

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Публикуется в редакции фирмы



**Машиностроительная компания «Технэкс» из Екатеринбурга, специализирующаяся на производстве полного комплекта оборудования для производства комбикормов, начала решать проблему импортозамещения задолго до западных санкций. В итоге был накоплен большой опыт, сформирована система знаний и взглядов, которыми поделился президент компании «Технэкс» Сергей ЧЕРЕПАНОВ.**

— Сергей Васильевич, чем был вызван переход компании на импортозамещение?

— Заниматься вопросами импортозамещения мы начали не только из-за угрозы санкций. Главное, что нами руководило, — это стремление выпускать качественный продукт, не зависящий от многих рисков. Помимо санкционных, это ценовые риски, когда при изменении курса валюты продукция, при производстве которой используется импортная составляющая, становится дороже, но при этом никто не позволит изменить зафиксированную контрактом цену. Не менее серьезными являются риски европейского транзита товаров из Юго-Восточной Азии, низкого качества комплектующих и т.д. Когда поставщик рядом, мы можем контролировать уровень качества его изделий, но если он находится за сотни верст от нас, даже возможность сервисного обслуживания ограничена.

Осознание уязвимости бизнеса из-за негативного влияния этих рисков и стало одной из причин, побудивших нас активнее решать проблемы импортозамещения.

— Насколько «Технэкс» сейчас зависит от импорта?

— Предприятие сохраняет зависимость от зарубежных поставщиков в части электроники. В основном это контроллеры и программный продукт от Siemens. Учитывая вероятность того, что санкции могут коснуться определенных видов контроллеров, мы предприняли ряд контрмер: создали и периодически обновляем складские запасы ключевых комплектующих на год бесперебойной работы, приобрели дорогостоящее оборудование, позволяющее предприятию самостоятельно изготавливать часть деталей, ранее закупаемых в европейских странах. В первую очередь это касается программы выпуска пресс-грануляторов и других сложных механических деталей. Сформирован пакет заказов. В случае благоприятного экономического сценария мы готовы на 50% увеличить объем выпускаемой продукции. Это может быть актуальным, если раскроется потенциал российского сельскохозяйственного производства.

— Какова динамика импортозамещения?

— Еще десять лет назад импортная составляющая в общем объеме выпускаемой нами продукции в стоимостном выражении достигала 55%, сейчас — 15–20%. Естественно, полностью заместить весь импорт по комплектующим невозможно: это сопряжено с серьезными финансовыми, технологическими и временными затратами.

Мы не можем и не намерены совсем отказываться от импорта. Главное, чего, на мой взгляд, сегодня не хватает в политике импортозамещения в кормопроизводстве, — системы, правил игры, четкого понимания того, что сокращение импорта станет толчком к развитию отечественной промышленности.

Этого понимания недостает именно крупным участникам рынка кормопроизводства. Ряд самых крупных проектов, осуществленных при поддержке государства, реализуется на основе закупок импортного оборудования. Руководители сельскохозяйственных холдингов, получая деньги **здесь**, тратят их **там**, приобретая не то, что лучше, а то, что дешевле. Понятие «импортное оборудование» в новейшей российской





истории зачастую является синонимом понятия «лучшее оборудование».

Чтобы разобраться в реальных последствиях политики тотального импорта в сфере кормопроизводства, достаточно проанализировать проекты комбикормовых заводов, реализованные в последние годы крупными сельскохозяйственными холдингами на основе импортного оборудования. Высокая стоимость этих заводов не подкреплена ни соответствующей эффективностью, ни технологической целесообразностью. Кроме того, такие проекты дороги в эксплуатации. Видимо, по этой причине руководители Союза комбикормщиков, перечисляя в одном из докладов введенные в эксплуатацию комбикормовые заводы, обошли молчанием их эффективность и не пытались анализировать затраты.

**— Как достичь баланса между необходимостью импортозамещения и осознанием невозможности, да и нецелесообразности абсолютно все производить у себя?**

— Стремление к балансу — как миг между прошлым и будущим. Двадцать лет назад мы использовали отечественные контроллеры, но где сейчас эти производства? Сегодня мы вынуждены приобретать импортную продукцию. При этом стараемся купить то, без чего не можем обойтись, — технологию, а детали и компоненты изготавливаем сами. Уровень их локализации в нашем производстве — примерно 80%.

Я против крайностей — покупать за границей все или не покупать ничего. Логика развития отечественных компаний должна быть сведена к тому, чтобы любыми законными способами приобретать лучшие мировые технологии и как можно меньше закупать готовые продукты — то, что можно производить в своих компаниях, в своей стране.

Понятие «отечественное предприятие» подразумевает, что оно должно быть в значительной степени укомплектовано отечественными компонентами и не должно зависеть от зарубежных поставок. Сегодня российский агробизнес занимается производством бройлеров и свиней, а главные составляющие —

генетический материал, витамины, ферменты, продукцию химической промышленности, технологии — покупает за рубежом. Получается, что промышленность вроде наша, российская, но «ключей» от нее у нас нет. Это опасный путь, который ведет к разрушению базовой отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность страны...

**— Нужна ли господдержка для выполнения программы импортозамещения?**

— Самая лучшая господдержка — контроль за расходованием бюджетных средств, которые сегодня бессистемно тратят на приобретение импортной техники для сельхозпредприятий. Господдержка в большей степени нужна нашим партнерам — потенциальным покупателям комбикормового оборудования. Если они будут развиваться, будет востребована и наша продукция.

**— А компании «Технэкс» не нужна помощь государства?**

— Единственное, пожалуй, чего нам хотелось бы, — содействия государства в формировании некоего эмоционального фона, общественного мнения. До людей нужно донести мысль: проводя политику импортозамещения, мы должны оставаться в рынке, ориентироваться на рыночные механизмы и избавиться, наконец, от устаревшего стереотипа: если человек ездит на «Мерседесе», значит, все остальное он непременно должен покупать за рубежом. Когда у потребителя появится реальный выбор, он безошибочно приобретет лучшее и тем самым стимулирует предприятия, выпускающие востребованную продукцию. Конечно, при условии, что потребитель — собственник, радеющий за каждый потраченный рубль, а не наемный менеджер, для которого командировка за границу предпочтительнее интересов предприятия.

Российское машиностроение нарабатало большой опыт в конкурентной борьбе с зарубежными поставщиками и может поставлять комбикормовым заводам оборудование высочайшего качества. У нас есть традиции, но в сфере промышленного применения

многие из них сознательно разрушены. Отечественное станкостроение не развивается 25 лет. В результате этого практически исчезла некогда мощная некогда отрасль, у нас нет смежников, у которых можно было бы купить качественные электромоторы, редукторы. Во многом это произошло из-за того, что промышленные предприятия не вкладывали средства в свое развитие. Вы можете выпекать хлеб по рецептам XVII века и делать на этом успешный бизнес, но в индустриальных проектах необходимо всегда оставаться на острие технического прогресса. Только непрерывное развитие ведет к совершенствованию товара, качественным скачкам и преобразованиям.

История нашего предприятия насчитывает более 20 лет, номенклатура выпускаемых изделий превышает 1 тыс. наименований машин и устройств, мы обслуживаем около 50% рынка комбикормового оборудования и хорошо знаем, что нельзя создать качественное изделие с нуля. Для этого нужны наработки, весь предыдущий опыт. Приложив усилия сегодня, мы сможем заложить основу для будущего отрасли. Санкции, с одной стороны, стали проблемой, с другой — могут стать импульсом для развития российской промышленности.

Уход от импортозависимости — это тот путь, который должен стать стратегическим для развития производства в России. При этом необходимо держать высокую планку требований к качеству продукции любого производителя. Оно является результатом труда людей и наличия технологий компаний-производителей, а не приоритетом страны-производителя.

Качество, сервис и цена — три главных фактора, по каждому из которых мы не уступаем европейским производителям.

ЖР

**Свердловская область**

**ЗАО «МК «Технэкс»**

**Тел.: (343) 365-26-52,  
365-26-51**

**E-mail: mail@technex.ru**

