорту не просто затрудняют сотрудничество с аграриями, но и вовсе могут свести его на нет.

«Действительно, нельзя сказать, что европейские производители оросительных систем совсем ушли с российского рынка, но поскольку сроки поставки их оборудования сильно увеличились, ждать и планировать на долгий срок в современных реалиях слишком рискованно», – присоединяется к обсуждению Олег ШМЕЛЁВ, заместитель директора Завода дождевальных машин ZDM-Irrigation.

По этой причине, по его наблюдениям, фермерские хозяйства, уже имеющие в своём парке дождевальные машины европейских брендов, за последние два года стали серьёзнее воспринимать российского производителя. «Ведь многие отечественные заводы производят оборудование по европейским технологиям, но делают его из российских комплектующих», – делится Олег Шмелёв.

В поисках альтернативы

Активнее всего в настоящее время российский рынок дождевальной техники осваивают китайские компании, которые выступают в качестве альтернативных поставщиков.

Однако, замечает Виталий Солдаткин, к их продукции возникает много вопросов. «Например, вам запросто могут поставить некачественный кабель, где вместо меди – подкрашенная стальная

ПРОБЛЕМА УСУГУБЛЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО МИНСЕЛЬХОЗ СУБСИДИРУЕТ ПРИОБРЕТЕНИЕ ТЕХНИКИ ДЛЯ МЕЛИОРАЦИИ НЕЗАВИСИМО ОТ СТРАНЫ ЕЁ ПРОИЗВОДСТВА, ВОЗМЕЩАЯ

50%
СТОИМОСТИ

проволака, так как в Китае отсутствует контроль за составом металла. Но главная проблема заключается в том, что к китайскому оборудованию нет запчастей и не понятно, как будет осуществляться сервисное обслуживание и гарантийный ремонт», – предупреждает специалист.

При этом он признаёт, что китайское оборудование существенно дешевле. В результате демпинга по ряду позиций разница в цене между китайской и российской техникой, по данным председателя правления НАПОР, может достигать до

10%. Кроме того, добавляет он, обладая большими финансовыми возможностями, китайцы зачастую готовы предоставлять рассрочку нашим аграриям.

Проблема, по мнению Виталия Солдаткина, усугубляется ещё и тем, что Минсельхоз в рамках госпрограммы эффективного вовлечения в оборот земель сельхозназначения и развития мелиоративного комплекса субсидирует приобретение техники для мелиорации независимо от страны её производства, возмещая 50% стоимости. «Видя гарантированный объём продаж и потенциал российского рынка, иностранные компании активно продвигают здесь свою технику, используя различные инструменты, в том числе демпинг. В результате чего российские производители оказываются в менее выгодной позиции», – сожалеет он.

На эти же трудности указывает и Олег Шмелёв. «Два года назад, – рассказывает он, – нам стало понятно – свято место пусто не бывает: рынок дождевальных машин активно заполняется китайскими брендами. Но как российский завод-производитель техники для орошения полного цикла, мы не считаем китайские машины конкурентоспособными из-за сомнительного качества ПЭТ, недостаточной толщины металла, цинкового и лакокрасочного покрытий», – перечисляет специалист.

Однако, продолжает он, фермер зачастую измеряет всё рублём и принимает решение исходя из принципа «здесь и сейчас», не просчитав, насколько долго прослужит китайская машина, не изучив её производительность и заявленные характеристики, которые могут не соответствовать действительности. «Да и в целом: за счёт чего машина, прошедшая таможенное оформление с уплатой пошлин, добавляющих минимум 30% к стоимости, с учётом вышеуказанной разницы в параметрах может стоить дешевле

ОБОРУДОВАНИЕ



«РЕГИОНИНВЕСТАРГО»

российской?», – задаётся вопросом Олег Шмелёв.

Тем не менее, зависимость от китайских поставок в сфере сельскохозяйственной оросительной техники у аграриев постепенно проходит, считает Александр Харитонов. «Дело в том, что китайские производители предлагают, в основном, круговые системы дождевальных машин (общемировое название Pivot), которые могут заменить западную технику. Однако

российские аграрии имеют потребность в линейных, ипподромных, канальных системах, а такие системы достойного качества могут предложить только западные производители, среди китайских вариантов ещё нет достойных аналогов», – объясняет он.

Сергей Перегудов, в свою очередь, отмечает, что ряд российских компаний предлагает достойную альтернативу широкозахватным дождевальным машинам, кроме того, эти компании способны производить ремонт узлов иностранного оборудования. «Однако на текущий момент таких предприятий с производством полного цикла в нашей стране немного», – признаёт специалист, уточняя, что в основном они занимаются производством только круговых дождевальных машин.

Впрочем, с комплектующими ситуация легче.

«Если под оросительными системами понимать трубы, интегральные поливочные линии и различные фитинги, то всё это сегодня производится в России. Безусловно, есть ряд комплектующих, например, клапаны и фильтры,

производство которых отсутствует, но дружественные нам страны без проблем восполняют выбывшие из-за санкций объёмы», – говорит Антон Тихомиров.

Действительно, острой проблемы поставок запчастей для импортных дождевальных машин не наблюдается, в частности, редукторы и мотор-редукторы, которые не производятся в России, в большинстве случаев поставляются из Китая, развивает тему Сергей Перегудов. Также многие оригинальные запасные части, которым нет аналогов, ввозятся в Россию через параллельный импорт.

Для решения проблемы на глобальном уровне Перегудов считает необходимым обеспечить в стране разработку и производство сходных модифицированных редукторов и других компонентов, соответствующих импортным аналогам по компактности, ресурсу, ремонтоспособности и унификации.

Однако не все производители придерживаются такого мнения.

«К сожалению, в России много чего не производится из комплектующих и вряд ли будет



«РЕГИОНИНВЕСТАРГО»

производиться. Потребность в них не так уж велика, и вкладывать деньги в разработку и производство абсолютно нерентабельно», – уверен Антон Тихомиров. Да и не бывает стран, которые покрывают свои потребности исключительно за счёт внутреннего производства, добавляет он. Поэтому, по мнению специалиста, вполне нормально, что подавляющее большинство недостающих комплектующих позволяют восполнить поставки из дружественных стран, например, из Китая.

И всё же на отечественном рынке постепенно появляются производители дефицитных деталей.

«Мы не скрываем, что в наших барабанных дождевальных машинах ZDM стоят итальянские редукторы – это единственный импортный элемент. Однако мы приложили максимум усилий, чтобы найти им достойную замену в России. И нашли. Ждём успешного окончания испытаний», – делится Олег Шмелёв.

Выбирай российское!

Несмотря на различную степень локализации производства, российские предприятия могут достойно конкурировать по качеству и по оснащению дождевальной техники с зарубежными коллегами, уверен Виталий Солдаткин.

«Техника для мелиорации не является сверхсложной – это конструктив из металла, где не используются высокие технологии, поэтому и проблем с изготовлением нет. Производство оросительных систем было налажено ещё в советское время, и сегодня техника просто приобрела более цивилизованный вид. Кроме того, при её проектировании нашли своё применение цифровые технологии», – поясняет Солдаткин.

С тем, что цифровые технологии сегодня являются определяющими, согласен и Антон Тихомиров. «Технологии развиваются семимильными шагами, и, пожалуй, главная



«БИОКОМПЛЕКС»

среди них, – внедрение искусственного интеллекта», – замечает он.

С точки зрения Виталия Солдаткина, потребность внутреннего рынка, которая, по подсчётам НАПОР, составляет около 1000 дождевальных машин в год, могут полностью покрыть российские производители. При этом, считает специалист, у них есть потенциальная возможность нарастить ежегодные объёмы до 10 000

компоненты нашим предприятиям приходится закупать в Китае», – признаёт Виталий Солдаткин, добавляя, что, вместе с тем, со стороны российских компаний идёт работа по увеличению степени локализации.

Так, по его данным, на Волжском заводе наладили выпуск специализированных колёс для оросительной техники. Кроме того, есть разработки по редукторам в Ижевске,

Ситуацию осложняет то, что в России пока не производятся редукторы, колёсные мотор-редукторы и дождеобразующие устройства (дождеватели). Эти компоненты нашим предприятиям приходится закупать в Китае. Но вместе с тем со стороны российских компаний идёт работа по увеличению степени локализации

и наладить экспортные поставки, причём не только в Казахстан и Узбекистан, но и, например, в Египет, Иран, Латинскую Америку и страны Африки, куда сегодня отправляют дождевальную технику иностранных брендов.

«Однако ситуацию осложняет то, что в России пока не производятся редукторы, колёсные мотор-редукторы и дождеобразующие устройства (дождеватели). Эти

опытные партии уже прошли тестирование. А по дождевателям подана заявка от компании «БСГ» на софинансирование затрат.

Также, рассказывая о достижениях российских производителей, председатель правления НАПОР сообщил, что, например, компания «БСГ» в 2023 году реализовала дополнительную опцию «светлячок», которой нет ни у кого в мире. Как объяснил Виталий Солдаткин,

ОБОРУДОВАНИЕ



ZIMMATIK

«светлячок» представляет собой набор прожекторов, которые завязаны на управление машиной, и выполняет две функции: визуализацию работы машины в ночное время и – главное – адресное определение ошибки, позволяющее оператору в случае возникновения аварийной ситуации в ночное время максимально оперативно её исправить.

Как рассказал Сергей Перегудов, на российском рынке существует несколько отечественных компаний, чьё производство полностью локализовано и не зависит от поставок импортных запчастей. У таких компаний имеются собственные конструкторские разработки, кроме того, они производят комплектующие, прошедшие государственную сертификацию.

Например, по словам Перегудова, компанией «Биокомплекс» была разработана система диспетчеризации

и управления проектами орошения. Как объяснил специалист, система позволяет централизованно управлять всеми процессами полива от планирования до получения урожая — это оперативный контроль за эксплуатацией систем и получение полной информации с полей, которая хранится в дальнейшем в облачном хранилище.

«К сожалению, большая часть случаев выхода из строя оборудования связана с ошибками персонала, а система диспетчеризации позволяет осуществлять дистанционный контроль, мгновенно узнавать о внештатных ситуациях и реагировать на них. Неравномерность полива, непредусмотренные остановки, обрыв сети любой единицы оборудования – о любой проблеме придёт сигнал на компьютер или мобильный телефон», – рассказывает Сергей Перегудов.

Вместе с тем, он напоминает, что для многолетней эксплуатации дождевальной машины, как и для большинства оборудования, требуется качественное обслуживание, управление, хранение, то есть грамотные специалисты: от инженерно-технического до обслуживающего персонала. По его словам, у технических специалистов должен быть достаточный опыт работы с дождевальными машинами,

им необходимо понимать все тонкости эксплуатации – разбираться в механике, электрике, гидравлике, знать принципы работы отдельных узлов, систем управления.

Как рассказал Олег Шмелёв, Завод дождевальных машин тоже не стоит на месте: два года назад предприятие взяло курс на освоение свободной ниши – производство круговых дождевальных машин в рамках импортозамещения. В результате был разработан конструктив на основе американской дождевальной машины и запущено производство. Первые машины завода уже орошают поля в Чувашии и Волгоградской области.

К слову, обращает внимание специалист, приобретение дождевальной машины российского производства даёт преимущество фермерским хозяйствам в получении региональных или федеральных субсидий по мелиорации, а также в оформлении льготного лизинга от государства. «Наш завод находится в реестре Министерства промышленности и торговли, а это значит, покупка для сельхозтоваропроизводителя будет ему доступна по любой программе. Приобретение же импортных оросительных машин возможна только по условиям коммерческого лизинга», – предупреждает он.

Однако, замечает Виталий Солдаткин, лизинговая схема в проектах мелиорации сегодня не пользуется спросом. Дело в том, объясняет он, что госпрограмма эффективного вовлечения в оборот земель сельхозназначения и развития мелиоративного комплекса предусматривает субсидирование 50% только на понесённые затраты, которые можно показать в двух случаях: если аграрий приобрёл технику по проекту мелиорации на собственные средства или взял банковский кредит.

«Лизинг – это финансовая аренда, и она растягивается, например, на 7 лет. Соответственно, когда аграрий подаёт документы на субсидирование, профинансировано на тот



«БИОКОМПЛЕКС»



REINKE

момент может быть лишь 20% от стоимости техники, а значит, ему вернут 50% от этих 20%», – рассуждает Солдаткин.

В этой связи он ещё раз подчёркивает, что главным фактором, сдерживающим развитие российских производителей, является компенсация части затрат на приобретение импортной техники для мелиорации в рамках госпрограммы.

«На сегодняшний день есть ряд российских компаний, которые на высоком технологическом уровне могут не только заменить импортное оборудование, но и по ряду показателей превосходят его. Критерием истины является то, что эти компании со своими проектами присутствуют и на зарубежных рынках», – подчёркивает Антон Тихомиров.

К ним, в частности, он относит компанию «ЛАБОРАТОРИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ», которая выпускает полный спектр технологического оборудования, «Рефлакс» – производителя светотехнического оборудования, а также «Агрисовгаз», специализирующуюся на современных конструкциях для теплиц. «Компании, о которых идёт речь,

создавались и работают на рынке более 30 лет. По сути, импортозамещением они занимались с момента своего становления. Накопленный огромный опыт в разработках, а также участие в международных выставках и проектах поставило их в один ряд с ведущими мировыми брендами», – не сомневается Антон Тихомиров.

Главным фактором, сдерживающим развитие российских производителей, является компенсация части затрат на приобретение импортной техники для мелиорации в рамках госпрограммы

И теперь, в нынешней обстановке, продолжает он, преимущества российских предприятий стали ещё более очевидны. К ним специалист в первую очередь относит местное производство, технологическую и техническую поддержку, своевременное обновление программного обеспечения, оперативную поставку запчастей, консультационные услуги и многое другое.

«Действительно, российские компании постепенно начинают производить свою технику, что может

снизить в дальнейшем зависимость от импорта. Но на это нужно время, ведь запад оттачивал технологии десятилетиями», – скептически замечает Александр Харитонов.

В свою очередь, Виталий Солдаткин обращает внимание, что в последнее время количество проектов мелиорации, реализованных полностью с применением российской

техники, растёт. Интерес к ней проявляют даже крупные агрохолдинги, например, «Мираторг».

Как и Антон Тихомиров, неоспоримыми преимуществами российских производителей Солдаткин считает территориальную близость к заказчику, отсутствие сложностей с поставкой запчастей, техническую поддержку и сервисное обслуживание. «А также наши предприятия могут проводить работы по ремонту и восстановлению импортной техники», – заключает он. **AT**