

КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ: У НАС ЕСТЬ БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ



Фото - claas.com

Сегодня отечественный фермер уже не стоит перед выбором: где найти хорошую сельхозтехнику. Проблема в другом — как научиться на ней работать. О рынке сельскохозяйственных машин, оборудования и вопросах подготовки кадров в эксклюзивном интервью — руководитель представительства германского концерна «Lemken GmbH & Co.KG» в Республике Казахстан Дмитрий Сокульский.

МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА



Фото - А. Диденко

Какова на сегодняшний день ситуация на казахстанском рынке сельхозтехники – кризис сильно отразился на расстановке сил на аграрной карте страны?

Д.С.: Если оценивать сегодняшнюю ситуацию, то можно сказать, что особого, ярко выраженного интереса и спроса на какие-то конкретные бренды нет. До пика активности рынка, перед началом экономического кризиса, наблюдался совершенно однозначный интерес к ма-

шинам западных производителей. И здесь преобладала широкозахватная техника производства Канады и США. Причины вполне естественны – у нас схожие, особенно с Канадой, климатические условия и посевные площади. В докризисный период очень хорошо продавались широкозахватные агрегаты и тракторы мощностью до 535 л.с.

В этот же ряд могу поставить и немецких производителей сельскохозяйственных машин. Для европейских компаний очень благодатное поле – сегмент средних и мелких



Фото - google.com

В первую очередь, выбор техники зависит от условий, в которых она будет работать.

сельхозпроизводителей Казахстана, имеющих по 1-2 тыс. гектаров земли. На таких фермах хорошо себя зарекомендовали тракторы мощностью до 200 л. с. и агрегаты с шириной захвата до 9 метров.

А вот лет 10 назад техника заходила в Казахстан довольно хаотично. Люди просто не знали, что брать.

Сказывался и недостаток информации, и отсутствие знаний, и неразвитость рынка и инфраструктуры. Среди других причин могу назвать наш советский менталитет: у нас не было ничего, а потом вдруг появилось много иностранной техники, и фермеры стали покупать все подряд без разбору. Работал принцип: сосед купил, почему бы и мне не купить... Именно тогда впервые встал вопрос о консалтинге в сфере сельскохозяйственной техники, о грамотном выборе оборудования. Доходило до того, что крестьянин по незнанию, или по каким-либо другим причинам останавливал свой выбор на машинах, совершенно не приспособленных к работе в условиях его хозяйства. Не нужен, например, фермеру захват в 18 метров, а он все равно брал агрегат с такими характеристиками. У фермера вокруг леса, столбы линий электропередач на поле проходят, и не пройдет такая техника, а он ее покупает. Или опрыскиватель 30-ме-

тровый покупает, хотя ему идеально подходит вариант в 24 метра. И таких примеров было, к сожалению, немало.

На сегодняшний же день целый ряд фермерских хозяйств страны вырос до определенного уровня: у многих сельхозпроизводителей налажена работа инженерных служб, ведется планомерная работа по подготовке кадров. Приятно то, что инженеры начали разбираться в запчастях, могут людей обучать. Фермер стал более тщательно и грамотно подходить к выбору техники. Ситуация изменилась в последние пару лет, конечно, в основном, пока только в крупных хозяйствах республики.

Как правильно подходить к выбору сельскохозяйственной техники, чтобы не совершать ошибок, о которых вы рассказали?

Д.С.: В первую очередь, выбор техники зависит от условий, в которых она будет работать. На западе сейчас очень развита консалтинговая деятельность, о которой я упоминал выше. Суть услуги заключается в следующем: к покупателю приходит эксперт, который делает полную оценку ситуации – какая у фермера почва, какой персонал, какое оборудование

у него уже работает и т.д. Например, техника Lemken – это полностью прицепное оборудование, поэтому, когда я прихожу к фермеру, я должен точно знать, какой у него есть трактор, что из моего оборудования он элементарно потянет. Если у крестьянина есть «Кировец», я могу продать ему 7-корпусной плуг, а могу продать 6-корпусной агрегат. И, если я знаю, что с 6-корпусным плугом трактор будет тянуть лучше, что повлияет и на качество обработки почвы, я никогда не продам ему более дорогую технику.

Качественная обработка почвы – очень важный момент для дальнейшей всхожести семян, роста растений и получения в итоге хорошего урожая. В первую очередь нужно думать не о сиюминутной выгоде, а о том, что завтра этому крестьянину мой плуг понравится, и он опять придет к нам или к нашим дилерам за следующим агрегатом.

Значит, основная проблема – правильный выбор, и, решив ее, можно быть уверенным, что завтра ты получишь высокий урожай?

Д.С.: Не только. Специалистов-механизаторов, которые способны работать на современных сельхозмашинах, к сожалению, пока очень мало. И, кстати, большинство поломок, насколько я знаю из разговоров с директорами хозяйств, случается именно по вине механизаторов. Пресловутый человеческий фактор.

До пика активности рынка, перед началом экономического кризиса, наблюдался совершенно однозначный интерес к машинам западных производителей.

Как решить проблему? Можете, вы знаете секрет успеха?

Д.С.: Все до банальности просто. Необходима плановая подготовка специалистов – это и обучение, и стажировки, и консультации, и мастер-классы. Только комплексный подход.

К примеру, в России эту проблему уже начали решать. Там на базе действующих крестьянских хозяйств проводят учебные и практические семинары для механизаторов. Европейские компании предоставляют хозяйству свою технику на льготных условиях. И именно на этой технике фермеры проходят стажировку. Причем, на подобных проектах не преследуется цель получить экономическую выгоду. Главная задача – обучение людей, которые потом на этой технике будут работать.

И такой подход себя вполне оправдывает. Знаете, сейчас "время дураков" уже прошло. Технику, в основном, покупают обдуманно. Посудите сами, посевной комплекс – селетка с трактором – стоит порядка 400 тыс. долларов. А это немалые деньги. Это даже очень большие инвестиции, учитывая тот факт, что сельское хозяйство вообще – отрасль с высокими рисками.

Немаловажную роль следует отводить в вопросе подготовки специалистов, конечно же, государству. Очень многие вузы в Казахстане отданы в частные руки. И кого они вы-

В Казахстане на сегодняшний день средний возраст парка сельхозтехники составляет 13-14 лет, при нормативном сроке эксплуатации 7-10 лет. 70% машин – производства до 1991 года.

Источник:
Министерство сельского хозяйства РК

пускают – экономистов, юристов, маркетологов. Тенденция падает, но по инерции еще не одно поколение выпускников будут на руках с дипломами, которые никому не нужны. Стране нужны инженеры, механизаторы, агрономы, ветеринары.

В годы перестройки рабочий класс очень сильно потерял в своей привлекательности, оплате труда и престиже. Сегодня за хорошего специалиста-техника не хотят платить большие деньги. Надеюсь, эта ситуация изменится, но сколько времени пройдет, пока сказать трудно.

И еще один пример. Каждый год в Германии обучается 5 казахстанцев по направлению "Аграрный менеджмент", но ни одного из этих людей я не видел работающими на земле. Все эти специалисты работают по фирмам, по совместным предприятиям, потому что дефицит по аграрным специальностям в стране страшный. А фирмы предлагают такую зарплату, что человеку нет смысла ехать работать в деревню.

Только ли в отсутствие специалистов дело?

Д.С.: Пережитки прошлого. Старые советские агрономы и инженеры, у которых идет неприятие новых технологий, новой техники.

А еще надо возрождать СПТУ – средне-специальное образование, благодаря которому мы получали готовых специалистов для села. Как будут называться эти учебные заведения – не так важно, они должны готовить хороших технарей, тех же механизаторов, а их нужно учить, потому что, садясь за руль современной сельскохозяйственной машины, человек должен обладать массой знаний, а не 2 – 3-дневными курсами.

Я так понимаю, и здесь без международного опыта не обойтись?

Д.С.: Не надо этого бояться. Например, в Германии есть специали-



зированные школы сельхозтехники. Каждый фермер, пока не окончит такую школу, не имеет право заниматься сельскохозяйственной деятельностью. В таких учебных заведениях будущий крестьянин проходит курс агрономии, курс работы на сельскохозяйственных машинах и другие дисциплины. Но самое главное – эти школы очень хорошо оснащены, просто по последнему слову техники. В этом, в первую оче-



ОЧЕНЬ МНОГИЕ ВУЗЫ В КАЗАХСТАНЕ ОТДАНЫ В ЧАСТНЫЕ РУКИ. И КОГО ОНИ ВЫПУСКАЮТ – ЭКОНОМИСТОВ, ЮРИСТОВ, МАРКЕТОЛОГОВ, А СТРАНЕ НУЖНЫ МЕХАНИЗАТОРЫ, АГРОНОМЫ И ВЕТЕРИНАРЫ.

редь, заинтересованы поставщики машин и оборудования. И агрегаты там представлены от всех мировых производителей.

Молодежь не просто изучает теоретические основы ведения хозяйства, ребята работают на технике в поле, в реальных условиях, потому что, когда человек учится на каком-то конкретном образце, он к нему привыкает. И он потом купит этот трактор, что, конечно, выгодно поставщи-

ку. Следует заметить, что такие школы – это государственные учреждения, и они обучают ребят совершенно бесплатно.

Да уж, невеселая картина, особенно, в сравнении... Есть ли луч света в нашем темном царстве?

Д.С.: Думаю, будущее у нас есть. Важно, что мы начали эту работу,

что у нас в стране есть такая хорошая техника от мировых производителей. Но главное – у нас есть бесценный и уже довольно приличный опыт, пусть и полученный на собственных ошибках.

Все пройдет – и спад экономики, и уменьшение объемов продаж, и дефицит кадров. Не так скоро, но пройдет. Через год технику опять будут покупать, рынок обязательно оживет. ☒