

УДК 658.5.011

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА УКРАИНЫ

Зуев А.А., к.т.н,

Степанов П.П., ассистент

Таврический государственный агротехнологический университет

Тел. (0619) 42-04-42

Аннотация – в статье рассмотрены тенденции и перспективы развития машинотракторного парка Украины.

Ключевые слова – машинотракторный парк, сельхозмашиностроение, сельхозтехника.

Научно-технический прогресс, результаты которого мы сегодня наблюдаем во всех сферах жизни нашего государства, выдвигает высокие требования к отечественному машиностроению. Именно в этой отрасли создается конкурентоспособная на мировом рынке новая техника и технологии. Именно машиностроение в ближайшие годы должно внести свой вклад в развитие экономического потенциала страны [1].

Одной из наиболее проблемных сфер отечественного машиностроения является сельскохозяйственное машиностроение.

Состояние рынка сельхозтехники. Для того, чтобы лучше проанализировать итоги первого квартала и сделать прогноз на будущие периоды, давайте вспомним о том, что пик роста объемов продаж сельскохозяйственной техники (а это три, примерно равных части: трактора, комбайны, навесное и прицепное оборудование) на украинском рынке пришелся на 2008 год и составил в денежном выражении примерно 1,4 млрд дол. США. Но финансовый кризис внес свои коррективы и 2009 год становится сложнейшим испытанием для украинского сельхозпроизводителя. Среди сельхозпроизводителей наблюдалась тенденция перераспределения ресурсов. Для того, чтобы выжить, некоторые компании вынуждены отказаться от перспективных предприятий и за счет вырученных средств обеспечить относительную стабильность в основных предприятиях.

Кризисный 2009 год мы можем охарактеризовать :

- падение объема продаж более чем в три раза по отношению к 2008 году;

- увеличение доли рынка дешевой и бывшей в употреблении техники;
- скапливание стоков на складах дилеров и производителей;
- демпинг.

Но как известно, кризис это новые возможности для развития бизнеса.

Цены достигают минимума в конце второго квартала 2009 года. В связи со скапливанием стоков дилеры вынуждены реализовывать продукцию с минимальной маржей, в некоторых случаях и в убыток себе.

В настоящее время номенклатура мировой базовой сельскохозяйственной техники превышает 3 тыс. единиц. Постоянно увеличивается значение интегральных машин модульного типа, которые способствуют энергосбережению.

Украинский рынок сельскохозяйственной техники с его большой емкостью очень привлекателен для поставщиков практически всей линейки техники.

Однако все более проявляется тенденция создания в Украине совместных предприятий иностранными фирмами. Безусловно, финансовый кризис отсрочит ряд проектов, однако интересы остаются прежними - получение доступа к передовым технологиям и рост качества техники, выпускаемой на Украине.

В Украине существуют следующие основные пути финансирования приобретения сельхозтехники производителями сельхозпродукции.

Наиболее распространенным (по крайней мере, на 2008 г.) является кредитование сельхозпроизводителей для закупки техники. Кредитование является наиболее дешевой формой финансирования закупок поскольку существует государственная программа удешевления кредитов на приобретение сельхозтехники в размере учетной ставки НБУ на момент получения кредита. Аграрии получали финансирование под 7-10% годовых в гривне. Недостатком кредитования являются некоторые ограничения агропредприятий в получении кредитов (сезонность доходов, дефицит ликвидного залога, общее слабое финансовое состояние большинства предприятий).

Укрепление банковской системы Украины способствовало развитию лизинга техники. В 2007 г. лизингом аграрной техники занимались примерно десять компаний, в 2008 г. уже более двух десятков. В 2009 г. в связи с экономическим кризисом, безусловно, объемы лизинговых операций резко упали. Услуги лизинговых компаний в целом дороже, чем кредитование. Кроме того, существуют ограничения по линейке передаваемой в лизинг технике, как правило, это лишь самоходные машины.

Отсрочка оплаты за технику пользуется спросом как форма финансирования. Еще бы, залогом служит сама техника, часто рассрочка платежа является беспроцентной ссудой. После частичной оплаты, дистрибьюторы сельхозтехники передают технику/оборудование плательщику на оговоренных условиях расчета за оставшуюся сумму. Однако применение ограничено дефицитом финансовых ресурсов у дистрибьюторов, часто они способны отсрочить платеж 5-10-15 фермам в год.

Отдельные дистрибьюторы используют схему обратного выкупа техники, как один из разновидностей финансирования клиентов. Вместо первого взноса принимается бывшая в употреблении техника, остаток выплачивается с рассрочкой.

Возможные пути развития. Хочу сразу обратить внимание на результаты продаж в первом квартале 2010 года, которые заслуживают особого внимания. Так, на пример, в сегменте 260-360 л.с. объемы продаж тракторов Fendt 936 не только впервые превысили объемы продаж своих конкурентов в данном сегменте на территории Украины, но и увеличили уровень собственных продаж в соответствующем периоде 2008 года. На этот результат повлияла сделка по продаже большой партии тракторов ФЕНДТ 936 между производителем техники и ведущим агропромхолдингом Украины. Ценовая политика производителя, условия прямого договора поставки с потребителем, условия кредитования немецкого банка и страхового покрытия, дали возможность одержать победу в тендере проводимом ведущим производителем сахарной свеклы и сахара в Украине.

Результаты продаж по остальным брендам показывают значительный рост по отношению к результатам первого квартала 2009 г.

Прогноз. Рынок сельхозтехники в Украине прошел нижнюю точку своего падения, и показатели продаж начали свой рост. До конца 2010 года мы сможем наблюдать несколько крупных сделок на условиях внешнеэкономических контрактов, которые существенно повлияют на результаты продаж и расстановку брендов в таблице лидеров [2].

Среди лидеров в 2010 – 2011 годах основная борьба развернется за «СТРАТЕГИЧЕСКИХ КЛИЕНТОВ», которые являются «испытательными полигонами» и «законодателями мод» в вопросах выбора той или иной техники украинским сельхозпроизводителем. Таковыми считаются агрохолдинги, компании, которые располагают более 50 тыс. га земель. Сегодня их в Украине 40 структур.

По мнению представителей топ – менеджмента больших холдингов украинские аграрные компании могут привлечь через IPO \$20-30 млрд. в следующие 5-10 лет и считают эту цифру более чем

реальной, поскольку инвесторы видят в украинском аграрном секторе огромные возможности.

В связи с нестабильной ситуацией в Европе, в этом году украинским компаниям будет непросто выйти на IPO. Но в 2011 г. следует ожидать значительного оживления на этом рынке.

Жесткие условия конкуренции на украинском рынке сельскохозяйственной техники в течении 2010 – 2011 годов заставят производителей сельхозтехники работать напрямую с крупным сельхозпроизводителем. Это даст возможность предложить минимальную цену на продукцию и решить вопрос качества сервиса. По этой причине мы будем наблюдать увеличение доли прямых контрактов по поставке техники, которые впрямую будут влиять на выбор той или иной марки техники второго не менее важного и платежеспособного сегмента покупателей «середняков». Это самостоятельные хозяйства, которые обслуживают от 3 000 – 20 000 га. земли. Они смогли устоять в условиях кризисного года, за счет того, что минимально зависели от банковского финансирования и к этому времени смогли освоить новые технологии выращивания сельскохозяйственных культур. Таковых в Украине насчитывается более 1 000.

Выводы. Анализ рынка сельхозтехники в Украине позволяет прогнозировать быстрый рост рынка услуг по техническому обслуживанию и ремонту техники/оборудования. Стимулирование развития именно этого сегмента рынка может смягчить в краткосрочном периоде негативное воздействие падения импорта новой техники.

Меры бюджетного стимулирования производства тракторов и комбайнов на предприятиях Украины, к сожалению, носят несистемный характер и малоэффективны.

Не выдерживает критики тезис о том, что украинская техника не пользуется спросом только вследствие низкой платежеспособности фермеров. Данные о крупных закупках дорогой импортной техники указывают на низкое качество украинской техники как на основную причину кризиса в отрасли [3].

Отставание в формировании дилерских сетей и систем обслуживания приводит к тому, что цены даже лучших образцов украинских тракторов и комбайнов, которые способны конкурировать с импортными, намного выше цен на импортные машины. Это объясняется фактически мелкосерийным производством на заводах Украины. Производителям необходимо совершенствовать маркетинговые технологии для расширения продаж и достижения значительной экономии на масштабах производства.

Литература

1. *Савушкин М.В.* Экономический анализ машинотракторного парка / *М.В. Савушкин* // Тракторы и сельскохозяйственные машины. - 2003. - № 5. - С. 3-8.
2. *Быковская Н.В.* Преодоление кризиса в сельском хозяйстве путем проведения эффективной государственной политики / *Н.В. Быковская, Т.В. Свешникова* // Вестник РГАЗУ. – 2010. - №1. – С. 6-9.
3. *Осинцев Д.В.* Государственная поддержка финансирования инвестиций в АПК России / *Д.В. Осинцев* // Проблемы современной экономики. – 2003. - №3. – С. 17-19.

**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ
УКРАЇНИ**

Зуев А.А., Степанов П.П.

Анотація – у статті розглянуто тенденції та перспективи розвитку машино тракторного парку України.

**TENDENCIES OF UKRAINE TRACTOR FLEET'S
DEVELOPMENT**

O. Zuev, P. Stepanov

Summary

In the article tendencies and prospects of tractor park development of Ukraine are considered.