

Экономические науки

Парлюк Е.Д.

**Особенности структуры рынка сельскохозяйственной техники в России
как ключевого элемента организационно-экономического механизма
технической и технологической модернизации АПК**

Парлюк Екатерина Дмитриевна – кандидат экономических наук, кафедра менеджмента инженерно-технических систем, Экономический факультет, РГАУ-МСХА имени К.А.Тимирязева, Москва, Россия.
E-mail: kparlyuk@ya.ru

Аннотация

В представленном материале описана структура и динамика рынка сельскохозяйственной техники: тракторов, кормо- и зерноуборочной техники. Показано соотношение между российскими и иностранными производителями сельскохозяйственной техники, в том числе указаны их конкурентные преимущества. Представлены рыночные характеристики основных производителей сельскохозяйственной техники. Сформулированы некоторые предложения по раскрытию резервов развития российского сельскохозяйственного машиностроения.

Ключевые слова

Сельскохозяйственная техника; тракторы; зерноуборочные машины; кормоуборочные машины; сельскохозяйственное машиностроение; рынок; дилерские сети.

На воспроизводство технической базы аграрных организаций значительное влияние оказывает сформировавшийся рынок сельскохозяйственной техники. Сельскохозяйственная техника, поступающая на рынок сельскохозяйственной техники, характеризуются различными технико-экономическими показателями, которые становятся определяющими при их выборе сельхозпроизводителями.

В условиях провозглашения развития сельского хозяйства в качестве одной из приоритетных задач для государства, повышается и актуальность обеспечения сельского хозяйства качественной техникой, с оптимальными

технико-экономическими характеристиками без ущерба для продовольственной безопасности страны. С точки зрения сельхозтоваропроизводителей может возникнуть зависимость от иностранных поставщиков запасных частей, так как новая импортная сельскохозяйственной техника является весьма привлекательной с точки зрения соотношения цены и качества.

Поэтому важное значение для активного и эффективного воспроизводства технической базы сельского хозяйства имеет развитость отечественного рынка сельскохозяйственной техники. Пока же предложение на рынке сельхозтехники формируют и отечественные, и иностранные производители. Самую крупную группу производителей представляют такие корпорации как: Ростсельмаш, КТЗ, МТЗ, Гомсельмаш и глобальные зарубежные производители сельхозтехники, в их числе: John Deere, CNH, Claas, AGCO, SDF.

Большая часть иностранных компаний из числа указанных имеет сборочное производство на территории России, однако уровень локализации у них не превышает 5-10 % (за исключением Claas – 17,3 %).

Сельхозмашиностроение России представлено крупными организациями, а с точки зрения концентрации производства, российское сельхозмашиностроение имеет схожую структуру с западными странами. Так, на американских производителей сельхозтехники John Deere и AGCO приходится 68% внутреннего производства США. Схожая ситуация с российскими компаниями «Ростсельмаш» и КТЗ («Концерн «Тракторные заводы»), на долю которых приходится 53,4% отечественного производства [7].

В современных условиях российский рынок открыт для зарубежных производителей сельскохозяйственной техники. В числе лидеров стран-поставщиков сельхозтехники на российский рынок – Германия (28%), Беларусь (16%), США (11%).

Российская и импортная техника обладают рядом конкурентных преимуществ при завоевании рынка.

Так, например, основными конкурентными преимуществами отечественной техники являются конкурентоспособное соотношение «цена-качество», широкая доступность запчастей и сервисного обслуживания, возможность самостоятельного ремонта, протекционистская политика государства. Слабыми местами на рынке у российских производителей сельскохозяйственной техники является узкий модельный ряд, недостаточные инвестиции в технико-технологические инновации, низкий уровень эргономической эффективности.

Конкурентные преимущества техники, произведенной в странах зарубежья являются высокая надежность и производительность сельскохозяйственной техники, хорошая репутация, налаженный сервис, широкий модельный ряд, учитывающий потребности различных по объему производства организаций.

Особняком на рынке сельскохозяйственной техники стоит белорусская техника, которая при невысокой цене и протекционистской политике правительства Республики Беларусь занимает доминирующее положение в структуре продаж.

Отметим также, что на рынке тракторов и уборочных комбайнов для российских производителей важную роль в использовании конкурентных преимуществ играют меры государственной поддержки в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Так, Госпрограмма предусматривает скидку в 15% посредством субсидирования этой суммы заводу-производителю для техники, произведенной на территории России со степенью локализации более 50%.

Конкурентные преимущества сельскохозяйственной техники различных стран-производителей, в том числе российских, представлены в таблице 1.

Табл. 1. Основные конкурентные преимущества и недостатки сельхозтехники различных стран-производителей на российском рынке

Страны производители	Конкурентные преимущества	Конкурентные недостатки
Россия	1. Широкая доступность запасных частей и сервисного обслуживания 2. Относительно невысокая цена предложения 3. Государственная поддержка 4. Преемственность моделей техники (детали от списанной техники могут быть использованы для ремонта новых моделей) 5. Агрегатируемость с любой прицепной техникой производства России и СНГ 6. Ориентация на рынок России и СНГ	1. Узкий модельный ряд, около 30 моделей тракторов (различным по размеру организациям нужна различная техника), 13 моделей зерноуборочных комбайнов. 2. Отсутствие моделей тракторов мощностью более 420 л.с. 3. В РФ не производятся многие комплектующие (современные трансмиссии, электронное оборудование, не вся гамма шин) 4. Низкие инвестиции в инновации и научные разработки 5. Снижение конкурентоспособности при ослаблении таможенных барьеров при вступлении России в ВТО
Страны ближнего зарубежья	1. Широкая известность большинства производителей техники на российском рынке 2. Относительно низкие цены на технику 3. Развитый сервис 4. Протекционистская политика правительства Республики Беларусь (договоры о льготном кредитовании российских покупателей белорусской техники)	1. Относительно медленное обновление моделей 2. Техника ориентирована в основном на малые и средние сельскохозяйственные организации
Страны дальнего зарубежья	1. Высокая надежность техники 2. Эффективная реклама 3. Широкая дилерская сеть 4. Широкий модельный ряд 5. За пределами России производятся практически все необходимые комплектующие, включая системы GPS и электроники 6. Ориентация на мировой рынок	1. Возможные трудности с оперативным ремонтом 2. Высокая стоимость 3. Невозможность осуществления технического обслуживания и капитального ремонта на базе сельскохозяйственной организации 4. Агрегатируемость со всей зарубежной техникой, но не всеми видами российской

В этой связи для удержания рынка российским производителям, пользуясь условиями государственной поддержки, следует пересмотреть свою ценовую политику, тем самым усилить конкурентные преимущества. Представленные конкурентные позиции сельскохозяйственной техники напрямую оказывают влияние на её рынок. Конкурентные преимущества импортной техники, на фоне её высокой стоимости при ввозе из-за рубежа (в том числе из-за таможенных барьеров, которые в связи со вступлением России в ВТО значительно снижаются) заставляют иностранных производителей налаживать производство своей техники в России. На рисунке 1 представлен сравнительный анализ

структуры рынка основных видов сельскохозяйственной техники России в 2006 и 2012 годах [9].

Можно согласиться с А.В. Федотовым в том, что для развития конкуренции на рынке техники для сельского хозяйства наиболее перспективным является создание на базе отечественных заводов совместного производства наиболее важных видов новейшей техники ведущих фирм, которые будут выпускать машины, конкурирующие с отечественными марками по доступным ценам.

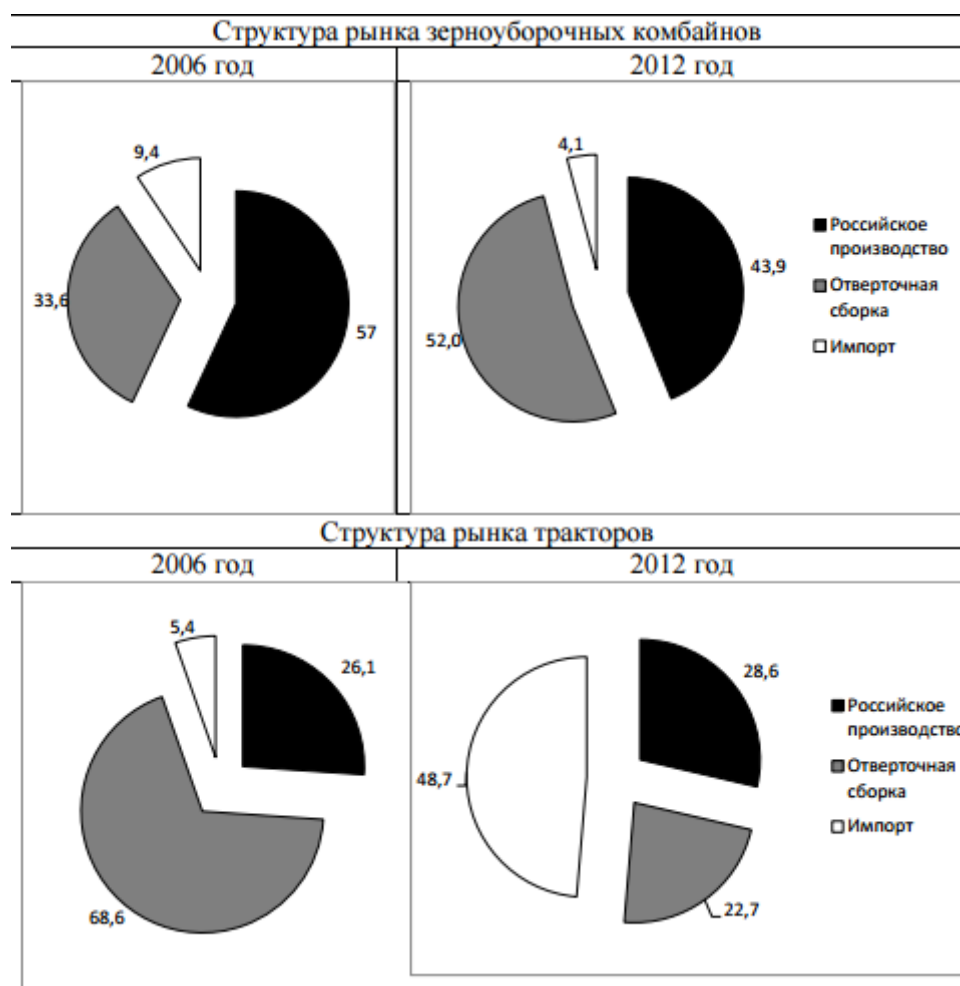


Рис. 1. Структура рынка основных видов сельхозтехники в России, проц.

Снижение затрат на приобретение импортной сельскохозяйственной техники связано с производством иностранных моделей техники на территории

России (таблица 2). В то же время, наблюдается рост затрат на приобретение зерноуборочных комбайнов при снижении количества их приобретения, что говорит о росте средней стоимости поступающей из-за рубежа техники.

Табл. 2. Затраты на приобретение импортной техники, тыс. руб.

Вид техники	2006 г.[7]	2011 г.[64]		2012 г.	
		Количество, ед.	Стоимость, тыс. руб.	Количество, ед.	Стоимость, тыс. руб.
Тракторы	17105118	12357	4518710	14250	5756235
Зерноуборочные комбайны	5100031	366	1288077	251	1986505
Кормоуборочные комбайны	2251369	218	1029896	222	951067
Машины для уборки корне- и клубнеплодов	2415559	2073	2613344	2136	2402857

Однако, оценив структурный состав поступающей и выбывающей техники, следует указать, что более половины поступивших тракторов произведено за рубежом и значительно превосходят выбывающие тракторы по техническим характеристикам, таким, как производительность, мощность и надежность. Если говорить о зерноуборочных комбайнах, то следует указать, что списываемая техника представляет собой комбайны таких марок, как Дон-1500, СК-5 Нива, Енисей-1200, с возрастом более 10 лет; а значительная часть приобретаемых комбайнов представляют собой новую технику.

Половина из приобретаемых комбайнов является продукцией зарубежных фирм John Deere, New Holland и Claas, а вторая половина – серия комбайнов завода Ростсельмаш «Вектор» и «Акрос», а также новые модели комбайнов «Полесье». Воспроизводство технической базы сельского хозяйства должно сопровождаться рациональным использованием основных элементов производственных мощностей, а также зданий и сооружений, машин и оборудования, и оно направлено на получение необходимых объемов производства продукции, снижение её себестоимости, повышение рентабельности и производительности труда в сельском хозяйстве.

Современный рынок сельскохозяйственной техники в России представлен широким спектром как видов техники, так и производителей. Объем импорта сельскохозяйственной техники в 2012 году увеличился по сравнению с 2011 годом незначительно. В тоже время укажем, что российские заводы производят технику как российских моделей, так и иностранных марок. В таблицах, приведенных ниже, представлена краткая характеристика ключевых поставщиков сельскохозяйственной техники на российском рынке.

Табл. 3. Основные рыночные характеристики КЗ «Ростсельмаш» как ключевого поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Ростсельмаш — группа компаний, состоящая из 12 организаций со сборочными производствами, расположенными в России, США, Канаде, Украине и Казахстане ¹⁶	На территории России продается 100% техники, произведенной внутри страны. На рынке представлено 4 марки тракторов (отверточная сборка), 7 марок зерноуборочных комбайнов, 2 марки самоходных кормоуборочных комбайнов, 1 марка прицепных кормоуборочных комбайнов, 1 марка самоходной косилки, 2 марки прицепных косилок, 2 марки пресс-подборщиков и другие виды техники	Ростсельмаш занимает порядка 55% рынка зерноуборочных комбайнов, 35% рынка кормоуборочной техники в России. Уровень локализации производства 65-70%

КЗ «Ростсельмаш» внедряет в производство современные технологии, что позволяет не только выходить на высокий конкурентный уровень в нижнем ценовом сегменте, но и занимать рыночные ниши в верхнем ценовом диапазоне, где ключевые позиции отведены импортной технике.

Отметим, что ряд российских заводов производит тракторы, зерно- и кормоуборочные комбайны, прицепную технику (табл. 4). В рамках мероприятий по технической модернизации характеристики Петербургский тракторный завод постепенно расширяет модельный ряд и выходит на новые рынки сбыта в сегменте сельскохозяйственного машиностроения/

Табл. 4. Основные рыночные характеристики ЗАО «Петербургский тракторный завод» как ключевого поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Петербургский тракторный завод (ПТЗ) - основное производящее сельскохозяйственную технику, входящее в холдинг ОАО «Кировский завод» – один из крупнейших машиностроительных заводов России, внедряющих инновации. Единственный в стране (с 1962 года) производитель мощных колесных сельскохозяйственных тракторов в области машиностроения. ¹⁷	Завод серийно производит 6 модификаций сельскохозяйственных тракторов: 4 модели «Кировец» серии К-744Р с двигателями мощностью от 300 до 428 л. «мощностью от 300 до 420 л.с., 5 моделей К - 9000 мощностью от 300 до 428 л. «мощностью от 360 до 520 л.с., 4 частично локализованных модели Deutz-Fahr.	ПТЗ является единственным производителем мощных тракторов в России. Доля на рынке тракторов 1,3%. Для производства использует импортные двигатели и рабочие органы. Уровень локализации производства 40-90% В 1962 году на заводе были собраны первые легендарные тракторы К-700 "Кировец", в 1975г. - первые К-701, а с 2000 года - тракторы нового поколения К-744. Всего за 40 лет с конвейера завода сошли более 467 000 тракторов марки «Кировец». ¹⁸ ПТЗ имеет 46 дилерских центра в РФ, по 1 дилерскому центру в Казахстане и Белоруссии, 10 дилерских центров техники под брендом Deutz-Fahr

Табл. 5. Основные рыночные характеристики Концерна «Тракторные заводы» как ключевого поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Концерн «Тракторные заводы» собой представляет группу промышленных машиностроительных организаций. Линейка техники сельскохозяйственного назначения, выпускается ОАО «Промтрактор», ОАО «Тракторная Компания «Волгоградский тракторный завод», ООО «Владимирский моторо-тракторный завод», Vogel & Noot (Австрия), ОАО «САРЭК», ОАО «Курганмашзавод», представлена на рынке под брендом «АГРОМАШ», ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов». ¹⁹	На рынке представлено 12 марок тракторов (в том числе крупноузловая сборка тракторов МТЗ), 6 марок зерноуборочных комбайнов, 1 марка кормоуборочных комбайнов, 36 других видов прицепных и навесных орудий.	Концерн включает в себя 19 производственных подразделений, 4 конструкторских бюро, 7 крупных торговых компаний. Занимает 4% рынка тракторов, 4,5% рынка зерноуборочных комбайнов.

По данным исследования, концерном «Тракторные заводы» порядка 3% выручки расходуется на НИОКР.

Конкурентными преимуществами техники белорусского производства в России являются относительно невысокая цена, широкая дилерская сеть, надежность, доступность сервиса и запасных частей, протекционистские меры, осуществляемые Белоруссией на территории России (договор с российскими финансовыми структурами о возмещении части процентной ставки за кредит при покупке техники).

Табл. 6. Основные рыночные характеристики ЗАО СП «Брянксельмаш» как ключевого поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Основной целью создания ЗАО СП «Брянксельмаш» является приближение производства зерно и кормоуборочных комбайнов к сельхозпроизводителю, что позволяет добиться: сокращения транспортных затрат, упрощения процедуры закупок, исключения сложных для сельхозпроизводителя таможенных процедур, повышения уровня гарантийного и сервисного обслуживания ²⁰	На заводе осуществляется сборка белорусской техники завода ПО Гомсельмаш с относительно невысокой степенью локализации производства на территории России. Выпускается 3 марки зерноуборочных комбайнов, 3 марки самоходных кормоуборочных комбайнов мощностью от 235 до 450 л.с., 1 марка прицепных кормоуборочных комбайнов, 14 марок прицепного и навесного оборудования.	На рынке зерноуборочной техники занимает более 22%, на рынке кормоуборочной техники – более 30%.

Уборочная техника, производимая ЗАО СП «Брянксельмаш», с 2006 до 2012 года имеют до 52% локализации производства, причем заводом планируется углубление локализации до 55-56% к 2020 году.

Крупнейшим поставщиком тракторов на российском рынке является Минский тракторный завод, продукция которого занимает на рынке тракторов доминирующее положение. Следует отметить ценовую доступность российских и белорусских комбайнов, а также адаптивность этой техники к российским условиям производства. Реализация мер протекционистской политики Российской Федерации в рамках реализации Государственной программы

развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции.

Табл. 7. Основные рыночные характеристики ПО «Минский тракторный завод», как ключевого поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Минский тракторный завод специализируется на выпуске тракторов с высокой степенью локализации производства в Белоруссии. На территории России сборку тракторов МТЗ осуществляют 9 заводов: ООО «ТД МТЗ - Ставрополь», ОАО «ПО ЕлАЗ», ОАО «САРЭКС», ОАО «Смолспецтех», ОАО «Бузулукский механический завод», ООО «ТД МТЗ - ЕлАЗ», ОАО «Череповецкий литейно-механический завод», ЗАО Шимановский машиностроительный завод «Кранспецбурмаш», ЗАО ПМТО СХТ «Агротехснаб».	Организация выпускает широкий спектр моделей тракторов, которые способны удовлетворить потребности как крупных сельскохозяйственных производителей, так и фермеров. Мощность выпускаемых тракторов варьируется от 49 до 355 л.с. Насчитывается более 60 моделей тракторов.	Оптимальное соотношение цены и качества позволило занять более 80% российского рынка тракторов. Широкая известность бренда, развитая дилерская сеть и сервис. Доступность запасных частей и ремонта внутри сельскохозяйственного организации. Сбыт тракторов активно осуществляется в более чем 60 странах.

Так, например, по данным 2008 г., компания John Deere занимала порядка 10% российского рынка сельскохозяйственную технику, однако заградительные пошлины, установленные на ввозимые тракторы и комбайны, снизили ее долю на рынке до 3%. Создав на территории Российской Федерации производство, компания решила проблемы не столько с затратами на таможенные пошлины (данный вопрос в связи с вступлением России в ВТО решился сам собой), сколько с организацией качественного и доступного сервиса, снизила транспортные издержки и тем самым начала восстанавливать долю на рынке.

Табл. 8. Основные рыночные характеристики John Deere как поставщика сельскохозяйственной техники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Производит практически весь спектр сельскохозяйственной техники. Имеет собственное производство на территории России	Широкий спектр зерноуборочных комбайнов 2 серий W и S, 5 серий тракторов мощностью от 130 до 320 л.с., в том числе полноприводные, 6 моделей кормоуборочной комбайнов с мощностью от 380 л.с. до 812 л.с., широкий спектр посевной техники, оборудование для ведения систем точного земледелия, опрыскиватели, почвобработывающая техника.	Широкая дилерская сеть, качественный и доступный сервис, высокое качество техники (надежность). У фирмы репутация производителя качественной техники. Занимает порядка 3% рынка тракторов, зерно и кормоуборочной техники. Активная маркетинговая позиция

Немецкая компания Claas является крупнейшим импортером в Россию сельскохозяйственной техники. Так, по данным 2007 года, доля рынка, которую она занимала, составляла 10,5%, в 2010 году — 5%, в 2011 году — 7% [3], а в 2012 году доля по разным видам техники составила 6-8%.

Табл. 9. Основные рыночные характеристики Claas как поставщика кормозаготовительной техники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Компания Claas работает в России с 1992 г. Открыто более 40 дилерских представительств ²² .	Организация поставляет спектр моделей тракторов (7 серий), зерноуборочных комбайнов (6 серий), силосоуборочных комбайнов (2 серии), широкий спектр техники по кормозаготовке: прессподборщиков, дисковых косилок, барабанных косилок, ворошилок, валкователей,	Регулярный выпуск новинок, конкурентоспособное соотношение цена-качество, техника дорогостоящая. Модельный ряд техники в России составляет примерно 40 наименований. Техника фирмы хорошо и давно известна российским сельскохозяйственным производителям. Налажено сервисное обслуживание. Доля на рынке 8%

Еще одним динамично занимающим рыночную нишу навесной и прицепной техники в России является компания Kuhn. В мире она достаточно давно зарекомендовала себя как лидер на рынке техники. На рынке России эта компания появилась в 2008 году, однако уже в настоящее время занимает существенную долю на рынке.

Табл. 10. Основные рыночные характеристики Kuhn как поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Первое представительство открыто в России в 2008 г. В настоящее время во всех федеральных округах организовано дилерское представительство: в северо-западном — 3 дилера, в центральном — 21 дилер, в Приволжском — 13 дилеров, в южном — 9 дилеров, в дальневосточном — 1 дилер, в сибирском — 3 дилера, в уральском — 4 дилера	Широкий модельный ряд посевной, почвообрабатывающей техники, опрыскивателей. Прицепные силосоуборочные комбайны (одно и двухрядные прицепные комбайны и четырехрядные навесные комбайны), прессподборщики (тюковые, рулонные, комбинации с обмолодчиками), дисковые косилки, косилки-плющилки, ворошилки, валкователи ²³	Специализация на навесной и прицепной технике. Агрессивная маркетинговая стратегия на рынке. Привлекательное соотношение цена/качество. Сформировавшаяся на мировом рынке репутация. Доля на рынке 4%[50]

Одним из динамично осваивающих рынок кормоуборочной техники является компания Krone, которая реализует кормоуборочные комбайны, косилки, пресс-подборщики, грабли, вспушиватели и другую кормозаготовительную технику.

Табл. 11. Основные рыночные характеристики Krone как поставщика кормозаготовительной техники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Специализируется на производстве кормозаготовительной техники. Дилерская сеть в России представлена 26 организациями	Кормоуборочные комбайны (<i>BigX500</i> , 700,850, 1100, <i>EasyCollect</i> , <i>EasyFlow</i> , <i>XDisc</i>), самоходная косилка-плющилка (<i>BigM-500</i>), 15 марок пресс-подборщиков, в том числе 3 крупногабаритные, широкий спектр валкователей, ворошителей, дисковых косилок	Широкий модельный ряд техники. Кормоуборочные комбайны высокой мощности. Хорошая репутация и налаженный сервис. Доля на рынке чуть более 1%

Одним из лидеров на рынке сельскохозяйственной техники является корпорация AGCO, представляющая на рынке марки Fendt, Challenger, Valtra, Massey Ferguson.

Табл. 12. Основные рыночные характеристики Agco как поставщика сельхозтехники на российском рынке

Характеристика организации	Модельный ряд	Рыночные характеристики
Корпорация Agco включает в себя целый ряд известных брендов. В России активно продвигает свою продукцию с 2006 года. В мире имеет 56 представительств, продает технику в более чем 140 стран.	Марки Fendt, Challenger, Valtra, MasseyFerguson производят тракторы, зерноуборочные комбайны, прицепную и навесную технику для обработки почвы, посева, опрыскивания и других операций.	Создана широкая дилерская сеть. Техника закрывает практически все рыночные потребности для растениеводства. Доля на рынке около 1%.

Следует отметить, что для завоевания региональных рынков сельскохозяйственной техники иностранные производители реализуют стратегию открытия дилерских центров. Без осуществления этой меры спрос на тракторы, комбайны (особенно на самоходные), прицепную и навесную технику будет незначительным, ввиду невозможности их технического обслуживания в условиях сельскохозяйственной организации. Как видно из представленных таблиц, иностранные производители довольно успешно решают проблему представительства в регионах. Широкая дилерская сеть важна еще и потому, что

сельскохозяйственная техника габаритна и транспортировка ее довольно дорогостояща.

Поэтому сельскохозяйственные производители отдают предпочтение при покупке не только более доступной технике с точки зрения цены, но и доступной с точки зрения технического обслуживания, доставки как самой техники, так и запасных частей.

Одним из ключевых показателей, влияющих на рынок сельскохозяйственной техники, является объем производства внутри страны. Однако, указывает И.Г. Ушачев, из-за продолжающегося в отечественном сельхозмашиностроении кризиса ежегодно уменьшается номенклатура и количество выпускаемых в России тракторов. Значительное количество эксплуатируемой в сельском хозяйстве мобильной техники находится за пределами амортизационных сроков. Недостаток техники приводит к значительным потерям продукции. В то же время следует отметить, что предусмотренное Государственной программой развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы обновление основных видов сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях, не выполнено. Так, при плановых значениях обновления тракторов 10,3%, фактически составили – 3,4%, зерноуборочных комбайнов соответственно 13,0% и 4,8%, кормоуборочных 11,6% и 4,8% [8].

По данным Ассоциации «Росагромаш», средний возраст производственного оборудования российских заводов превышает 25 лет. Физический износ производственных фондов году составил 70%. Как следствие – высокий моральный и физический износ производственных мощностей. В тоже время укажем, что российские заводы производят тракторы ограниченной номенклатуры, так, количество моделей тракторов, производимых на заводе «Ростсельмаш» составило 4, концерном «Тракторные заводы» производится 12 моделей тракторов, «Петербургским тракторным заводом» производится 4

модели тракторов мощностью свыше 250 л.с. Для сравнения - белорусским заводом МТЗ производится 30 моделей, а украинским заводом ХТЗ - 13 моделей тракторов.

Количественные и качественные характеристики продукции отечественных заводов во многом формируют конъюнктуру рынка техники в стране. Укажем, что удельный вес сельскохозяйственного машиностроения в ВВП России по итогам 2012 года составил 0,08%. Причиной этого зачастую являются низкие конкурентные технико-экономические показатели выпускаемой продукции, причем это происходит на фоне протекционистской политики государства, что способствовало тому, что производственный потенциал российских заводов реализован лишь на 30-40%.

По данным Центра экономических исследований «РИА-Аналитика», в России за 2012 год произведено тракторов сельскохозяйственного назначения 12530 единиц или на 5,3% меньше, чем в 2011 году. Из общего количества произведенных в 2012 году тракторов выпуск отечественных моделей составил 17,35%, импорт (прямой и косвенный) завода МТЗ – 54,87%, иностранных моделей (Versatile, New Holland, Agrottron, John Deere, Xerion) – 30,78%. За 2012 год увеличилась отгрузка тракторов организациями России по сравнению с 2011 годом на 12,6%, всего отгружено 8832 тракторов [2].

Следует отметить, что российские производители иностранных марок тракторов в 2012 году увеличили объемы производства, так, например в 2,1 раза увеличилось производство канадских тракторов Versatile на заводе Ростсельмаш, на 64% увеличилось производство тракторов Terrior на заводе «Агротехмаш-Т», и на 24,9% увеличилось производство тракторов МТЗ на заводе «САРЭКС». Причем, уровень локализации на этих заводах достаточно низкий.

Развитие сельского хозяйства в мире влечет за собой рост рынка сельскохозяйственной техники, так в 2005 году объем производства

сельскохозяйственной техники составил 54 млрд. евро, а по оценочным данным в 2013 году объем производства составил 90 млрд. евро [1]. В США рынок комбайнов по данным 2011 года составил 9921 шт., в Бразилии - 5338 шт., в Украине – 2027 шт.

Объем рынка тракторов составил в 2010 году 28,5 тыс. штук, к 2011 году рынок увеличился на 62,3% и составил 46 тыс. тракторов, а в 2012 году он возрос до 48,6 тыс. тракторов. В 2010 году российский рынок тракторов формировался примерно на 1/3 отечественным производством и на 2/3 - импортированной продукцией. Причем тракторы сельскохозяйственного назначения составляют около 75% российского рынка. Объем импорта тракторов в 2011 году увеличился по сравнению с 2010 годом на 48,9% в количественном выражении и на 49,1% в стоимостном, в 2012 году импорт в Россию тракторов составил 40,2 тыс. единиц. Экспорт тракторов из России составил 0,6 тыс. тракторов общей стоимостью 630 млн. руб. в 2010 году. За 2011 г. экспорт данного рода товаров составил 225 единиц в натуральном и 258 млн. руб. в стоимостном выражении. В 2012 году российские производители экспортировали 389 единиц тракторов.

Серьезные последствия может вызвать большая разномарочность закупаемой импортной техники: тракторы приобретаются у 12 фирм (150 моделей). Это создает серьёзные трудности в обеспечении запчастями, в работе организаций по сервисному обслуживанию и предъявляет новые требования к квалификации сервисных специалистов. С другой стороны, все производители завоевывают российский рынок посредством открытия в регионах официальных дилерских центров, что снимает часть вопросов связанных с обеспечением запасными частями, обслуживанием и ремонтом. На рынке сельскохозяйственной техники цены устанавливают дилеры, однако, в связи с тем, что стоимость их товара достаточно высока, влияние на спрос оказывают такие факторы, как меры государственной поддержки, кредитный механизм. Наличие официального дилера (особенно при продаже импортной техники)

повышает конкурентоспособность сельскохозяйственной техники, так как упрощается механизм гарантийного и постгарантийного обслуживания.

По данным 2012 года, российскими заводами произведено 5812 зерноуборочных комбайнов. Снижение рынка зерноуборочных комбайнов относительно 2011 года составило 11%. Продажа зерноуборочных комбайнов российскими производителями сельскохозяйственной техники в 2011 году относительно 2010 года увеличилась на 54,0%, всего отгружено 6304 из 6331 произведенных зерноуборочных комбайнов.

В 2012 году российскими организациями произведено 888 кормоуборочных комбайнов. Для сравнения отметим, что за 2011 год отгружено потребителям 1218 российских кормоуборочных комбайнов, что на 34,1% больше, чем в 2010 году.

Соотношение между проданными в 2012 году самоходными и прицепными кормоуборочными комбайнами в России составило следующую пропорцию: 64% – самоходные и 36% – прицепные кормоуборочные комбайны. Все эти изменения связаны с рядом факторов. В первую очередь это рост цен на сельскохозяйственную продукцию (главным образом зерно) в 2011 году после засухи 2010 года, в связи с чем у сельскохозяйственных производителей появились дополнительные финансовые ресурсы. Второй причиной роста рынка техники российского производства является повышение её качества на фоне относительной доступности. Снижение рынка в 2012 году связано с затовариванием рынка техники в 2011 году, ростом конкуренции на рынке, особенно она обострилась между российской техникой и техникой иностранных марок, произведенных на территории России.

В целом российские комбайны производят лишь 2 завода: Ростсельмаш (7 моделей комбайнов) и КТЗ (6 моделей комбайнов). На территории СНГ производство есть только в Белоруссии на заводе Гомсельмаш, где производится 5 моделей зерноуборочных комбайнов.

Следует отметить ценовую доступность российских и белорусских комбайнов, а также адаптивность этой техники к российским условиям производства. Если говорить о спектре модельного ряда производителей стран дальнего зарубежья, укажем, что John Deer, CNH, AGCO и CLAAS на российском рынке представляют более 65 моделей тракторов и 50 моделей зерноуборочных комбайнов, причем данные организации имеют на 78 территории России сборочное производство (все узлы и агрегаты импортируются из-за рубежа).

Укажем, что лидерами на рынке тракторов сельскохозяйственного назначения являются компании John Deer, New Holland, Fendt, Valtra. Причем наблюдается прирост объемов продаж в мире таких брендов как, John Deere на 12,6% в 2012 году по сравнению с 2011 годом, CNH на 10,3%, Agсона 13,9%, Claas на 10% [14].

Для того, чтобы российское сельскохозяйственное машиностроение динамично развивалось, необходимо реализовать следующие резервы развития:

- полностью загрузить имеющиеся мощности российского сельхозмашиностроения в тракторостроении, производстве зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, почвообрабатывающих машин, посевных комплексов и других видов сельскохозяйственной техники и оборудования.

- освоить потенциал рынка техники. Иностранные заводы пытаются освоить рыночные ниши российского АПК, причем мировые лидеры открывают сборочное производство на территории России. В этой связи необходимо реализовать конкурентные преимущества российской сельскохозяйственной техники (развитая дилерская сеть, доступность запасных частей и сервиса, относительно низкая цена).

- увеличить инвестиций в НИОКР при разработке новых видов техники, расширять модельный ряд. При развитии сельскохозяйственного

машиностроение государственная поддержка должна быть целенаправленной на внедрение инновационных технологий.

- необходима разработка и реализация мер государственной поддержки сельскохозяйственного машиностроения, учитывающих ограничения ВТО.

Отдельно отметим, что Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) установила предварительную специальную защитную пошлину на импорт зерноуборочных комбайнов в Таможенный Союз на уровне 27,5%. В связи с опасностью увеличения объема ввоза импортной сельскохозяйственной техники, выработавшей свой ресурс, считаем целесообразным введение утилизационного сбора на сельхозтехнику, что ограничит ввоз старой сельскохозяйственной техники, который должен нивелировать снижение таможенной пошлины на ввозимую технику. Однако стоит указать, что данный сбор не должен распространяться на новую технику, аналоги которой не производятся на территории России, что даст возможность стимулировать техническую модернизацию. Таким образом, взаимоотношение России с ВТО может существенно изменить структуру рынка сельскохозяйственной техники. Причем изменение механизмов государственной поддержки российских производителей может дать дополнительные конкурентные преимущества для иностранных поставщиков, особенно для тех, которые наладили сборку своей техники на территории России.

Список литературы

1. Германская инженерная федерация [Официальный сайт]. URL: <http://vdma.org/landtechnik> (дата обращения: 13.08.2015).
2. *Елисеев А.* Кто есть кто на российском рынке зерноуборочных комбайнов // Аграрное обозрение. № 3. 2011.
3. *Елисеев А.* Рынок сельхозтехники: выход из кризиса. Кто, что и сколько продал в 2011 году // Аграрное обозрение». № 2. 2012.

4. *Савкин В.И.* Кооперация на селе: воспоминание о будущем / *В.И. Савкин, А.А. Полухин, И.В. Сафронов* // Аграрная Россия. 2013. № 4. С. 26- 33.
5. *Савенко В.Г., Санду И.С.* Проблемы формирования механизма инновационного обеспечения АПК // АПК: экономика, управление. 2013. № 1. С. 28-29.
6. *Санду И.С.* Инновационное развитие сельского хозяйства до 2020 года // АПК: экономика, управление. 2010. № 11. С. 72-76.
7. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. М., 2011.
8. *Ушацев И.Г.* Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.: научное обеспечение // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций. 2013. № 4. С. 5-11.
9. *Федотов А.В.* Развитие рынка техники в сельском хозяйстве (теория и практика): автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. М., 2005.
10. *Федоренко В.Ф.* Технические и технологические требования к перспективной сельскохозяйственной технике: научное издание. М.: Росинформагротех, 2011.
11. *Федоренко В.Ф., Хлепитько М.Н.* Анализ качества сельскохозяйственной техники // Техника и оборудование для села. 2014. № 1. С. 2-5.
12. *Шахов А.В.* Организационно-экономические основы реализации биоэнергетического потенциала аграрного производства: дисс. ... д-ра экон. наук. М., 2011.
13. *Юркова О.Н.* Управление эффективностью использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий: дисс. ... канд. экон. наук. Орел, 2010.
14. *Kutschenreiter W.* Strategien und Strukturen. 2013. № 3. Pp. 2.