

Lokalizáció a kiválasztottaknak

Külföldi cégek jelentős összegeket fektetnek a mezőgazdasági gépek Oroszország területén elhelyezkedő gyártásába, de a helyi szakemberek úgy vélik, hogy magas szintű lokalizációt nehéz lenne elérniük. A piacot továbbra is a hazai gyártók uralják.

A Claas német cég, amely a 2005-ben az üzemet megnyitotta Krasznodarban, a mezőgazdasági gépek többi külföldi gyártóihoz képest előbbre haladt a lokalizációs honosítási folyamatban: most a lokalizáció aránya 30%, 2014-2015-ben pedig több mint 50%-ra kell növekednie, jelentette be Ralph Bendich, a Claas Kft. vezérigazgatója. "Az összeszerelő üzemből a teljes termelési ciklusú vállalattá válunk, amely pótalkatrészek önálló gyártását, fém vágását, hajlítását, hegesztését, valamint festő gépsort foglalja magába" – mondta. "Ennek eredményeképpen, a lokalizáció következtében a telep termelésben érintett alapterületét 8-10-szeresen, az alkalmazottak számát – jelenleg majdnem 100 fő – pedig 4-5-szeresére növelik – mondta Bendich. – Tavaly a Claas a már meglévő 10 hektárhoz Krasznodarszkij táj önkormányzatától további 38 hektár földet szerzett és 50 hektár bérelt." A projektbe beruházott pontos összeget még nem tudni.

Evgenyij Korcsevoj, az "Agromash" ágazati szövetségének vezérigazgatója azokat 50-200 millió euróra értékeli az alkalmazott technológiájuktól függően: "Egy jó festő gépsor 40-50 millió eurót, egy jó lézer rendszer szintén 40-50 millió eurót érhet."

A több mint 50%-ot elérő lokalizáció esetén – magyarázza Korcsevoj – a áru származási helyének megállapítására alkalmazott meghatározó szabályok szerint a Claas kombájnok orosz gépeknek számítanak, tehát így részt vehetnek az agráripari termelést támogatás célzó összes állami programban. " lokalizáció után az állami programokban való lehetséges részvételünk nem a fő célunk, de nem zárjuk ki ezt a lehetőséget" – mondja Svetlana Cvetkova, a Claas kombájnokat értékesítő "Claas-Kelet" társaság marketing osztályvezetője. Bendich elmondása szerint a lokalizáció elmélyítése után a krasznodari Claas legalább 5%-kal olcsóbb lesz, mint a hasonló importált termék.

Zaur Disekov, a "Rostselmash" (Rosztovszelmas Rosztovi Mezőgazdasági Gépgyár) marketing igazgatója az elkövetkező öt évben nem tartja valószínűnek Claas mély lokalizációját, ennek oka a Claas gyártási folyamataiban rejlik. Szükséges, hogy az orosz modulokra térjen át: a motorokat, hidraulikát, cséplő egységet (amelyeket mind teljes egészükben Oroszországban kell gyártani), ezt viszont a Claas nem vállalná, mivel oly módon ellehetetleníti a hagyományos üzleti kapcsolatait, adja elő gondolatmenetét Disekov. Ráadásul ezen a lokalizációs szinten az orosz piacon évente több mint 500 gépet kell eladni, amit Claas cég eddig még nem volt képes elérni, mondja. Az első hat hónap alatt a "Claas" 400 kombájnt adott el (a teljes 2010 év folyamán csak 300 volt), mondta Bendich, az évi terveket nem hozták nyilvánosságra, de a betakarítás után a kereslet csökkenni szokott.

A LOKALIZÁCIÓ ELŐLJÁRÓI

A külföldi típusú mezőgazdasági gépek igazi csavarhúzó összeszerelése gyakorlatilag nincs Oroszországban, jelenti ki Andrej Agaskov, a Rosagromash (Oroszországi Agrárgépgyár) külkapcsolati igazgatóhelyettese. Kivételként felsorolja a Claas-t (Krasznodar), valamint a lokalizáció magas arányával rendelkező társaságokat, például a „Kolnag” Zrt.-t (Kolomna, ott a belga AVR az utánfutó- és önjáró gépek gyártását szervezte, valamint a holland Trioliet a takarmánykeverő- és adagoló berendezések gyártását hozta létre), továbbá az Eurotechnikát (Szamara, ott a német Amazone márkájú gépeket szerelik össze) és „Agro” Kft.-t (Kemerovszkaja megye, ahol az amerikai Amity Technology vetőkomplexumok gyártását 80%-ot elérő lokalizációval szervezték.)

Összehasonlításképpen: "Rostselmash" arra számíthat, hogy az év végi eredmények szerint a gabonakombájnok szállítása együttesen 4.000 db., takarmánykombájnoké 300 db., traktoroké 210 db. lesz. A Claas vezérigazgatója szerint, az orosz piac sajátossága az,

hogy ott az erőgépeket a szezon előtt vagy a mezőgazdasági munkák során szokták beszerezni, míg Európában ez karácsony előtt történik, és a vásárlásnál az átlag szokásos értékének akár 40%-át meg lehet spórolni. Disekov megállapítja, hogy bármilyen lokalizáció a németországi székhelyű anyavállalatra járó terhelés csökkentését jelenti, ami csak akkor célszerű, amikor az a maximális kapacitása határán működik, viszont jelenleg ilyen helyzet nincs. (A közösségi piac az elmúlt két szezonban, 2009-ben és 2010-ben csökkent.)

NAGY TERVEZŐK

A mezőgazdasági gépeket gyártó legtöbb külföldi vállalkozás inkább egy u.n. csavarhúzó összeszerelést, az ipari tevékenységek nélküli és a magas fokú mechanikai munkát alkalmazó termelést jelent, véli Andrej Agaskov, a Rosagromash (Oroszországi Agrárgépgyár) külkapcsolati igazgatóhelyettese. Az Oroszországi Föderáció Vámügyi Szolgálat által alkalmazott vámáru-nyilatkozatok adatai szerint az első félévben a külföldi gyártók 1258 gabonabetakarító erőgépet szereltek össze, amelyeket részben szétszerelt állapotban kerültek szállításra (+50,8%-kal az előző év azonos időszakához viszonyítva).

A John Deere társaságnak most egy összeszerelő üzeme van Oroszországban: jönnek kész kombájnok, amelyekre kabint, aratót, kerekeket szerelnek fel, vagyis a primitívebb műveleteket végzik, mondja Korcsevoj. A vállalatnak egyelőre egy tartalék pótalkatrészek raktára van, nem pedig egy teljes ciklusú termelése, teszi hozzá Agaskov. De a traktorok piacán a John Deere cégnek nagyok a potenciális lehetőségei, mondja Disekov. Elmondása szerint, orosz traktorpiac halad a tárgyilagos reformok folyamatán keresztül, és az orosz gyártók közül ebbe a folyamatba csak a "Rostselmash" (Rosztszelmas Rosztovi Mezőgazdasági Gépgyár) és a Szentpétervári traktorgyár illeszthető be. John Deere is objektíven lehet a harmadik "orosz termelő", de ezen a piacon még kicsik a lokalizáció kilátásai, hisz senki sem gyárt motorokat, alvázakat, kabinokat a John Deere erőgépeihez, kivéve magát a John Deere-t, és ezen egységek lokalizációja nélkül semmilyen importált gép nem válik orosz gyártmányúvá, állítja Disekov.

A "Gomselmash" (Gomeli Mezőgazdasági Gépgyár, Fehéroroszország) Brjanskban csak takarmánykombájnokat gyárt, és a további gyártási pontok megnyitását Oroszország területén nem látják célszerűnek a fehéroroszek, mondja Korcsevoj. Hisz köztudott, hogy január 1-től Oroszországnak és Fehéroroszországnak egységes gazdasági térségük lesz, és a fehéroroszi kombájnok, ugyanúgy, mint a hazai Oroszországban működők a kölcsönök támogatott kamatlábainak program hatálya alá kerülnek.

Korcsevoj úgy véli, hogy más külföldi szereplők Oroszország területén létrehozott összeszerelő üzemei nem jelennének meg többé. "Ha tényleg belépünk a WTO-ba olyan feltételekkel, amelyeket alá írtak a tárgyalók, akkor az anyagi támogatások a külföldi gépeket is érintenék, az összes típusú berendezésekre 5%-ra csökkennek a vámilletékek, sőt talán meg is szűnnének" – magyarázza. Ilyen körülmények között és ilyen feltételeknek megfelelően az egyetlen ösztönző a termelésének Oroszországba való áthelyezésére csak a társaság üzleti stratégiája lehetne, vagyis nagyméretű vonzó értékesítési piac és nem devizás zóna. De amennyire a tapasztalat mutatja, hogy a kormányzati ösztönzők hiányában a termelést ide nem fogják áttelepíteni, a gépeket könnyebb lesz elküldeni, mint itt a helyben előállítani, foglalja össze a szakértő.

HARC A VEVŐÉRT

"Ma a márka kiválasztása nem a legfontosabb, sokkal fontosabb, hogy válasszuk ki a megfelelő helyes technológiákat a földművelés és az agráripari igazgatás terén – mondja Bendich a Claas-tól. – Itt sohasem adnak el kombájnt vagy traktort mint egy önálló külön komponenst, ez a gyártó elsőbbsége. Mindig megpróbáljuk tanácsokkal ellátni a mezőgazdasági termelőket az egész termelési folyamattal, ami a talaj előkészítésétől kezdve a betakarítás utáni tevékenységekkel végződik."

A "Rostselmash" által gyártott 5. osztályú Acros kombájn ára 4,7 millió rubeltől kezdődik, a vele azonos Tucano – amelyet a Claas Krasznodar gyár állít elő – mintegy 9 millió rubelbe kerül, mondja Disekov. "Meg kell érteni, hogy az ezzel kapcsolatos alapvető műszaki paramétereik szerint a különböző gyártók kombájnjai eléggé univerzálisak és nagyon közel vannak egymáshoz. Most a gépek közötti fő különbség az elektronikájukban van, amelynek célja, hogy komfortosabbá tegye az agrármenedzselést. A "Rostselmash" gépek vezérlési rendszereinek összetétele optimálisnak tűnik az orosz felhasználók számára" – véli Disekov.

A kedvezmények időszaka legtöbbször csak rövid távra érvényes, mondja Agaskov. Így például 2010. szeptemberben – októberében a "Petervári traktorgyár" Zrt. (PTZ, a Kirovi gyár "leánya") 28 régióban "Az agráripari komplexum korszerűsítése" című saját programot indította. E program keretében agrárgazdaságok az elhasználadott traktorokat és kombájnokat újjakkal cserélhettek el 10%-os kedvezménnyel. Ehhez a vevőnek csak a régi gépek selejtezéséről szóló tájékoztatást kellett adnia.

A "Rostselmash" az évek során egy "Az üzemanyag RSM-től" nevű akciós programot hajtott végre. Az akciónak lényege, hogy októbertől decemberig tartó időszakban szerzett mindegyik kombájnhoz a vevő 5000 liter dízel üzemanyagot kap ajándékba.

Gabonakombájnok piaca Oroszországban

GYÁRTÓ	PIACI RÉSZESÉDÉS, %		ELADOTT KOMBÁJNOK SZÁMA, DB	
	2010	2011, ELŐJELZÉS	2010	2011, ELŐJELZÉS
Rostselmash	47,2	54,9	kb. 2200	kb. 4400
Gomselmash	23,1	16,0	kb. 1050	kb. 1300
Claas	5,7	5,2	kb. 250	kb. 450
Joon Deere	8,7	3,2	kb. 400	250
CNH	6,5	3,0	kb. 300	kb. 250
Egyéb	8,8	17,7	kb. 400	kb. 1400
A piac összesen	100	100	4597	8076

FORRÁSOK: GYÁRTÓK, VÁMSZOLGÁLAT, ROSAGROMASH SZÖVETSÉG ADATAI

Kiss Szilárd
I.o. Tanácsos
Agrárattasé
Moszkva
Tel. +7(985)3641453
email: SzKiss@mfa.gov.hu