



Уже восемь лет в Самарской области действует производство современной оросительной техники ООО «БСГ». За это время компания показала потрясающую динамику развития и значительные успехи в решении важнейших государственных задач – импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности страны. В беседе с одним из учредителей и собственников ООО «БСГ», советником генерального директора по маркетингу Николаем Васильевичем Лысовым мы узнали о планах компании и сложностях на пути к технологическому суверенитету.



ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОРОШЕНИЯ

текст Алексей Сергушкин

С&Г Николай Васильевич, ваша компания пришла в Самарскую область в 2015 году как участник программы импортозамещения. Каковы результаты этой работы на сегодня?

Николай Лысов После 2014 года стало понятно, что единственный путь к процветанию нашего агропрома – в возрождении и развитии отечественного производства сельхозтехники и оборудования. Опираясь на государственную поддержку, мы взяли на себя решение задачи по созданию максимально локализованного в России производства оросительной техники и обеспечению наших фермеров и крупных сельхозпроизводителей качественным, функциональным и надежным оборудованием для полива.

Для реализации нашего инвестпроекта была выбрана площадка технопарка «Жигулёвская долина» с привлекательными условиями для развивающихся компаний. Начали мы с производства отечественных широкозахватных самодвижущихся дождевальных машин «Фрегат» радиального типа, распространённых в нашей стране ещё с советских времен. Машина получила ряд усовершенствований и успешно прошла государственные испытания. Чуть позже мы заключили госконтракт, по которому получили поддержку федеральных Минэкономразвития и Минпрома, и создали фактически уже новые современные высокотехнологичные машины под марками «Фрегат» и «Кубань».

Сегодня ООО «БСГ» является резидентом ТЕР «Тольятти» и пользуется льготным налоговым режимом и другими преференциями для развития. Благода-

ря содействию губернатора Дмитрия Игоревича Азарова мы получили статус системообразующего предприятия Самарской области.

За последний год мы увеличили объём производства в три раза. Стратегическая цель – довести его до 600 машин и занять 60% российского рынка. Работа нашего предприятия стимулирует развитие кооперационных связей российских производителей оросительной техники и комплектующих для нее, способствует созданию новых рабочих мест в смежных отраслях.

Сегодня уровень локализации наших изделий составляет 90%. Оставшиеся 10% – это редуктора и дождеватели, которые мы импортируем из дружественных стран. Мы можем наладить собственное производство этих узлов, однако для этого хотелось бы видеть со стороны федеральных властей более ответственную политику государственного протекционизма в отрасли с чётким стратегическим планированием.

С&Г Неужели для кого-то в наши дни не очевидна необходимость импортозамещения и технологического суверенитета?

Н.Л. Сегодня государство во многом формирует рынок мелиоративной техники благодаря действию госпрограммы развития мелиорации до 2030 года. И это хорошо, поскольку наши покупатели получают возможность за счёт госсубсидий компенсировать затраты по проектам развития орошения в размере до 50%, а также пользоваться уникальной программой льготного лизинга от АО «Росагролизинг» и получать дополнительную скидку от нашей компании.

Но серьёзный минус данной программы, на мой взгляд, в том, что субсидируется любая мелиоративная техника, независимо от того, где она произведена. Согласитесь, что это вопиющее нарушение основополагающей идеи «Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», утверждённой Президентом России в 2020 году.

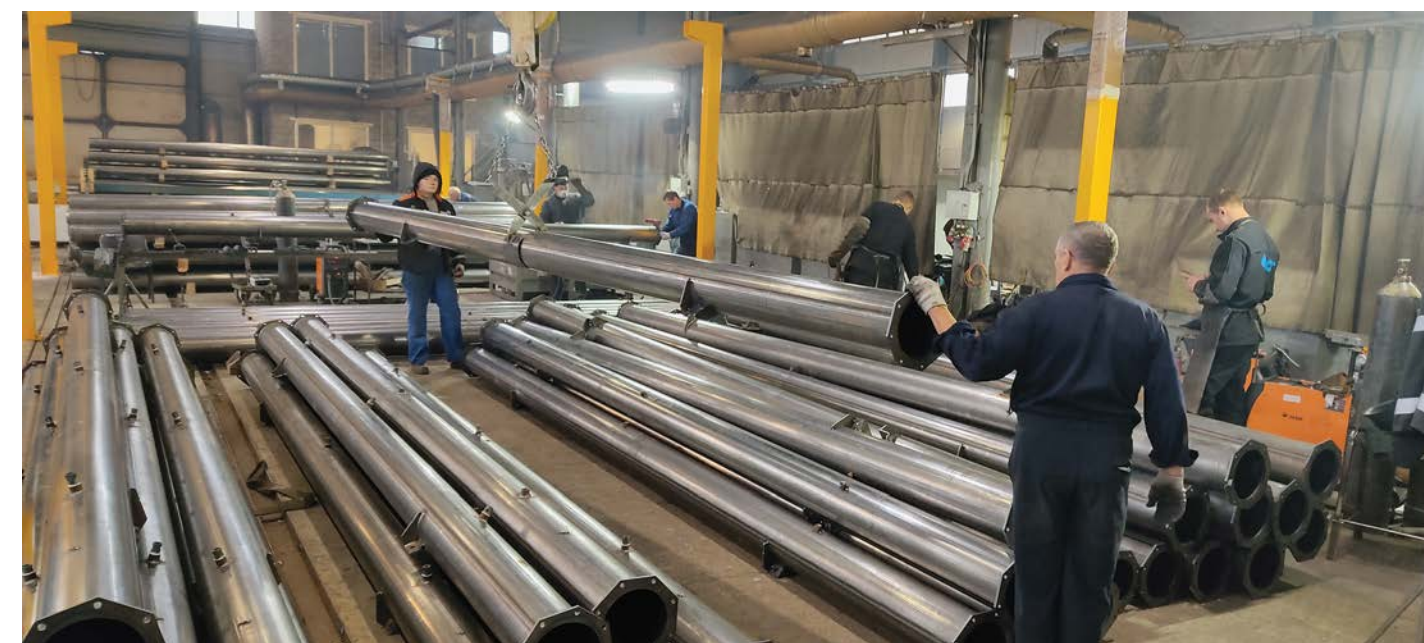
В результате даже сегодня, в условиях противосто-



яния с Западом, техника с помощью параллельного импорта обходными путями привозится из Европы и США, приобретает нашими сельхозпроизводителями и субсидируется Минсельхозом России. Бюджетные деньги, предназначенные для развития отечественного агропрома, уходят на Запад, прямо или косвенно превращаясь в помощь Украине в виде оружия, снарядов и ракет.

Всё это я и мои коллеги пытаемся донести до «верхов» уже не первый год. С октября 2021 года я являюсь председателем совета Национальной ассоциации производителей оборудования и решений для мелиорации («НАПОР»). Мы направили в Минсельхоз множество писем и аналитических записок, где доказывали необходимость внесения изменений в программу, согласно которым субсидированию подлежала бы только техника, произведённая в России. Нас полностью поддерживают Минэкономразвития и Минпром, заинтересованные в импортозамещении. От Минсельхоза РФ пока ответа не поступило.

Их аргумент состоит в том, что мы не можем выпустить необходимый сегодня объём изделий. На что я отвечаю, что могу выпустить любой объём в рамках моих производственных мощностей и штатов. И готов развиваться, увеличивая объёмы, но для этого со стороны государства нужен чёткий стратегический план по снижению доли импорта в субсидируемых объёмах закупок в течение, допустим, пяти лет. Тогда, исходя из реалий рынка, я смогу оценить рост своих заказов и уже под эти объёмы целенаправленно наращивать производство и рабочие места. Кроме этого, многих интересует, почему таможенные пошлины на готовое импортное





оборудование для орошения сегодня равны нулю. А за нелокализованные импортные комплектующие – те же редукторы – мы пошлину платим. Где здесь защита отечественного производителя? Наше предложение о введении пошлин Минпром и Минэкономразвития поддержали, а Минсельхоз – нет.

С&Г Какие преимущества покупателям обеспечивает сотрудничество с ООО «БСГ»?

Н.Л. Отдавая предпочтение отечественной технике, покупатели получают не только отличное качество за умеренные деньги, но и гарантию бесперебойной работы в течение как минимум десяти лет. Это достигается за счёт высокой ремонтпригодности техники, наличия полного ассортимента запчастей, обширной дилерской сети, охватывающей 36 регионов России. Дилеры на местах хорошо знают клиентов и обеспечивают им надёжный и качественный сервис. К сожалению, этому фактору некоторые сельхозпроизводители не придают должного значения и слепо руководствуются стереотипом о превосходстве импорта, выбирая технику не лучше нашей, но вдвое дороже. Их не учит даже то, что в последние два года с любой поломкой они вынуждены приходить к нам и просить срочно отремонтировать или изготовить ту или иную деталь. При этом не учитывают, что наше производство заточено на собственную продукцию и что разработка технологии и настройка оборудования ради одной импортной детали влетит им в копеечку. Самарская область в этом смысле не исключение. Да, у нас есть крупные клиенты, например, овощеводческие хозяйства «Весна» и «Скорпион». Есть клиенты поменьше. Но в то же время немало крупных предприятий смотрят на зарубежных производителей. Причём среди их владельцев есть и представители законодательной власти региона, которым по статусу положено государственное мышление. Пора уже понять, что преклонение перед импортом сегодня не только невыгодно и непатриотично, а просто неприлично!

С&Г Расскажите о техническом потенциале и планах компании.

Н.Л. Как я уже сказал, наша инвестиционная программа предусматривает планы по локализации производства редукторов и дождевателей. Также мы планируем возвести корпус отгрузки на 5000 квадратных метров, поскольку сегодня это при-

ходит делать на открытой площадке при любой погоде. Все планы требуют финансового и кадрового обеспечения, и мы планомерно работаем над решением этой проблемы. ООО «БСГ» – высокотехнологичная компания, располагающая современным оборудованием и парком станков с ЧПУ, уникальными для России производствами тонкостенной трубы для орошения, силового 11-жильного кабеля, панелей управления дождевательных машин. Работает собственный конструкторский отдел. Разработку машин мы осуществляли совместно научным институтом при Минсельхозе. В них заложены различные технические новшества, например, возможность дистанционного управления с помощью смартфона из любой точки мира. Всё это мы регулярно демонстрируем на региональных и всероссийских выставках, в том числе на «Золотой осени».

Работа по совершенствованию производственных процессов продолжается непрерывно. С этой целью мы подключились к участию в нацпроекте «Производительность труда». Основная задача – провести комплексную оценку нашего производства, выявить и проанализировать его слабые звенья. Кроме возможной экономии за счёт налаживания «бережливого производства», участие в нацпроекте открывает нам доступ к дополнительным мерам государственной поддержки, в том числе к более дешёвым кредитам.

Также сегодня мы ведём патентную работу и уже запатентовали несколько собственных ноу-хау. Причём свои права на некоторые из них мы отстаиваем в суде.

С&Г Что это за патенты?

Н.Л. Мы строго соблюдаем техпроцессы, необходимые для обеспечения высокого качества дождевательных машин. Поскольку основным материалом для их производства служит

оцинкованная сталь, то одним из важнейших процессов является горячее цинкование. Опытным-исследовательским путём мы установили, что наиболее эффективно и качественно этот процесс осуществляется при определенном химическом составе стали.

Этот состав и стал нашим ноу-хау. Мы запатентовали использование стали с конкретным диапазоном содержания некоторых легирующих элементов, а именно фосфора (от 0 до 0,06%), серы (от 0 до 0,06%) и кремния (от 0 до 0,07% или от 0,12 до 0,30%). Строгий контроль химического состава стали обеспечивает качество, долговечность и оптимальные эксплуатационные характеристики дождевательных установок.

Несмотря на то, что мы ещё в 2021 году уведомили отечественных и зарубежных производителей о наших патентных правах, некоторые до сих пор не стесняются использовать сталь с тем же химическим составом. Поэтому сегодня нам приходится отстаивать свои права в суде, и наша победа будет иметь серьёзные последствия для производителей и покупателей контрафактной техники.

С&Г Вашу активную позицию в бизнес-сообществе дополняют общественная деятельность и социальные проекты. Расскажите об этом подробнее.

Н.Л. Действительно, в 2023 году мы запустили пилотный социальный проект по поддержке юношеского спорта, а именно – финансировали выступление перспективного молодого спортсмена из Ростовской области на национальных соревнованиях по тхэквондо. Наш подопечный занял на Кубке России вторые места в личных и командных соревнованиях, а на Чемпионате России – 2-е место в личных и 3-е место в командных соревнованиях. Уверен, что с развитием нашей компании ее возможности по поддержке социальных проектов, в том числе в Самарской области, будут расширяться.

Что касается моей общественной деятельности, то она непосредственно связана с профессиональной. Являясь председателем совета Ассоциации «НАПОР», я много времени уделяю работе в качестве общественного эксперта в области развития оросительных систем и производства оборудования для орошения. Также являюсь членом научно-технического совета при Минсельхозе России в секции мелиорации. Я всегда подчеркиваю, что работа любого отечественного высокотехнологичного и наукоемкого производства, к каким относится и ООО «БСГ», способствует подъему смежных отраслей с созданием большого числа рабочих мест. Мы целенаправленно занимаемся налаживанием и развитием кооперационных связей российских производителей оросительной техники и комплектующих для нее. Так, например, для своих машин используем кабельную продукцию завода «Томскабель», шины нам поставляет завод в Волгоградской области, межфланцевые прокладки и карданные муфты – предприятия из Самары. И этот перечень можно продолжать. Поэтому нашим покупателям, прежде чем делать выбор между импортной и отечественной техникой, стоит задуматься, хотят ли они помогать развитию отечественной промышленности и делать нашу страну технологически независимой.



Запатентованное ООО «БСГ»
содержание легирующих элементов
в стали для горячего цинкования

Si	0 – 0,07%
	0,12 – 0,30%
P	0 – 0,06%
S	0 – 0,06%

