



В 2016-м посевная техника может подорожать максимум на 5%
Фото: Fendt

Спрос на посевную технику будет расти

В прошлом году рынок просел на 30% в денежном выражении из-за повышения курсов валют

Николай Кочелягин
Агроинвестор, апрель 2016

В 2015 году производство сеялок в натуральном выражении увеличилось примерно на 5%, оценивает руководитель исследовательской компании «Текарт» Евгения Пармухина. Импорт снижался как в натуральном, так и в денежном выражении; показатели экспорта последние три года были нестабильными, по итогам 2015-го произошло его падение.

Российский рынок посевной техники в количественном выражении составляет 9 тыс. единиц в год, а в денежном — более 10 млрд руб., говорит управляющий товарной группой компании «Ростсельмаш» Олег Стецюк. Отечественные производители занимают около 55% объема рынка и 35% в деньгах, в основном они предлагают узкозахватные зерновые механические сеялки.

Менеджер по продукту в сегменте посевной техники «Квернеланд Груп СНГ» Сергей Марнов считает, что так или иначе обновить требуется фактически 70% имеющейся в стране посевной техники. Нехватку агрегатов он называет одной из главных проблем сельхозпроизводителей. По его словам, средний возраст около 30% имеющихся в хозяйствах сеялок составляет три-четыре года, около 40% — от четырех до десяти лет, оставшиеся 30% «по факту просто металлолом».

«Посевной техники всегда не хватает, — подтверждает замдиректора свердловской компании «Старт» Евгений Коковин. — Наша обеспеченность посевной техникой остается на низком уровне. Мы бы могли увеличить парк на 30%, чтобы снизить нагрузку на имеющиеся агрегаты и для того, чтобы в случае неблагоприятных погодных условий иметь возможность в более сжатые сроки провести посевную». Компания использует в основном агрегаты производства John Deere (посевные комплексы), также есть Morris и Amazone.

«Борисовская зерновая компания» (входит в «Агро-Белогорье») на 100% обеспечена необходимыми посевными машинами. Генеральный директор компании Александр Подгородов говорит, что в этом году хозяйство купило уже два новых агрегата. Всего в распоряжении свыше 30 единиц посевной техники преимущественно таких марок как Rapid, Gaspardo, John Deere. Посевная площадь компании превышает 48 тыс. га.

Гендиректор «Тамбовских ферм» Игорь Поляков отмечает, что в их парке исключительно посевная техника компании Great Plains. Он уверен, что деньги на нее потрачены не зря: по его мнению, эта американская компания является лидером в производстве посевной техники как для зерновых, так и для овощных агрокультур.

При выборе сеялки аграрии обращают внимание на равномерность глубины высева (то есть важен тип сошника), на преимущества конкретной машины и отзывы, советы других потребителей, репутацию бренда, перечисляет Олег Стецюк. Также важна конструкция высевающего аппарата: выбор механической или пневматической сеялки зависит от возможностей тракторного парка. Механические сеялки — это обычно узкозахватные агрегаты (до 3–6 м, максимум до 12 м) под небольшие тракторы (80–350 л. с.). Пневматические рассчитаны на доставку семян от бункера к сошникам широкозахватной сеялки (6–21 м), которой требуется более мощный трактор (200–600 л. с.), поясняет Стецюк.

Марнов также отмечает, что прицепная техника востребована больше, чем навесная. Однако он уточняет, что это влияние особенностей рынка тракторов. «Из-за нехватки механизаторов хозяйства покупают более мощные тракторы, при этом

ВЫБОР РЕДАКТОРА

- Рынок сеялок в ожидании подъема
- Средняя рентабельность аграриев выросла до 22% с учетом господдержки
- Актуальные технологические решения для посевной техники

подразумеваемая их агрегатирование с широкозахватными сеялками и посевными комплексами, а все машины шириной захвата выше 12 м — прицепные», — поясняет он.

Если нужно засеять свыше 1 тыс. га, то выбор аграриев, как правило, падает на широкозахватные посевные комплексы, говорит менеджер по маркетингу прицепного оборудования и систем точного земледелия в странах СНГ компании [John Deere](#)  Андрей Тощевиков. За счет высокой производительности, более экономичного расхода ГСМ и трудовых ресурсов такая техника окупается за пару сезонов. Однако есть примеры, когда даже большие хозяйства берут сеялку с шириной захвата несколько меньше, чем могли бы себе позволить, для большей маневренности и эффективности, продолжает он. Работая с посевным комплексом, можно значительно потерять в производительности на разворотах — не исключено, что каждый раз его придется раскладывать, разворачивать — это целая история, комментирует Тощевиков.

Участники рынка сходятся во мнении, что сейчас спрос на российские агрегаты вырос, в том числе из-за их более доступной цены. Цены на российские и иностранные машины существенно различаются: по словам Тощевикова, импортные примерно в два раза дороже. Разница в цене объясняется наличием таможенных пошлин и применением для изготовления более дорогих и качественных материалов.

Подгородов отмечает, что цены на посевную импортную технику за последние пять лет увеличивались пропорционально росту курса мировых валют. Только за последний год они прибавили 60%. «В прошлом году мы купили пропашную сеялку, идентичную брали и годом ранее. В рублевой стоимости разница в цене достигла 60%», — делится он.

По подсчетам Тощевикова, в абсолютных величинах цены на отечественную и импортную технику могут варьироваться от 2 млн руб. до 15 млн руб. Самую дешевую сеялку можно взять примерно за \$20 тыс. — это зерновая механика. Наиболее дорогая обойдется в \$120 тыс. Если покупать пневматическую, то ее цена составит \$50–250 тыс.

По данным Марнова, цены стартуют от €20–25 тыс., в эту сумму включены гарантия, доставка, настройка и ввод в эксплуатацию. За эти деньги можно купить достаточно простую машину с шириной захвата 4,5 м, уточняет он. Верхний предел по цене — примерно €200–220 тыс. Это стоимость сеялки рабочей шириной 12 м, оснащенной по последнему слову техники, которая, например, может высевать семена в шахматном порядке, работать с навигацией, с автопилотом и автоматически отключаться на краю поля.

Спрос на технику упал именно из-за повышения курсов доллара и евро, уверен Марнов. По его подсчетам, объем рынка в денежном выражении просел более чем на 30%, а вот в количественном падение не превышало 12%.

Тощевиков ждет, что продажи в 2016 году будут примерно на уровне 2015-го, возможно, незначительно увеличатся. А вот в 2017 году можно ожидать подъема, хотя взрывного роста и не будет. Олег Стецюк добавляет, что в этом году, скорее всего, продажи импортной техники стабилизируются на низком уровне: если курс доллара не изменится, то они останутся на прошлогодних отметках.

Цены в 2016-м будут расти, считает Тощевиков. Техники на складах остается все меньше, а значит, так или иначе произойдет удорожание. При этом он не думает, что цены изменятся радикально: если в хороший год техника может подорожать на 10%, то в этом — максимум на 5%. Учитывая, что 70% машин покупается на весну, а 30% контрактуются в июле-августе, катастрофического роста цен аграриям действительно бояться не стоит. Однако делать дальнейшие прогнозы сложно, в один голос говорят производители: в любом случае все будет зависеть от валютного курса.