

Фермеры увлеклись тест-драйвом сельхозтехники

Потенциальные покупатели получили возможность испытать новые модели на своей земле

Виталий Барсуков

Несмотря на то что рекордный урожай прошлого года привел к падению цен на зерно и некоторому снижению рентабельности фермерских хозяйств, наступивший сезон 2018–2019 годов, по мнению экспертов, обещает рост цен на агрокультуры. На фоне текущих прогнозов руководители финансово устойчивых сельскохозяйственных предприятий стали всерьез задумываться о технической модернизации и рассматривают покупку техники не только как плановое приобретение, но и как инвестиционное вложение.

2017 год стал, пожалуй, рекордным в истории России: с полей было собрано более 134 млн т зерна. При этом необранными остались еще примерно 10 млн т урожая, что произошло в том числе по причине низкого уровня материально-технической базы в сельскохозяйственном секторе.

Фермерам не хватает техники

Из-за нехватки техники и ее износа ежегодно теряется часть урожая, который просто не успевают собрать. Например, в прошлом году Минсельхоз оценивал недобор подсолнечника в 1,4 млн т, зерна – на уровне 8–10 млн т.

По расчетам министерства, в России на 1 тыс. га пашни приходится только 2 трактора и 1,6 комбайна. Для сравнения: на ту же площадь в Германии приходится 65 тракторов и 11,5 комбайна, в США – 25,9 и 17,9, в Канаде – 16 и 7. Даже в соседних Белоруссии и Казахстане техники больше: в первом случае на 1 тыс. га есть 9,3 трактора и 5 комбайнов, во втором – 6,4 и 2,8.

По данным Росстата, количество сельхозтехники продолжает сокращаться. Так, тракторов в хозяйствах на конец 2017 года было 236,7 тыс. штук – на 3% меньше, чем годом ранее, зерноуборочных

комбайнов – 57,6 тыс. (–2,8%), кормоуборочных – 0,7 тыс. (–4,4%), сеялок – 86,8 тыс. (–5,6%).

В результате на сегодняшний момент техническая модернизация отрасли стала для современных фермеров не просто необходимостью, а перспективной завтрашнего дня. Очевидно, наметившийся после кризисного 2015 года рост сельскохозяйственного сектора создал благоприятную почву для переоснащения производства. Вместе с тем остро обозначилась проблема выбора неподходящей техники и не всегда достаточной компетентности покупателей. Так, например, новым тракторам могло просто не хватать мощности или грузоподъемности для работы с прицепным оборудованием. Фермерам приходилось докупать лишние агрегаты, и в итоге затраты, как и сроки окупаемости, росли.

Рациональный подход

Сегодня деньги на сельхозтехнику тратятся взвешенно, и решение о покупке машины принимается с учетом перечня возделываемых культур, особенностей почвы и уже существующего парка техники. При таком компетентном подходе к инвестициям сами производители идут навстречу покупателям, стремясь продемонстрировать преимущества своих машин.

Уже сейчас ради покупки нового трактора не нужно ездить на выставки или смотреть, «как работает у соседей», – можно протестировать интересные модели самостоятельно и в собственном хозяйстве. Такой длительный «тест-драйв» позволяет оценить технические характеристики машин в работе, а также рассчитать экономическую эффективность техники для конкретного фермера.

Интересный опыт в этой области у СП AGCO-RM и его дилеров, которые реализуют программу индивидуальных показов флагманских моделей своей техники по всей России. Программа демонстрационных показов разработана таким образом, что каждый участник может оценить преимущест-



Тестирование в реальных условиях позволяет фермерам оценить все преимущества выбранной техники.

Фото с сайта www.agco-rm.ru

ва техники на практике, пройдя привычные маршруты на своей земле. «Наши фермеры, как правило, выбирают технику самостоятельно на выставках или агрофорумах, пытаются сориентироваться среди большого количества моделей и технической информации. Мы стараемся не просто рассказывать о преимуществах нашей техники, а демонстрировать их в работе в реальных условиях – не только на региональном Дне поля, но и в хозяйстве самого покупателя», – рассказывает Виталий Власов, представитель дилерского центра «АгроЦентрЛиски», недавно завершившего серию индивидуальных демонстрационных показов в Липецкой области.

Для человека, решившегося на покупку, например, трактора и остановившего выбор на конкретном производителе, это прекрасная возможность развеять все сомнения. Тестирование в реальных условиях, на земле собственного хозяйства позволяет по-настоящему оценить ключевые характери-

стики машины, понять, действительно ли она отвечает всем требованиям бизнеса, и принять взвешенное решение.

Так, например, в хозяйство Богачевых в селе Павловка в Липецкой области для тестирования взяли мощный многоцелевой трактор Fendt 1050 Vario. Это не первая машина немецкого бренда в агропарке липецких фермеров, но руководители хозяйства Николай и Ольга Богачевы решили лично испытать звезду европейских выставок на достаточно сложном поле со стерней после уборки кукурузы и следами транспортировки сахарной свеклы с соседних делянок. «Мы тестировали трактор около 30 моточасов и смогли оценить его реальную мощность. Все заявленные технические характеристики и показатели оказались верны, мы убедились в этом лично. По сравнению с нашим трактором Fendt 936 продемонстрированная модель 1050 Vario, относящаяся к более высокому классу мощности, справлялась с теми же задачами намного быстрее. При работе с прицепным оборудованием для вспашки глубина рыхления составила 50 см вместо 30–35 см, а расход топлива был удивительно низким. Этот показатель крайне важен, поскольку цены на дизельное топливо сейчас растут», – отмечает Николай Богачев. – В целом я бы сказал, что это более универсальная машина на перспективу, не говоря уже о том, что еще и самая престижная модель в регионе. Так что мы всерьез будем думать о приобретении, поскольку смогли оценить выгоды возможного инвестирования».

Это липецкое хозяйство – лишь одно из многих, принявших участие в программе индивидуальных показов. Популярность такого формата очевидна: начиная с конца марта 2017 года AGCO-RM предоставило для тестирования машины своих брендов Challenger, Fendt, Massey Ferguson более чем в 50 хозяйствах в 23 регионах России. Подобные показы техники AGCO продлятся до конца летнего сезона 2018 года. ■