

УДК 65.012.34.65.06

СКОЦИК В.Є., докторант

Білоцерківський національний аграрний університет

ІМПОРТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ ЯК ТИМЧАСОВИЙ ЗАСІБ ЇЇ ОНОВЛЕННЯ

У статті розглядається проблема імпорту сільськогосподарської техніки в Україну як тимчасовий захід щодо відновлення технічного парку сільськогосподарських підприємств. Особлива увага приділяється економічній доцільності створення спільних підприємств зі складання сільськогосподарської техніки марок провідних її виробників.

Ключові слова: імпорт, сільськогосподарська техніка, сільськогосподарські товаровиробники.

Постановка проблеми. У 2011 році традиційно залишається проблема забезпечення сільськогосподарських підприємств основними технічними засобами. Технічне забезпечення сільського господарства знаходиться на дуже низькому рівні. Селяни виконують необхідні технологічні операції технічними засобами, зношеними на 80-90%, які залишилися ще з радянських часів. Причому ця застаріла техніка потребує значних коштів для підтримання її в робочому стані, а якість виконаних нею робіт є дуже низькою. Внаслідок цього сільськогосподарські підприємства втрачають великі обсяги врожаю. Нині кількість списаної техніки перевищує кількість придбаної більш як у 10 разів. На селі майже припинилися процеси відтворення й оновлення матеріально-технічної бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання технічного забезпечення аграрного виробництва досліджують вітчизняні і зарубіжні вчені та практики. Актуальні питання інженерно-технічного забезпечення аграрного виробництва, інноваційно-інвестиційного розвитку, вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва досліджуються у працях вчених: Андрійчука В.Г., Білоуська Я.К., Зубця М.В., Кісіля М.І., Кравчука В.І., Лайка П.А., Левитського І.С., Лобаса М.І., Могилової М.М., Музики П.А., Підлісецького Г.М., Саблука П.Т., Сайка В.Р., Ситника В.П. та інших. Однак, проблема інженерно-технічного забезпечення аграрного виробництва недостатньо вивчена. Додаткових досліджень потребують інноваційно-інвестиційні процеси на регіональному рівні як чинники покращення технічного забезпечення аграрного виробництва.

Матеріал і методи дослідження. Під час проведення досліджень застосовувались методи системного аналізу соціально-економічних процесів в умовах здійснення аграрної реформи: порівняння – для виявлення впливу окремих факторів на форми і методи господарювання.

Мета дослідження – здійснити оцінювання сучасного стану імпорту сільськогосподарської техніки.

Результати дослідження та їх обговорення. Темпи оновлення номенклатури вітчизняної складної сільськогосподарської техніки у 2-5 разів нижчі, ніж за кордоном, що не дає змоги забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної техніки, незважаючи на більшу її пристосованість до роботи в умовах України і нижчу вартість (у 2-3 рази від вартості закордонних аналогів).

Зменшення імпортного мита на трактори в минулому році спричинило значне зростання закупівель імпортних енергонасичених машин. З іншого боку, скорочення державного фінансування українських підприємств, передбачене в Держбюджеті на 2011 рік, призвело до труднощів із реалізацією тракторів, скорочення виробництва та утворення величезних товарних залишків на складах підприємств. Найголовнішою тенденцією 2007 року слід вважати наближення до насичення сегменту ринку тракторів потужністю 80-100 к.с., внаслідок чого продажі цієї техніки значно зменшилися. На цьому фоні ключовий гравець ринку – Мінський тракторний завод (далі – МТЗ) почав втрачати свої позиції.

Загалом усі зазначені вище зміни мають лише позитивний характер для розвитку ринкових відносин в АПК України, забезпечуючи здорову конкуренцію серед виробників техніки та справедливі ціни на неї [1].

Єдина проблема, яку й досі не вирішено, – це оновлення застарілого машинно-тракторного парку, але вона лежить у площині фінансового забезпечення аграріїв. Нині ця тема особливо актуальна після скорочення бюджетного фінансування компенсації вартості вітчизняної техніки та призупинення компенсації відсоткових ставок за кредитами на її закупівлю.

За останні п'ять років обсяги продажів зернозбиральної техніки практично не змінилися і залишаються сталими в кількісному виразі. Обсяги продажів зернозбиральних комбайнів після значного скорочення в 2003 році, спричиненого відчутним зменшенням врожаю зернових, мають позитивну динаміку. За останні три роки ринок зростав зі швидкістю 15-20\$ на рік завдяки сприятливій кон'юктурі на аграрному ринку. Та вже в поточному році очікується призупинення

темтів росту внаслідок скорочення площ під озимими, які формують близько половини врожаю зернових. Якщо за кількісними показниками ринок залишається фактично незмінним, то про якісні зміни варто згадати. Найголовніша полягає в тому, що з року в рік зростає частка нової техніки, на яку припало понад 76% торішніх продажів [2]. П'ять років тому аналогічний показник коливався в межах 50-60%. Стрімко зростає й середня вартість машини – 642 тис. грн у 2011 р. проти 575 тис. грн у 2011 р., що свідчить про зростання частки на ринку нової та дорожчої техніки із заходу. З іншого боку, це пов'язано із природним подорожчанням продукції через зростання цін на метал та енергоносії. Загалом аграрії щороку витрачають близько 1 млрд грн для закупівель зернозбиральної техніки (у 2001 р. ця цифра становила близько 700 млн грн.)

Ще одна тенденція на ринку, про яку слід згадати – збільшення частки роторних машин до 20% ринку. Це пов'язано зі стрімким розвитком виробництва кукурудзи та сої в Україні. У найближчі роки частка роторних комбайнів навряд чи перевищить чверть ринку, оскільки більше їх просто не потрібно через специфіку нашого рослинництва. Звичайно, позитивні зрушення очевидні та беззаперечні, але їх недостатньо для оновлення й розвитку комбайнового парку [3].

Для російських виробників український ринок був традиційним ринком збуту, про що свідчать більше 80% російських комбайнів із загальної кількості наявних. Перевагами російської техніки є її доступність і широке розповсюдження, але росіяни, на жаль, користуючись цими перевагами, мало уваги приділяли модернізації своїх машин. Серед вітчизняних дилерів РСМ останнім часом сталися значні зміни, пов'язані із загостренням конкуренції між донедавна єдиним і непорушним "Донснабом" і не менш потужним, але більш амбіційним та агресивним "Техноторгом". Звичайно, загострення конкуренції дасть змогу аграріям отримати привабливіші ціни, але це може фінансово знекровити самих продавців і скоротити прибутки останніх.

Ще одним активним постачальником комбайнів РСМ виступає спільне підприємство "Дон-Лан", але воно поза конкуренцією з боку імпортерів, оскільки претендує на компенсацію 30-відсоткової вартості вітчизняної техніки. Частка РСМ залишається стабільною і становить близько третини ринку [4].

Другим за величиною постачальником техніки є німецька компанія CLAAS. Цей виробник пропонує найсучаснішу техніку і спеціалізується на виробництві клавійних машин. Єдиною проблемою цієї компанії в Україні є висока ціна на техніку і значна частка уживаної техніки в загальному обсязі продажів. Хоча спеціально для східноєвропейського ринку CLAAS пропонує спрощену модель "Медіон-310", і активно працює виробнича програма на базі Павлоградського мехзаводу. Ці кроки дали змогу CLAAS в 2011 році стати найбільшим постачальником зернозбиральної техніки в грошовому вимірі. Водночас німецькому виробникові вдається обмежувати дилерів від прямої конкуренції завдяки територіальному лімітуванню їхньої роботи. Ця компанія утримує близько 30% українського ринку та поступово збільшує частку нових машин, поставлених на вітчизняний ринок. Найголовніше полягає в тому, що сам CLAAS навряд чи може контролювати усі шляхи надходження власної техніки, оскільки більшість "беушної" класівської техніки сільгоспвиробники закупають напряму в країнах ЄС, бо знають про її надійність та якість.

Останнім серед найпотужніших постачальників є найбільший виробник сільгосптехніки в світі – John Deere. І не стільки завдяки якості американських машин, а й внаслідок значної активності офіційного дистриб'ютора – корпорації "Райз" та великої кількості поставок уживаної техніки з ЄС. Саме американські роторні машини нині купують значно активніше, ніж кілька років тому, оскільки на сьогодні зі зростанням посівів кукурудзи і збільшенням курсової різниці між долларом та євро помітно зріс попит на роторні машини.

Свій вагомий вклад у популярність торгової марки John Deere вносить і Дніпропетровський "АгроТек", але ця компанія спеціалізується на постачанні машин бразильського виробництва 20 і 22 серії та уживаних комбайнів.

Перепоною для активнішого просування цієї техніки на ринку є типова для всіх західних компаній висока ціна на техніку й тривалий термін доставки.

Серед менш потужних, але не менш перспективних постачальників виступає корпорація CNH (комбайни Case та New Holland), Херсонський комбайновий завод ("Славутич"), "Агромашхолдинг" ("Снісей") і корпорація AGCO (Massey Ferguson та Fendt).

Із названих вище виробників найдинамічніше зростають поставки техніки Case завдяки зусиллям офіційного дилера "Агроальянс" – за останні три роки кількість проданих комбайнів зросла втричі. Підставою для таких вражаючих успіхів є відносно низька ціна на них за незмінно високої якості найпопулярнішої у світі моделі Case 2388, крім якої більше нічого нового не завозять.

Херсонський комбайновий завод займає близько 1,5% вітчизняного ринку. Все це завдяки тому, що на підприємство прийшов приватний інвестор – велика металургійна корпорація. Вона, всупереч всім очікуванням, почала вкладати гроші у збільшення виробництва продукції. На жаль, у "Славутича" є проблеми з якістю, бо в Херсоні спеціалізувалися на виробництві суто кукуруддозбиральних комбайнів і лише «на зорі» незалежності заводу довелося перепрофільовуватися. Перші кроки в поліпшенні якості машин херсонські виробники вже почали робити та мають наміри комплектувати комбайни гідравлікою і мостами виробництва ЄС. Основою успіху херсонців, звичайно, є державна програма підтримки вітчизняних виробників сільгосптехніки.

Попри значне зростання поставок комбайнів "Єнісей" на вітчизняний ринок, останнім часом їх частка в загальному обсязі закупівель залишається незначною. Виробництво цих комбайнів на Лозівському КЗ не стало масовим. Все це спричинено давніми традиціями радянського комбайнобудування, за якими Красноярський завод забезпечував потреби аграріїв азійської частини колишнього СРСР. Як відомо, Україна, принаймні територіально, до Азії не належить.

Ще один виробник, про якого варто згадати, – корпорація AGCO. Щоправда, вона аж ніяк не найбільший виробник комбайнів у світі і славиться більше тракторами. Та все ж близько 5% ринку припадає на машини цієї компанії, і їй вдається утримувати свою нішу.

Усі інші світові та вітчизняні виробники постачають напрочуд мало машин і не мають значного впливу на формування ринку зернозбиральної техніки.

Як уже зазначалося, обсяги продажів тракторів постійно зростають. Але зменшився імпорт тракторів МТЗ. Водночас потенціал цього сегменту ринку майже вичерпано, і вже другий рік поспіль обсяги закупівель цих тракторів скорочуються. У кількісному виразі обсяги продажу тракторів у 2011 році зменшилися на 5% порівняно із попереднім роком. У грошовому виразі ринок зріс на 7,9% – до 790 млн грн. Збільшення ринку в грошовому виразі пов'язано зі зростанням цін на техніку та збільшенням поставок відносно коштовної техніки з ЄС та США.

Наприклад, ціни на трактори МТЗ станом на 10 травня 2011 року, порівняно з аналогічною датою минулого року, зросли більш як на 20%. А трактори вітчизняного виробництва за цей період зросли в ціні на 10-15%. Виробники західних країн теж щороку підвищують ціни реалізації на 2-5%. Процес подорожчання техніки спричинений зростанням цін на енергоносії, або ж монополістичним становищем виробників у певних сегментах ринку.

Останні п'ять років темпи зростання продажу тракторів були дуже стрімкими. За цей період кількість проданих машин збільшилась на 60% і майже вдвічі зріс ринок у грошовому виразі. Причинами цього стало значне збільшення імпорتنих поставок, відновлення виробництва та зростання платоспроможності попиту на техніку водночас зі значним спрацюванням парку. Ринок зростав завдяки дешевим малопотужним просапним тракторам білоруського та вітчизняного виробництва. Після насичення цього сегменту і з початком «ери» енергоощадних технологій у рослинництві аграрії почали збільшувати закупівлі потужніших тракторів. Традиційні "Кіровці", що залишилися з радянських часів, уже не можуть забезпечити зростаючих запитів селян, тому основну масу енергомістких тракторів постачають із Заходу, а структура попиту на енергетичні засоби в сільському господарстві почала поступово змінюватися на користь найпотужніших машин [5].

Лідери тракторного ринку практично не змінилися за останні роки. Основними постачальниками тракторів є МТЗ, Харківський тракторний завод (ХТЗ) і Південний машинобудівний завод (ПМЗ), а також міжнародні корпорації JOHN DEER та CNH (Case/New Holland). Порівняно із попереднім роком, варто визначити втрати позицій МТЗ і ПМЗ, а також збільшення частки корпорації JOHN DEER та AGCO.

За період, який ми розглядаємо, найбільших втрат зазнали традиційні українські виробники тракторів: їхня частка на внутрішньому ринку скоротилася з майже половини в 2001 до 30% – у 2012 р.

У цілому за останні два роки український ринок тракторів є сталим, змінюється лише його структура.

Попри помітне зростання обсягів виробництва завдяки початку складання білоруських тракторів всередині країни, стан і перспективи українських тракторобудівників – невтішні. Вони досі не готові конкурувати з іноземними постачальниками, бо випускають техніку низької якості, практично не модернізують її і не розширюють модельний ряд. А своє майбутнє на внутрішньому ринку пов'язують тільки з державним фінансуванням. Безумовно, держава має стимулювати промислове виробництво в країні, але навіщо стимулювати виробників неконкурентної продукції?

Можливо, потрібно компенсувати вартість нових моделей техніки для їх "розкрутки" так, як це роблять у ЄС.

Очевидним залишається одне: нинішня система державної підтримки призвела до деградації тракторобудівної галузі України.

Найупевненіше в Україні почувається Мінський тракторний завод. Підприємство віднайшло величезний ринок збуту своєї продукції та ще й у сусідній державі. На нього припадає близько 85% імпорту. Поставляються трактори без сплати імпортного мита, завдяки підписанню угоди про вільну торгівлю між Україною та Білоруссю. Обсяги поставок тракторів МТЗ в Україну за останні п'ять років зросли майже втричі за загального зростання ринку на 60%. Нині білоруси контролюють майже 46% продажів тракторів у грошовому виразі, а в кількісному ця цифра становить понад 65%. Вони чітко розуміють, що є монополістами в своєму сегменті ринку, тому можуть дозволити собі ставити надвисокі помісячні плани для українських дилерів, двічі чи тричі на рік піднімати ціни за тієї самої якості машин. Та ще й виробник конкурентної продукції (ПМЗ) поступово згортає виробництво. Що ж тут поганого? Для наших північних сусідів – нічого, а от українські аграрії, мабуть, швидше за всіх відчули недоліки білоруського володарювання після різкого підвищення цін на техніку МТЗ. Зростання цін на білоруські трактори в Україні стало невідповідним явищем. Безперечним є факт високого насичення ринку просапними тракторами, та малоімовірні перспективи значного кількісного зростання сегменту, тому кращих господарських результатів далі можна буде досягати завдяки підвищенню цін.

За кількістю проданих машин зі значним відривом від найбільшого постачальника йдуть міжнародні корпорації JOHN DEER, CNH та AGCO. Зазвичай, ці виробники постачають трактори потужністю понад 200 к.с. Якщо аналізувати продажі їхньої техніки за останні кілька років, то за обсягами вони практично однакові. Цього року лідером серед західних, а точніше північноамериканських постачальників, стала корпорація JOHN DEER, хоча перед тим два роки поспіль лідерство належало CNH. JOHN DEER зуміла збільшити обсяги поставок, порівняно зі 2005 роком, більш як у півтора рази, завдячуючи офіційному дилерові в Україні. Водночас CNH значно скоротив продажі після низки реалізованих масштабних проектів у 2006 році. Внаслідок вищої ціни на техніку JOHN DEER вдається реалізувати трактори 70 та 80 серій (потужністю майже 350 к.с.), тоді як основну частку CNH становлять трактори потужністю понад 300 к.с. Американським виробникам вдається лідирувати завдяки наявності великої кількості їхньої техніки у сільгоспвиробників, яку закупили ще в середині 90-х років минулого століття під гарантії уряду, а також у період зниження курсу американського долара відносно євро.

У рейтингу імпортерів корпорації AGCO немає, оскільки ця компанія представляє на нашому ринку три свої бренди: FENDT, MASSEY FERGUSON і CHALLENGER. Трактори під останнім брендом поставляють США, тоді як перші два мають європейське походження. Кожний із них окремо широко не представлено на вітчизняних полях, зате всі разом вони займають доволі вагому частку ринку. З урахуванням кількості завезених тракторів цього виробника в перші п'ять місяців поточного року можна сміливо прогнозувати посилення позицій AGCO в Україні, а, можливо, й лідерство серед постачальників із далекого зарубіжжя. Секрет успіху корпорації полягає в широкому асортименті продукції, одночасному виведенні на ринок великої кількості торгових марок і прийнятній ціні за високої якості продукції.

Крім зазначених вище виробників, невеликі обсяги техніки продають такі компанії, як CLAAS, DEUTZ-FAHR, ARGO, а також виробники з країн колишнього СРСР: ТРАКОМ (Кишинівський тракторний завод), Володимирський тракторний завод, Волгоградський тракторний завод і Петербурзький тракторний завод.

Серед невеликих постачальників тракторів значних зусиль для підвищення попиту на власну техніку докладає тільки CLAAS. За допомогою власної дилерської мережі ця компанія змогла збільшити обсяги продажів техніки з кількох одиниць у 2004 році до півтора десятка в 2006 р. Оскільки CLAAS є чи не наймолодшим учасником ринку тракторів, і його техніка мало відома сільгоспвиробникам, то очікувати різкого прориву цієї компанії в найближчі роки в Україні не варто. DEUTZFAHR та ARGO взагалі не мають або ще тільки формують дилерську мережу в Україні, й відзначати їхню популярність поки що рано.

Виробники із пострадянських країн пропонують доволі дешеву, але морально застарілу техніку, їхня ніша на сьогодні ще стала, але в найближчому майбутньому вони поступово втрачатимуть свої позиції в міру відставання від потреб сільгоспвиробників.

Висока вартість техніки залишається основним стримувальним чинником на шляху завоювання західними виробниками популярності серед аграріїв, а пострадянських, навпаки,

гальмує брак якості. Так, вартість однієї кінської сили в тракторах українського чи білоруського виробництва перебуває в межах 1000-1300 грн, а для американських чи європейських виробників ця цифра сягає 5000 грн.

За допомогою таблиці 1 проаналізуємо обсяг імпорту в кількісному і грошовому виразі базових видів сільськогосподарської техніки. Цей аналіз дозволяє більш детально розглянути тенденцію до зростання обсягів імпорту сільськогосподарської техніки.

Таблиця 1 – Аналіз імпорту базових видів сільськогосподарської техніки (штук)

Види техніки	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Трактори нові та ті, що використовувалися	4858	5353	8588	12008	17494
Трактори нові	4708	5031	8079	11310	16393
Сівалки	2445	2014	2360	3138	8855
Зернозбиральні комбайни	1017	1353	1182	1335	3567
Трактори, що використовувалися	150	322	509	698	1101
Машини для переробки зерна	368	361	298	341	113
Доїльні установки	281	16	31	157	88

Джерело: Дані Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування Мінпромполітики України

Протягом 2011 року в Україну було ввезено 17494 тракторів (на 370,4 млн дол. США), 8851 сівалок (на 136,2 млн дол. США), 3567 зернозбиральних комбайнів (на 347,1 млн дол. США). Саме за переліченими товарними групами, що мають найбільшу питому вагу у структурі імпорту, протягом зазначеного періоду спостерігалось найсуттєвіше збільшення його обсягів і темпів зростання.

Висновки. Вітчизняна сільгосптехніка коштує дешевше імпортної – цей факт очевидний і не підлягає сумніву. На жаль, фінансова політика нашої держави поки не дозволяє отримати кредит у банку для того, щоб придбати імпортні сільгоспмашини. Однак багато експертів відзначають, що у співвідношенні ціна – якість першість на стороні імпорту. Українська сільгосптехніка поки не відповідає стандартам якості світових виробників, хоча за останні роки вийшла на новий, більш високий рівень.

І все ж імпортна сільгосптехніка за всієї своєї значної вартості дозволяє економити на людських ресурсах, тому що всі процеси автоматизовані і не потребують додаткових робочих рук. Так, закордонна техніка коштує дорожче вітчизняної, але вона довше працює без ремонту, економічна за витратами на паливо, енергозбереження та екологічно безпечна. Якісне складання забезпечує високу продуктивність праці за низьких витрат. Вибір сільгосптехніки – серйозне рішення, яке вимагає всебічної оцінки покупця. Головне, уважно розібратися в цьому питанні, щоб не зіткнутися з проблемами в майбутньому і додатковими фінансовими вкладеннями.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, П.А. Денисенко та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 132 с.
2. Безус Р.М. Фінансове забезпечення оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств за допомогою лізингу / Р.М. Безус // Економіка та держава. – 2008. – №10. – С. 34-36.
3. Система матеріально-технічного забезпечення в Україні та формування ринку засобів виробництва / Аграрний сектор України. 10.04 2009. – С. 15. – Режим доступу: <http://www.AgroUa.net>;
4. О. Ярославський. Сучасний стан забезпечення сільськогосподарських підприємств основними видами техніки та ефективність заходів щодо розвитку ринку техніки для агропромислового комплексу / О. Ярославський. – К.: Проект «Аграрна політика для людського розвитку». – 2004. – №9 – С. 5-11.
5. Старицький Т.М. Теоретичні засади інвестиційного забезпечення відтворення основних фондів сільськогосподарських підприємств / Т.М. Старицький // Агроінком. – 2004. – № 9-10. – С. 44-47.

Импорт сельскохозяйственной техники – временный способ ее обновления **В.Е. Скоцик**

В статье рассматривается проблема импорта сельскохозяйственной техники в Украину как временная мера восстановления технического парка сельскохозяйственных предприятий. Особое внимание уделяется экономической целесообразности создания совместных предприятий по сборке сельскохозяйственной техники марок ведущих ее производителей.

Ключевые слова: импорт, сельскохозяйственная техника, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Import selskohozyaystvennoy technology – a temporary way of updating it **V. Skotsyk**

The problem of imports of agricultural machinery in Ukraine, as a temporary measure to restore tech park farm. Particular attention is paid to the economic feasibility of joint ventures in the collection of agricultural equipment brands leading manufacturers of agricultural machinery.

Key words: import, agricultural machinery, agricultural producers.