Перспективы отечественного производства на примере картофельной техники

Сегодня в отрасли специального машиностроения объективная потребность технологической независимости должна обеспечиваться при внешне независимых процессах: падении спроса на с.-х. технику, угрозе увеличения импорта из Китая, а также структурных ограничениях отечественного производства.

Главный вопрос каждого производителя сельхозпродукции – это наличие и доступность специализированной техники с техническими и эксплуатационными характеристиками, соответствующими его условиям: размеру хозяйства, типу почв, климатическим особенностям и т.д. (огромное многообразие).

Современная отечественная техника для возделывания картофеля в промышленных масштабах есть. Она производится в Коломне и занимает 15-20% рынка. Доля на рынке не растет из-за ограниченной номенклатуры и конкуренции со стороны европейских производителей, которые фактически не ушли с нашего рынка, а продолжают демпинговую политику по сохранению своих позиций. Дешевая китайская техника (скопированная с европейской) тоже уже появилась на рынке и готовится к расширению своего присутствия.

Когда говорят о потребности в том или ином виде техники, то основной вопрос для любого завода-производителя — это емкость рынка его продукции, потребность в ее обновлении, а также платежеспособность покупателей. Для картофелеводов всех форм хозяйствования количество уборочной техники (по данным Росстата за 2023–2025 годы) оценивается примерно в 5 тыс. единиц. Считается, что нагрузка на картофелепосадочные и картофелеуборочные машины превышает нормативную в 5 раз, а износ по комбайнам - 45–50%. Даже при таких условиях организованные хозяйства выращивают рекордные 8 млн т картофеля.

Фактическое обновление техники примерно в три раза ниже планового, что явно говорит о недостаточной платежеспособности хозяйств, или об устаревших подходах к определению потребностей **(табл. 1)**.

С точки зрения завода-производителя рынок картофельной техники невелик, ведь даже при ежегодном обновлении 10% парка нужно всего около 25 штук самоходных комбайнов в год, прицепных 2-рядных с бункером — около 100, а всего -500. Этого мало для стимулирования освоения собственного производства машин и, соответственно, сложных узлов: гидравлических насосов, редукторов, подшипниковых узлов, систем управления, специальных материалов и т.д.

Факторы, сдерживающие возможности производителей

Объемы продаж падают

Из-за ценовых колебаний рентабельность растениеводства снизилась с 40–50% в 2020 году до 15–16% в 2025-м. Надежда сельхозтоваропроизводителей остается только на господдержку (льготные кредиты, лизинг), а она сокращается. В 2025 году отгрузки отечественной сельхозтехники на российский рынок сократились на 21% в денежном выражении; по комбайнам и тракторам спад в физическом выражении достиг 31%. В I квартале 2026 года производство в денежном выражении сократилось на 37%, продажи — на 16% к аналогичному периоду 2025 года. Главная причина — низкие доходы крестьян, высокая ключевая ставка

Таблица 1. Парк картофелеуборочной техники и его обновление

Класс машин	Парк, шт.	Норматив замены (10%/год)	Фактич. обновление	Основные потребители
Самоходные 4-рядные	≈250	≈25	~9	Агрохолдинги (300+ га)
Прицепные 2-рядные с бункером	≈1 000	≈100	~35	Средние и крупные хозяйства (100 га и выше)
Прицепные 1–2-рядные без бункера	≈730	≈73	~25	Мелкие и КФХ (50–100 га)
Копатели (все типы)	≈3 250	≈325	~114	Все категории
Итого	≈5 230	≈523	~183	

ЦБ (кредиты обходятся в 18–30%), а лизинг и другие виды господдержки недоступны большинству хозяйств.

Предприятия сегодня не могут сформировать план производства на перспективу, определить объемы необходимых инвестиций, а также профинансировать НИОКР, потому, что задача стоит просто выжить.

Импортная экспансия

Импорт дешевой техники из КНР растет, только тракторов в I квартале 2026 года завезли на 66% больше к аналогичному периоду 2025 года. Выиграть ценовую гонку с Китаем практически невозможно, поскольку неравны исходные условия для производства. Материалы ассоциации Росспецмаш за 2024 год. На форуме 5.10.26 они были подтверждены.

При этом китайские производители получают до 30% экспортной стоимости машин в виде государственных субсидий, а также дотации на электроэнергию.

Рост цен на производственные ресурсы

В ноябре 2025 года на заседании в Госдуме производителям техники предлагали снизить цены, чтобы сократить складские запасы. Заводы не пошли на это — и не потому, что не хотят, а потому, что экономически не могут. Коэффициент-дефлятор индексации цен на 2026 год составляет 4,9%, тогда как, по данным производителей, реальная себестоимость растет вдвое быстрее. Предприятия уже два года не повышают отпускные цены. Заводы вынуждены принимать часть издержек на себя, работая на грани рентабельности или в убыток.

Рост стоимости металла, электроэнергии и грузовых перевозок постоянно увеличивает себестоимость производства. Грузовые перевозки подорожали в среднем на 21% за год.

Компонентная зависимость

Особенность ООО «Колнаг» — лицензионное производство. С одной стороны, импортируются наиболее ответственные узлы, определяющие качество и надежность современных машин. С другой — предприятие получает возможность осваивать знания и опыт ведущего производителя картофельной техники в Европе, что значительно сокращает сроки освоения производства.

Таблица 2. Стоимость комплектующих: звездочки цепи

Тип звездочки	Цены в рублях		
	РФ	Китай	Бельгия
Звездочка цепи 140Н-1 z=13	20719,00	3946,00	12405,00
Звездочка цепи 140Н-1 z=15	22617,00	4277,00	13245,00
	5,2	0,3	

Сегодня доля импорта в затратах на материалы и комплектующие составляет около 48%. Это гидравлика, электроника и редукторы. Условия лицензии требуют сохранения качественных характеристик оригинальных машин, что исключает произвольную замену компонентов на более дешевые аналоги. Идет серьезная работа по локализации, но чаще это замена западного импорта на восточный, хотя определенные успехи освоения отечественных компонентов есть.

Кадровый голод

Отток инженеров, рабочих и специалистов — реалии сегодняшнего времени. Чтобы удержать людей, предприятия вынуждены поднимать фонд оплаты труда на 40–60%. Эти расходы невозможно покрыть за счет внутренней оптимизации, они неизбежно увеличивают стоимость каждого нормо-часа.

Локализация, которая не удешевляет

Казалось бы, чем выше доля отечественных комплектующих, тем меньше зависимость от курса валют и импортных наценок — и тем дешевле машина. На практике картина обратная: рост локализации ведет к росту себестоимости. Причин несколько, и каждая из них структурная.

Во-первых, российские комплектующие объективно дороже импортных поскольку условия для производителей разные **(табл.2).** По данным ассоциации «Росспецмаш», стоимость готовых деталей в России на 160–198% выше, чем в Китае, а разница в стоимости заготовок достигает 459%.



Неравные условия конкуренции

Во-вторых, отечественные производители компонентов находятся в начале инвестиционного цикла. Зарубежные поставщики уже завершили инвестиционный цикл, погасили кредиты и вышли на проектные объемы. Российские предприятия только строят производства, закупают оборудование (новые станки с ЧПУ везутся по длинным логистическим цепочкам с тройными наценками) и обслуживают кредиты.

В-третьих, масштаб производства компонентов. Считается, что локализация отдельного узла имеет смысл при объемах, исчисляемых тысячами единиц в год. Российский рынок картофельной техники обеспечивает спрос на отдельные узлы в лучшем случае на сотни единиц.

В-четвертых, качество местных компонентов часто не соответствует современным требованиям. Есть много примеров, когда скорая замена импортных узлов приводила к падению надежности всей машины. Зарубежные производители отмечали: «Ключевым вопросом локализации производства и снижения стоимости конечной продукции является выпуск комплектующих высокого качества, а в России с этим есть проблемы».

Минпромторг РФ пытается стимулировать развитие компонентной базы через Постановление Правительства РФ № 719, но делает это силами заводов-производителей техники. Заводы, чтобы господдержка была доступной, тратят уйму времени и сил на доказательства своей «российскости».

Вывод для производителя

Производить полноценный картофелеуборочный комбайн с нуля в России сейчас — это экономически нецелесообразно без глубокой господдержки. Модель КОЛНАГ (производство по лицензии с высокой долей локализации) пока единственная работающая схема, но и она уязвима из-за перебоев в поставках бельгийских компонентов и медленных темпов локализации.

Принимая во внимание все, о чем мы говорим сейчас, можно сделать вывод о необходимости появления специального межведомственного органа, способного оценить всю совокупность факторов и повлиять на практическую реализацию принимаемых мер по обеспечению продовольственной и технологической безопасности страны.

Появление такого органа позволит объединить усилия министерств, отраслевых НИИ, заводов, производителей компонентов, профильных вузов и ассоциаций по определению и созданию условий для проектирования, освоения и производства необходимой, современной, доступной техники, способной эффективно противостоять любому импорту.

Стратегией, которая позволит одновременно снижать издержки, сделать локализацию рентабельной через массовость унифицированных модулей, обеспечивать совместимость машин и создавать барьер для техники, не соответствующей типажу по качеству, является унификация в рамках системы машин.

Работы в этом направлении хватит всем: и академикам, и ученым, и студентам, и инженерам, и рабочим.

Туболев Сергей Семенович
генеральный директор ООО «Колнаг»
info@kolnag.ru

«Август» расширил ассортимент СЗР

По итогам 2025/2026 годов формуляционные заводы АО Фирма «Август» изготовили 53,5 млн л/кг продукции для обеспечения потребностей аграриев. Компания начала выпуск десяти новых препаратов, бóльшая часть которых предназначена для борьбы с болезнями с.-х. культур. На предприятиях «Август-Алабуга» и «Август-Бел» выросли объемы выработки, а на Вурнарском заводе смесевых препаратов (ВЗСП) проведена техническая подготовка нового производства – в 2027 году здесь должен начаться выпуск листовых микроудобрений.

Гербициды и десиканты традиционно занимают доминирующее место в структуре производства «Августа»: в завершившемся сезоне их наработано 36,4 млн л/кг (68% от общего объема выпущенных средств защиты растений). Наиболее значительные показатели наработки вновь пришлись на универсальные гербициды сплошного действия Торнадо 540 и Торнадо, десикант и контактный гербицид Суховей. В то же время относительно предыдущего сезона выпуск СЗР этой группы сократился на 12%. Показатели выпуска по другим группам СЗР распределились следующим образом: фунгициды – 7,4 млн л, инсектициды – 4,3 млн л/кг, протравители семян – 2,3 млн л, биопестициды – 64 тыс. л, прочие виды, включая адъюванты и вспомогательные средства, – 3 млн л. На планирование производственных процессов в прошедшем сезоне повлияла и ситуация на мировом рынке сырья.

– Основная часть сырья была нами законтрактована и поставлена на заводы до обострения ситуации в Ормузском проливе, а уже наработанный объем продукции позволил гарантировать бесперебойные поставки препаратов аграриям. Вместе с тем, колебания стоимости действующих веществ потребовали определенной корректировки графика закупки компонентов и выпуска СЗР. Это коснулось прежде всего продуктов на основе глифосата и диквата, а также некоторых других препаратов, которые закупались под текущий спрос в ответ на конкретную ситуацию на поле или для применения во второй половине сельхозсезона, – комментирует ситуацию генеральный директор АО Фирма «Август» Михаил Данилов.

Формуляционное производство обеспечивают: «Август-Алабуга» в Татарстане, филиал АО Фирма «Август» «Вурнарский завод смесевых препаратов» в Чувашии и «Август-Бел» в Беларуси. Их совокупные мощности позволяют выпускать практически все существующие препаративные формы пестицидов. Дублирующие линии позволяют при необходимости быстро нарастить объемы выпуска востребованной группы продуктов.

Всего в сезоне 2025/2026 «Август» начал выпуск десяти новых препаратов. В сегменте продукции для дачников новинкой сезона стал инсектицид Кукарача PRO в форме геля. В новом сезоне здесь планируется нарастить объемы наработки СЗР, а также открыть новое для «Августа» направление – выпуск листовых микроудобрений. Продуктовая линейка будет включать восемь препаратов: Август B, Август Ca, Август Cu, Август Fe, Август Mn, Август S, Август Zn и Август Комплекс.

Пресс-служба АО Фирма «Август»