

ТРЕНДЫ



АГРОТЕХНИКА

ТАТЬЯНА ФАДЕЕВА

директор по продажам и дистрибуции AGCO-RM:

**«АГРАРИИ ПРОДОЛЖАТ
ИНВЕСТИРОВАТЬ В ОБНОВЛЕНИЕ
ПАРКА ТЕХНИКИ»**



Сельскохозяйственный сезон 2018 года завершился, но продажи сельхозтехники в России пока не идут на спад. Во-первых, растущая цена на зерно обеспечивает сельхозпроизводителям необходимую базу для инвестирования; во-вторых, уже с 1-го января ожидается повышение стоимости машин. На конечной цене негативно отразится курс рубля и повышение НДС. Тем не менее, эксперты из AGCO-RM* не прогнозируют масштабного падения рынка в 2019 году. О том, какие факторы будут влиять на отрасль сельхозмашиностроения и как сегодня себя чувствуют западные производители техники в России, мы побеседовали с Татьяной Фадеевой, директором по продажам и дистрибуции AGCO-RM.

* Юридическое наименование — ООО «АГКО МАШИНЕРИ»

— Татьяна, эксперты из ассоциации «Росспецмаш» отмечают падение рынка сельхозтехники в этом году. Ощущает ли это AGCO-RM, и какие промежуточные итоги вашей работы в 2018 году вы можете озвучить?

— На текущий момент мы не фиксируем падение рынка. В сегменте тракторов наблюдается небольшое отставание по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года — приблизительно на 100 единиц. Что касается комбайнового рынка, то он, действительно, в этом сезоне тяжелый. Снижение продаж произошло у многих крупных отечественных и зарубежных производителей.

AGCO-RM всегда ставит амбициозные цели и идет к ним. Сейчас мы удерживаем долю рынка в 24%, в прошлом году она составляла 16%. Прирост 8% был обеспечен за счет практически всех сегментов техники. Например, мы заключили крупную сделку с компанией «Мираторг» на поставку 100 тракторов мощностью 200 л.с. В сегменте тракторов 130 л.с. продажи превысили прошлогодние показатели почти в два раза. Демонстрирует хорошую динамику и сегмент сверхмощных тракторов — серия Fendt 1000 Vario, активные продажи которой начались в этом году. В целом мы чувствуем себя на рынке очень комфортно, и главная задача теперь — удержать позиции. И для этого, я думаю, есть все возможности. Мы продолжаем вести текущие разработки и выводить на рынок новые модели, а наши клиенты охотно инвестируют в технику, так как цена на зерно выросла.

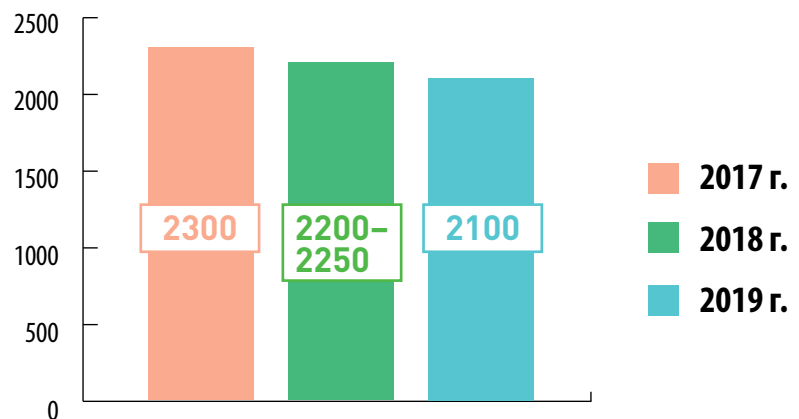


ФАКТ

Сейчас самое благоприятное и удачное время для инвестиций, потому что с 1 января 2019 года ожидается повышение цен. Во-первых, **НДС вырастет до 20%**. Во-вторых, летом этого года правительство **повысило утилизационный сбор**, а осенью **изменился курс доллара и евро к рублю**

РЫНОК ЗАПАДНЫХ ТРАКТОРОВ

В 2017-2019 гг., (единиц)*



* по данным экспертов AGCO-RM

Обновленные модели тракторов

Massey Ferguson
серий 7700 S и 8700 S





— То есть, по вашим прогнозам, до конца года фермеры продолжат закупать технику?

— Сейчас самое благоприятное и удачное время для инвестиций, потому что с 1 января 2019 года ожидается повышение цен. Во-первых, как мы знаем, НДС вырастет до 20%. Во-вторых, летом этого года правительство повысило утилизационный сбор, а осенью изменился курс доллара и евро к рублю. В связи с этими факторами мы ожидаем удорожание техники в пределах 5–10%. Сейчас многие производители проводят специальные акции, фиксируют цены в рублях, потому что продают технику, завезенную по более низкому курсу.

— В прошлом году было объявлено об объединении брендов Challenger и Fendt. Как, на ваш взгляд, это решение отразится на российском рынке, где к бренду Challenger привыкли многие аграрии, для них он является «синонимом качества»?

— Действительно, гусеничные тракторы Challenger — это легенда российского рынка. За многие годы они заслужили признание фермеров. И, конечно, объединение потребует от нас достаточных усилий, так как сила бренда Challenger очень велика. Но если смотреть на ситуацию в долгосрочной перспективе, и техника, и фермеры, которые выберут ее, только выиграют. Fendt имеет давнюю историю и предлагает уникальные решения. Объединив преимущества двух брендов в одном, мы получим лучший продукт. Команда Fendt выразила готовность доработать гусеничные тракторы с точки зрения инновационных технологий. Безусловно, обслуживание техники будет на высоком уровне, так как бренд Fendt предоставляет только премиальный сервис.

— Какие новинки техники AGCO-DM представит в 2019 году на российском рынке? На какие инновационные модели вы будете делать особую ставку в своей стратегии продвижения?



МНЕНИЕ

Гусеничные тракторы Fendt — это легенда российского рынка. Fendt имеет давнюю историю и предлагает уникальные решения. И, конечно, объединение потребует от нас достаточных усилий, так как сила бренда Challenger очень велика. Объединив преимущества двух брендов в одном, мы получим лучший продукт. За многие годы они заслужили признание фермеров. Но если смотреть на ситуацию в долгосрочной перспективе, и техника, и фермеры, которые выберут ее, только выиграют.

— В первую очередь мы будем делать ставку на гусеничную серию тракторов Fendt. На выставке АГРОСАЛОН мы уже представили Fendt 943 Vario MT. Это единственный гусеничный трактор, созданный с нуля, в котором сочетаются инновационные технологии Fendt и наследие бренда Challenger. Планируются усиление бренда Valtra, который ранее позиционировался вне сельскохозяйственной сферы, и выход на рынок новых моделей тракторов бренда Valtra мощностью 90–110 л.с., которые будут обладать рядом специальных опций. Это машины для сельхозпредприятий, которым нужны расширенные возможности.

Летом 2019 года мы планируем начать испытания нашего нового комбайна IDEAL. Надеемся, что сможем провести сравнительные тесты на полях наших партнеров. А активные продажи новой машины начнутся в 2020 году. Кроме того, мы предпринимаем определенные шаги для усиления линейки техники для почвообработки и про-

Новый гусеничный трактор Fendt® 943 Vario MT был представлен на выставке АГРОСАЛОН в Москве





должаем рассматривать возможности локализации оборудования в России: сегодня это одно из важнейших условий обеспечения конкурентоспособности.

— **Что касается дилерской сети, как вы планируете развивать ее в дальнейшем?**

— За последние несколько лет мы значительно усилили свои позиции, и сегодня нет регионов, которые бы отставали в продажах. Это, безусловно, отличное достижение. Тем не менее AGCO-RM рассматривает вариант разделения дилерской сети. Вы знаете, что в Европе корпорация AGCO пошла по этому пути более трех лет назад. В России же мы пришли к выводу, что количество регионов, которые смогут вместить в себя два канала дистрибуции, очень ограничено. Ведь, кроме всего прочего, одно из обязательных условий в выборе партнера — его финансовая стабильность. Однако сейчас мы обсуждаем с нашими дилерами возможность разделения, потому что эксклюзивность все же имеет большое значение. Продавцу проще работать, когда у него есть один продукт, который он может предложить клиенту. Дилер будет направлять все свои усилия на один бренд, а специалисты смогут лучше изучить его. Мы видим результаты этого подхода в Европе и соседней Украине. Там рост продаж обеспечивается благодаря фокусу на конкретном бренде.

При этом замечу, что для нас важно не навредить своей дилерской сети, сохранить ее устойчивость. Мы намерены действовать

очень аккуратно и избирательно, не транслировать эту модель на всю территорию России, а выбирать и тестировать ее в тех регионах, где разделение будет оправданно и эффективно. Что же касается конечных потребителей, они от этого только выиграют, потому что получат более профессиональную, нацеленную на конкретный продукт команду специалистов.

— **Какие прогнозы у вас уже сформированы на 2019 год? Исходя из роста цен на зерно, которое демонстрирует рынок сегодня, есть ли у вас ожидания по увеличению ваших продаж?**

— В целом мы прогнозируем, что 2019 год в сегменте западных тракторов будет на уровне прошлого года. В сегменте тракторов в 2017 году продажи составили 2300 единиц, план на 2018 год — около 2200–2250. Мы ожидаем, что в 2019 рынок тракторов будет на уровне 2100 единиц. Цена на зерно растёт, но волатильность рубля сохранится. А у всех аграриев существенная часть затрат, к сожалению, складывается в долларах и евро. Тем не менее, мы ожидаем, что аграрии продолжат инвестировать в обновление парка техники несмотря на все сложности, ведь парк устаревает с каждым годом. Производители техники в свою очередь будут помогать им посредством различных акций, развивать лизинг и т.д. Таким образом, мы прогнозируем, что 2019 год будет стабильным по продажам техники. На рынок влияют как положительные, так и отрицательные факторы, и они будут компенсировать друг друга.

Людмила УСОЛЬЦЕВА

Мнения,
заслуживающие
внимания

РОССИЙСКИЙ ЦЕНТР
АГРАРНОГО
ОПЫТА И ИННОВАЦИЙ



ИЗУЧАЙ
тенденции

ПРИНИМАЙ
решения

www.agrovesti.ru

8 905 858 88 19
8 905 858 87 34

