



ПОЛЕВАЯ ДУШЕВАЯ

«РОССЕЛЬМАШ»

Окупить инвестиции возможно лишь при получении богатого и качественного урожая, вырастить который без проведения процедуры опрыскивания растений на разных стадиях их роста довольно затруднительно. Соответственно, без этой процедуры аграрию не обойтись, не сомневаются эксперты. А стало быть, при покупке техники важно сделать правильный выбор.

МАРИЯ ГУСЕВА, ЮЛИЯ СМИРЕНСКАЯ

Эффективность современного сельского хозяйства напрямую зависит от эффективности методик по защите растений. По сути, сегодня выращивание любой культуры в той или иной степени сопряжено с использованием противовирусных, противомикробных, стимулирующих и прочих препаратов. Соответственно, индустрия нуждается и в таком типе специфического оборудования, как опрыскиватели, отмечает Сергей Комаров, ведущий инженер ФГБУ «Поволжская МИС».

Опрыскивание можно производить с разными целями — это и защитные мероприятия, призванные победить и предупредить болезни,

набеги насекомых и заросли сорняков; и питательные процедуры, позволяющие насытить почву и сами культуры необходимыми микроэлементами и витаминами, повысив, таким образом, качество, и увеличив количество продукции.

Эта процедура давно и плотно вошла в сельскохозяйственную культуру. Однако опрыскивание до сих пор остается одной из самых неприятных и опасных операций как для растений, животных и птиц, так и для человека. Оно повышает риск появления заболеваний, в том числе, и онкологических, поэтому не каждый оператор готов сесть за опрыскиватель, замечает Денис Ефремов, управляющий продажами по Поволжью Компании

Kuhn (Франция; производство техники). Впрочем, всего этого можно избежать. Необходимо лишь точно знать и соблюдать меры по обеспечению техники безопасности, отмечает профессор кафедры сельскохозяйственных машин МГАУ Владимир Шмонин.

Многие проблемы, связанные с технологией опрыскивания, сегодня помогает решить правильно подобранный опрыскиватель. Как отмечает Комаров, к опрыскивателям предъявляются очень жесткие требования: они должны равномерно покрывать поверхность растений рабочей жидкостью; обеспечивать распыление без его перерасхода и ожога культурных растений; отвечать требованиям техники безопас-

ности; быть производительными, надежными в работе и удобными в эксплуатации; норма расхода пестицида должна быть постоянной как по количеству, так и по концентрации в течение всего периода выполнения технологической операции работы.

Карта производства

Рынок опрыскивателей весьма разнообразен. Среди зарубежных игроков в этой области лидируют такие компании как AGCO, Case IH, John Deere, Hagie, Miller, Montana, Jacto; Amazone, Bargam, Horsch, Lemken, Hardi, Ricosma, Kverneland, Berthoud, Kuhn, Matrot, Tecnomat.

Из российских компаний, по словам Ефремова, заслуживают внимания «Агротехгарант», «Казансельмаш», «Владмаш», «Заря», «Гута», «Агро-тех», «Ростсельмаш» и «Тататрохимсервис», «Ставсельмаш».

Как отмечает Андрей Дубинин, управляющий товарной группой компании «Ростсельмаш», машины североамериканской линии характеризуются традиционным подходом к конструированию. На практике это означает минимальную сложность конструкции, простоту дизайна, максимальное использование типичных и унифицированных узлов. Применение общедоступных компонентов (колес, насосов, трубопроводов, клапанов потока) приводит к идентичности внешних форм и сопоставимости основных параметров.

Напротив, европейская линия опрыскивателей, продолжает специалист, характеризуется индивидуальным подходом к конструированию, использованию новаторских решений и желанием компаний вне-

сти визуальные отличия в свою технику. Каждый производитель разрабатывает все системы с «нуля» и не использует общие компоненты. Все это приводит к внедрению многообразия схем и решений, демонстрации «новинок» и «преимуществ». В итоге это негативно влияет на цену техники, считает Дубинин. Ведь наличие большого числа «продающих» особенностей не дает реального преимущества перед североамериканской техникой.

Основную долю по производству

В Южном и Центрально-Черноземном округах РФ, где выращивают высокостебельные растения, более востребованы самоходные опрыскиватели.

отечественных опрыскивателей занимает фирма «Евротехника» (г. Самара), которая выпускает навесные и полуприцепные опрыскиватели различных модификаций, отмечает Комаров. Лидерами среди продаж самоходных опрыскивателей отечественного производства, по мнению эксперта, являются самарские компании «Пегас-Агро» и «ТД «Рубин». «Пегас-Агро» в качестве энергетического средства для перемещения агрегата использует пневмоход «Туман» собственной конструкции, который комплектуется тремя модификациями опрыскивателей (вентиляторный и два типа штанговых шириной захвата до 27,5 м), продолжает эксперт. «Рубин» выпускает самоходные штанговые опрыскиватели шириной захвата 24 м. Рассуждая

об особенностях российского предложения, Ефремов замечает, что огромное количество небольших, но очень интересных производств не представлены в России вообще. Если же они есть, то только на вторичном рынке б/у машин.

Фактор спроса

На выбор опрыскивателя влияет масса факторов, рассуждает Дубинин. Это и количество свободных тракторов, и общая площадь обрабатываемых земель в хозяйстве, и

контурность полей, и выращиваемые культуры, ну и наконец, наличие средств на приобретение техники.

Продукт-менеджер компании «Амазоне» Виктор Егоров полагает, что пальма первенства принадлежит прицепным опрыскивателям, что связано с их техническими характеристиками (большим объемом бака, шириной захвата) и низкой стоимостью относительно самоходных машин. Специалист отмечает, что данный тип техники одинаково востребован во всех регионах РФ. С ним соглашается Дубинин, который также отмечает большую популярность прицепных опрыскивателей относительно самоходных.

Впрочем, в Южном и Центрально-Черноземном округах РФ, где в основном выращивают высокостебельные растения (подсолнечник, кукурузу и т.д.), более востребованы самоходные опрыскиватели, не отрицает Егоров. Если речь идет об обработке большого количества высокостебельных растений, то найти ресурсы и приобрести дорогой, но крайне полезный в такой ситуации самоходный опрыскиватель просто необходимо, советует он. Это связано с тем, что прицепной опрыскиватель из-за небольшого клиренса не способен работать без повреж-

Таблица №1

Технические характеристики опрыскивателей

Показатель	Полуприцепные	Самоходные	Самоходные
Рабочая скорость, км/ч	до 20	(зарубежные)	(отечественные)
Ширина захвата, м	в основном 24	до 25	до 40
Объем основного бака, л	около 3000	в основном 36	в основном 24 - 27
	53,2	около 4200	600-2000

Данные в таблице приведены для большинства применяемых опрыскивателей и не являются окончательными.

ИСТОЧНИК: ФГБУ «ПОВОЛЖСКАЯ МИС»

дения растений. Именно по этой причине самоходные опрыскиватели особенно востребованы в Южном и Центрально-черноземном округах РФ, поясняет эксперт.

Алексей Тюмаков, специалист по продукту компании Kverneland Group, убежден, что выбор агрария, прежде всего, зависит от уверенности крестьянина в том, что машина будет надежной и легкой в эксплуатации, так как это напрямую влияет и на срок окупаемости, и на производительность. Егоров же считает, что выбор зависит от объемов обработки и наличия средств. Комаров полагает, что немаловажно учитывать все эти факторы.

Многие сельхозпроизводители приобретают зарубежную технику исходя из того, что более высокая стоимость машины может компенсироваться качеством работы и более длительным сроком службы.

Так, в холдинге «Орловские черноземы», входящем в холдинговую компанию «Белый фрегат» в последнее время отдают предпочтение прицепным опрыскивателям Amazone UG 3000 и самоходным Challenger RoGator 1396.

В последние годы спрос на самоходные опрыскиватели отечественного производства увеличивается, так как они имеют небольшую стоимость, высокую производительность и дешевы в обслуживании.

Выбирая опрыскиватель, сотрудники холдинга обращали внимание на такие характеристики, как производительность, простота в эксплуатации, качество проведения работ, невысокие затраты, безопасность, а также возможность осуществления контроля качества и процесса выполнения работ, перечисляет первый заместитель генерального директора Дмитрий Ереп.

Например, в самоходных опрыскивателях Challenger RoGator 1396 установлена система навигации для исключения ожогов растений при повторном проходе (перекрытии) и нарушения дозы внесения ядохимика-

тов, отмечает специалист. А наличие улучшенной системы вентиляции и полная герметичность кабины обеспечивают безопасность, комфортабельность и снижение степени усталости оператора при проведении работ.

По словам Ерепа, работа с прицепным опрыскивателем Amazone UG 3000 менее комфортна, поскольку кабина трактора, с которым агрегируется этот опрыскиватель, не предназначена для использования при работе с ядохимикатами и не обладает достаточной степенью герметичности. Значительный дискомфорт также доставляет отсутствие систем кондиционирования на тракторах отечественного производства (за исключением новой техники, выпускаемой с 2010 года). Однако, подчеркивает Ереп, без прицепных опрыскивателей все же не обойтись. Самоходные необходимы для точной дозировки, поскольку используются на таких типах культур, как, например, сахарная свекла, которые требуют индивидуального подхода. А для менее прихотливых растений (например, зерновых) и на полях со сложным контуром, наличием стол-

бов линий электропередач и иных препятствий, экономически целесообразнее использовать прицепные машины, заключает специалист.

Ценовой диапазон

Ценовая разница для одних и тех же моделей в разных регионах может быть обусловлена логистикой и наценкой дилера, которая, в свою очередь, находится в зависимости от многих факторов: конкурентной среды, наличия товара на складе, стадии жизненного цикла данной модели на рынке конкретного субъекта, дополнительных предлагаемых услуг (настройка оборудо-

вания, обучение персонала и т.п.), подчеркивает Дубинин.

Средняя цена прицепного опрыскивателя колеблется в районе €50 тыс. и зависит от предлагаемых опций, ширины захвата штанг, объема бака, отмечает Тюмаков. Егоров называет следующие цифры: от 1,5 до 4 млн руб. для прицепных и от 6 до 10 млн руб. для самоходных.

Кстати, в последние годы спрос на самоходные опрыскиватели отечественного производства увеличивается, так как они имеют небольшую стоимость, высокую производительность и дешевы в обслуживании, отмечает Комаров. Так, самоходный опрыскиватель российского производства обойдется аграрию в 0,9–3 млн руб. в зависимости от модели и комплектации, тогда как цена на самоходную зарубежную технику, как правило, варьируется от 8 до 12 млн руб., сравнивает Комаров. Если же говорить о полуприцепных зарубежных опрыскивателях, то покупка такой техники потребует от сельхозпроизводителя от 1,6 до 3,2 млн руб., добавляет он.

Ефремов отмечает, что цена на наиболее популярные отечественные прицепные опрыскиватели с объемом бака в 2–2,5 тыс. л начинается от 300–350 тыс. руб. в базовой комплектации, то есть без компьютера, миксера, системы распыления и других дополнительных опций. Эти же машины, но с дополнительными опциями доходят до 600–650 тыс. руб. и выше.

При выборе опрыскивателя нужно учитывать и то, что у зарубежных самоходных опрыскивателей себестоимость работы намного выше, чем у полуприцепных и отечественных самоходных опрыскивателей, подчеркивает Комаров. Так, например, по результатам испытаний 2012 года в ФГБУ «Поволжская МИС», себестоимость работы у самоходного опрыскивателя Hardi Alpha evo 4100 составила 354,2 руб./га; у самоходного опрыскивателя «Туман-2» — 88,8 руб./га, а у полуприцепного опрыскивателя Camro 32R — 105,3 руб./га (в ценах 2012 года), сравнивает эксперт. »



«РОССЕЛЬМАШ»

» Однако, предупреждает Ефремов, изначально низкая цена опрыскивателя может повлечь непредвиденные расходы и убытки в будущем. Например, машины типа «Туман» и «Роса», хотя и относительно дешевы, являются все же устаревшими и малоэффективными, считает он. Специалист рекомендует аграрию приобрести современный опрыскиватель зарубежного производства, сэкономив при этом на дополнительном оборудовании. Дело в том, что большее количество дополнительных опций используется не более чем в 10% случаях, поясняет он. Следовательно, если аграрий будет точно представлять, какие функции должен выполнять опрыскиватель конкретно в его хозяйстве, то он приобретет действительно необходимое орудие труда, которое будет служить ему долго и умножать доходы.

Опыт «Орловских черноземов» также показывает, что несмотря на дешевизну, отечественные машины уступают зарубежным по таким параметрам, как качество исполнения (вес, работа на высокостебельных культурах, копирование почвы) и срок службы, который, по словам Ерепа, ниже зарубежного в два раза. «Приобретая машины ОП 2500 М Агро (Казаньсельмаш), мы, спу-

стя всего три года, начали выводить их из эксплуатации и использовать как вспомогательные емкости — ремонт и восстановление составлял весьма затратную часть», — вспоминает Ереп. В результате в агрохолдинге остановились на импортных опрыскивателях, которые покрывают большее количество площадей и не требуют дополнительных проходов. К тому же, узлы и агрегаты машин импортного производства про-

Несмотря на дешевизну, отечественные машины уступают зарубежным по таким параметрам, как качество исполнения и срок службы, который ниже зарубежного в два раза.

сты в обслуживании и имеют более высокие качественные показатели и хороший срок службы, в 1,5 раза превышающий гарантийный, определенный заводом-изготовителем. Срок же их окупаемости составляет всего 2–3 года, доволен специалист.

Большинство производителей отмечает, что спрос на опрыскиватели сегодня остается стабильным, а в отдельных кампаниях даже растет. С этим соглашаются и эксперты. Трофимов подчеркивает, что прода-

жи самоходных опрыскивателей в 2012 году выросли на 17% по сравнению с 2011 годом. О росте рынка и увеличении спроса на зарубежные опрыскиватели свидетельствует и тот факт, что в 2011 году поставки зарубежных производителей выросли на 29% по сравнению с 2010 годом, отмечает Дубинин, а количество импортных самоходных опрыскивателей увеличилось более чем в 2,5 раза, правда в основном за счет поставок техники из США.

Опираясь на сезонность поставок в пятилетней ретроспективе, Дубинин оценивает перспективы развития рынка опрыскивателей менее оптимистично. После наметившегося в 2011 году роста, в текущем году тенденция прямо противоположная, говорит специалист: объем рынка самоходных опрыскивателей за четыре месяца текущего года практически равен показателю за аналогичный период прошлого года, а объем рынка прицепных опрыскивателей снизился на 24%. Если рассматривать поставки операторов рынка в разрезе сельхозгода, то за семь месяцев текущего сельхозгода (октябрь 2012 — апрель 2013 гг.) объем рынка самоходных опрыскивателей снизился на 7%, а прицепных — более чем на 30%, утверждает Дубинин. Если ситуация на рынке опрыскива-

телей будет складываться согласно сложившимся тенденциям, то объем рынка опрыскивателей в 2013 году может снизиться до 10% по сравнению с прошлым годом, прогнозирует специалист.

Пессимистичный прогноз разделяют и аграрии. По словам Ерепа, хозяйствам все сложнее находить средства для покупки техники. В первую очередь это связано с отменой льгот на топливо и частичной отменой субсидий, что поставило под вопрос пла-

тежеспособность агрария, а значит и степень доверия к нему банков, объясняет специалист. В результате кредит стало получить сложно или вовсе невозможно. Отсутствие же достаточного количества свободных средств на обновление технического парка делает покупку новых единиц техники и вовсе не осуществимой задачей. В итоге, на 2–3 отработанные единицы приходится лишь одна новая.

Без помощи государства аграрии будут терять свой «технический фонд», без которого получить высокие урожаи с минимальными потерями фактически не возможно, говорит Ереп. Ведь существуют определенные агротехнические сроки и приемы, которые невозможно выполнить техникой 20-летнего возраста, имеющей значительный физический износ. В результате такая ситуация приводит к упущению технологических сроков, снижению урожайности, увеличению потерь и ухудшению качества, что выливается в проблему государственного масштаба, не сомневается специалист.

Спасатели на страже урожая

Все зарубежные кампании, представленные на российском рынке, имеют разветвленную дилерскую сеть по всей России. Схема действия сервисных центров приблизительно одна. Все технические вопросы направляются от аграриев к дилеру, что позволяет максимально быстро ответить на них, в сервисах всегда работает слаженная команда профессионалов, готовая в любой момент отремонтировать или наладить тот или иной опрыскиватель. Однако главный недостаток сервисного обслуживания зарубежных производителей Шмонин, а вместе с ним и Ефремов усматривают в сроках поставки необходимых запчастей, что приводит к нежелательным простоям техники и даже незапланированной покупке новой машины. Если же говорить о наиболее часто выходящих из строя деталях, то, по словам Ефремова, это обвязка: насос с системой распыления и штанга.

Сравнивая систему сервисного обслуживания в России и за рубежом, Ефремов отмечает, что полноценных

сервисных центров, в которых будет предложена и оказана реальная помощь, в Европе и США гораздо больше. Такие пункты находятся на расстоянии 20–30 км и 50–60 км друг от друга соответственно. В России сервисный центр, скорее, представляет собой дилерский центр, который обычно заказывает деталь, а не предлагает реальную помощь, утверждает специалист. Конечно, ситуации ремонтного простоя случаются и у зарубежных крестьян, но в отличие от отечественных они могут рассчитывать на замену. В России же эта услуга предоставляется только крупным холдингам, да и то не всегда и не всеми производителями, подчеркивает он.

Шмонин, напротив, настаивает на том, что отечественный сервис не отстает от зарубежного.

Ереп отмечает, что сервисное обслуживание опрыскивателей Amazone UG 3000 и Challenger RoGator 1396 не вызывает нареканий. Сервисные центры («АгроЦентрЛиски» и «Технодом») с обслуживанием и поставкой запасных частей справляются. Запчасти практически всегда есть в наличии, правда заказные приходится ждать. Однако и из этой ситуации возможен выход, говорит специалист. По его словам, вся техника ремонтнопригодна, и аграрии всегда стараются найти выход из положения, привлекая к ремонту самих механизаторов. Так, по словам специалиста, многие операторы уже имеют определенный опыт работы с прицепными опрыскивателями и если они выходят из строя, восстанавливают их своими силами. Однако с самоходными сложнее, приходится привлекать специалистов, но смекалка и творческий подход российского крестьянина позволит приручить и эту машину, не сомневается Ереп.

Но что же делать аграрию, если его опрыскиватель сломался, а «технологические сроки» истекают, или предприниматель понимает всю важность и необходимость процедуры опрыскивания, но не имеет возможности приобрести технику даже в кредит? Хорошим выходом из ситуации могла бы стать аренда опрыскивателя.

УРОК ГЕОГРАФИИ

Частота использования опрыскивания зависит от объема производства и региона. Регион с большим количеством осадков в вегетационный период требует больше обработок, и, следовательно, больше опрыскивателей. Если судить по отгрузкам «Ростсельмаш», то лидерами по поставкам прицепных опрыскивателей являются Северокавказский и Черноземный регион, а самоходных — Северокавказский и Дальневосточный, отмечает Андрей Дубинин, управляющий товарной группы компании «Ростсельмаш» (Ростов-на-Дону). А Виктор Егоров, продукт-менеджер компании Amazone (Германия), основными регионами с постоянным спросом на опрыскиватели называет Южный и Центрально Черноземный районы. При этом Денис Ефремов, управляющий продажами по Поволжью компании Kuhn (Франция), обращает внимание на то, что опрыскивание самолетом тоже является популярным способом, который особенно оправдан в регионах с небольшим количеством осадков, жарким летом и на больших площадях, в частности в Башкирии, Самаре, Оренбурге, Челябинске, Омске.

Шмонин замечает, что нужная и очень удобная форма отношений между аграрием и производителем сельхозтехники — система МТС, которая, к сожалению, практически разрушена и сохранилась разве что в Башкирии. А ведь для небольших самостоятельных хозяйств это могло бы стать панацеей и снять с них бесконечную череду кредитов и головных болей о том, где взять деньги на машину, где ее хранить и чинить, ведь МТС решали и могут решать не только проблему предоставления машин, но и их технического обслуживания.

В то же время за рубежом аренда сельхозтехники, в том числе, и опрыскивателей,



KVERNELAND

является распространенной системой. Ефремов приводит в пример опыт других стран — США, Канады, Бразилии, который показывает, что опрыскивание, равно как и уборка, эффективны, когда они работают в рамках МТС. В России же машинно-тракторные станции практически отсутствуют. Егоров это связывает с недостатком средств и большими площадями обработок. Не удивительно, что

«Агропартнер-Трейд» и «Сервис Агро». Парк «Агропартнер-Трейд» насчитывает 9 единиц самоходных опрыскивателей, 2 из которых — Challenger SpraCoupe 7660, производимых AGCO. В «Сервис Агро» — 5 опрыскивателей: 4 Challenger SpraCoupe 7660 и 1 Challenger Rogator.

По словам генерального директора «Сабагро» Фарита Нигматзянова, услуги этих организаций

из стоимости работы опрыскивателя и пестицида из расчета на 1 га обрабатываемой площади и в среднем составляет от 180 до 250 руб./га в зависимости от культуры и выбранного пестицида. Договор при этом, как правило, заключается на весь сельскохозяйственный сезон. Это выгодно и для сельхозпредприятий — они получают комплексную услугу и избавляют себя от необходимости держать в штате соответствующих операторов, и для самих организаций-поставщиков услуги — в виду ее высокой востребованности такой бизнес показывает себя весьма рентабельным.

Тюмаков говорит, что желание арендовать опрыскиватель в ряде случаев связано с потребностью проверить технику в действии. Аграриям иногда просто необходимо протестировать машину для того чтобы понять, как она работает и нужна ли ему. Подобная возможность, по словам специалиста, предоставляется в рамках «Дня Поля» и «Демо-показов», где аграрии могут детально осмотреть интересующие их опрыскиватели и увидеть их в работе, а значит сделать наиболее верный выбор. **АТm**

Полную версию статьи читайте на сайте www.agro-tehnika.ru

Услуги аренды опрыскивателя с учетом стоимости пестицида обойдутся аграрию в 180–250 руб./га.

оставшиеся «в живых» организации работают с устаревшими и малоэффективными, но дешевыми машинами. Однако альтернативы на рынке аренды нет.

Впрочем, специалист по технике для внесения удобрений компании AGCO Дмитрий Трофимов замечает, что у его компании есть опыт подобного сотрудничества. Так, в республике Татарстан дилер AGCO MACHINERY компания «Сабагро» работает с двумя организациями —

по предоставлению в аренду самоходных опрыскивателей очень востребованы. Особенно это касается крупных агрохолдингов, в чьих активах находится несколько сотен гектаров земли. Кроме того, и «Агропартнер-Трейд», и «Сервис Агро» специализируются не просто на сдаче в аренду оборудования — они поставляют пестициды, и поэтому предоставляют услуги «под ключ». Таким образом, их цена для сельхозпредприятий складывается