



ГОДИШЕН ОБЗОР НА ПАЗАРА НА СЕЛСКОСТОПАНСКА ТЕХНИКА В БЪЛГАРИЯ



КТИ:

Данните за новорегистрирани машини за 2018-а година

ИНТЕРВЮТА

със собственици и директори на фирми в бранша и фермери

РЕЗУЛТАТИ

от проведено проучване сред фермерите, читатели на Фермер.БГ и Трактор.БГ

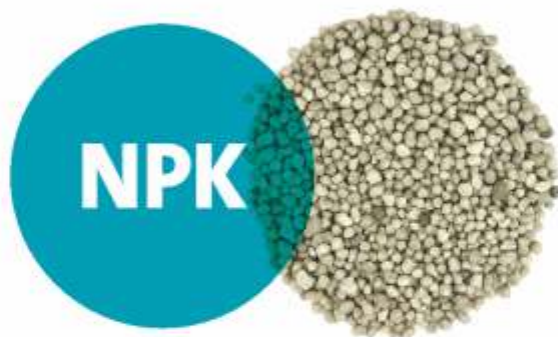
ДАНИИ

за финансовите резултати на компаниите в сектора за 2017г.



АГРОПОЛИХИМ

Комплексен тор



NPK 15:40:10
15% азот, 40% фосфор, 10% калий

За повече информация: Афер България ЕООД — тел: +359 519 97502, +359 519 97462, +359 519 97452, +359 519 97791, +359 519 97537
моб: +359 889 531 496, +359 882 543 873, +359 889 656 651, +359 884 873 599, +359 889 440 207

agropolchim.bg



Специален проект на

TRACTOR.BG

Бр. 3 / година 2

Адрес:

град София 1606, ул. Доспат 1, ет. 5 /
e-mail: office@agri.eu / 0878 888 912

Управител: Петър Нейчев

Главен редактор: Биляна Панчева

Автори: Биляна Панчева, Весела

Ванева, Христина Василева,

Лили Георгиева, Галина Недкова

Маркетинг и продуктов мениджър:

Мая Цветкова

Мениджър продажби:

Стефан Стоянов

Дизайн: Ивайло Василев

Програмиране: Георги Николаев

Снимки: istock и AgriGate Media

Издател: AgriGate Media

„АгриГейт Медия“ ООД не носи отговорност по отношение на информацията в рекламните, представени в специалното издание, както и към данните, предоставени от външни източници.

AgriTechMarket. Всички права запазени.

Копирането на части или на цялото съдържание без предварително писмено съгласие от издателя е незаконно.

AgriTech Market 2019

Представяме ви AgriTech Market 2019 - третото издание на специалния проект на Трактор.БГ.

За да изградим картината на пазара на агротехника, сме използвали официалните данни, предоставени ни от отдел КТИ на аграрното министерство. Стъпвайки на тази основа, заедно с търговците и фермерите, анализираме ситуацията с пазара, търсим очерталите се тенденции и докъде водят те.

Важен акцент е интервюто с председателя на БАТА АГРО Даниел Минев, който смята, че до 10 години в серийното производство ще има автономни машини за селското стопанство.

Полезни бяха и отговорите на участниците в изследването на Трактор.БГ, от което се откри, че 65% от фермерите планират да купуват нова агротехника през 2019 г.

Анализът на информацията от ДАКСИ и Търговския регистър показва любопитни изводи, изведени в класацията ТОП100+, а именно, че 15-те големи вносителите са основен фактор, а бизнес-отчетите сочат конкурентен пазар в зоната на растежа.

Изготвяйки това издание се откриха тенденции, които очертават 2019-а като стабилна и без резки движения на пазара.

- Стопаните оптимизират разходите и риска;

- Дигитализацията ще реши редица проблеми, дори този с работната ръка;

- Все повече фермери търсят умни машини и инвентар.

Приятно четене!

Биляна Панчева

Главен редактор



ПРОМОЦИЯ

NATURALIS®

Специален продукт за
зърнопроизводителите
!!!



 **„АМИТИЦА“ ООД**
Успехът ни обича!

Прочети
повече

ТУК !!!

0882 55 77 55

AMITI.ORG

1 стр.	УВОДНА СТАТИЯ ОТ РЕДАКТОРА
3 стр.	СЪДЪРЖАНИЕ
6 стр.	Данни от КТИ - 10 годишната картина на машинния парк
33 стр.	Интервю с Даниел Минев / председател на БАТА АГРО
36 стр.	2018-та годината на хладния разум
62 стр.	Технологичното земеделие мощният двигател на пазара на селскостопанска техника
68 стр.	НАЙ-ГОЛЕМИТЕ 100+ БЪЛГАРСКИ компании в сектор селскостопанска техника и оборудване
73 стр.	Анализ на финансовите отчети на компаниите в сектора
76 стр.	ИЗСЛЕДВАНЕ на пазара на земеделска техника през 2018 г. и очаквания за 2019 г.

Обновяването върви, но с бавно темпо	Търговците очакват спокоен пазар през 2019-а	Доброто познаване на клиентите даде видими резултати
6 стр.	36 стр.	64 стр.



МЕТОДОЛОГИЯ

В **AgriTech Market 2019** са използвани данни, публикувани от отдел „Контрол и техническа инспекция“ (КТИ) в Министерството на земеделието, храните и горите (МЗХГ) на сайта на агроведомството, както и специално предоставена информация от страна на КТИ за целите на изданието.

За изготвянето на класацията **ТОП100+** са използвани данни от Търговския регистър и ДАКСИ, като изследването обхваща фирми, занимаващи се с производство и търговия на селскостопанска техника и оборудване. Основни критерии по изготвянето на таблицата са приходите, печалбата и наетия персонал на компаниите, на базата на които е изработена класацията.

В **AgriTech Market 2019** са публикувани мнения и коментари на самите компании и земеделски производители, предоставени специално за изданието.

За целите на AgriTech Market 2018 бе проведено и национално **Изследване на пазара на земеделска техника през 2018 г. и очаквания за 2019 г.** сред читателите на сайтовете Farmer.BG и Tractor.BG.



Най-голямата
интернет медийна група
в областта на селското
стопанство

www.agrigatemedias.com

Отдел „Агрохимия и почвознание“

agronomist@agropolychim.bg

+359 519 97554

agropolychim.bg

Търговски отдел

sales@agropolychim.bg

+359 519 97537

**ТЕЧЕН АЗОТЕН ТОР (28%)
+ СЯРА (5%)**

Нов продукт от Агрополихим



АГРОПОЛИХИМ



КТИ 10

годишната картина на машинния парк

ОБНОВЯВАНЕТО ВЪРВИ, НО С МНОГО БАВНО ТЕМПО



Обезпечаването с нова техника на българското селско стопанство е въпрос, който стои от години и все още не може да достигне необходимите нива.

Причините за това могат да са много – от спирането на финансирането по европрограмите до повечините машини втора ръка, които неизменно присъстват на пазара.



Налице е устойчива тенденция на обновление на машино-тракторния парк.
За периода 2009 г. - 2018 г. в България са регистрирани



нови колесни
трактори



нови
зърнокомбайни



нова прикачна
техника



коментират от отдел
„Контрол и техническа инспекция“ (КТИ)
на министерството на земеделието.

В същото време новите технологии, дигитализацията, прецизното земеделие набират скорост и заемат все по-големи ниши в селското стопанство, като голяма част от тези „джаджи“ вече се приема за задължително да са внедрени фабрично в машините.

Всички специалисти и експерти са убедени, че това е бъдещето и то защото новите технологии повишават продуктивността, ефективността и устойчивостта в едно земеделско стопанство. В същото време спестяват средства и помагат за справянето с особено критичния и засягащ цяла Европа проблем с работната ръка.

Реално покупката на нова машина може да доведе до значителни икономии и дори по-висока печалба, ако стопаните инвестират разумно и дозират добре избора си.

В земеделието и горите през 2018 г. са работили 46 977 трактора, от които 33% са на възраст до 10 години, което бележи известен ръст спрямо предходната година, когато процентът беше 32 на сто. Зърнокомбайните, работили по нивите през миналата календарна година са били 7391 броя, от които 36% са на възраст до 10 години (спрямо 34% за 2017-а година), показват данните на КТИ.





През 2017-а работещите трактори са били 46 900, а комбайните 7 700. Т.е. има незначителен ръст в броя на тракторите от 0.16% и спад от 4 на сто при комбайните.

И това е картината на фона на бройките новорегистрирани машини в КТИ. А те за миналата година са 1310 трактора и 198 комбайна.

Иначе според предоставената информация за Трактор.БГ, през миналата и по-миналата година, т.е. 2017-а и 2018-а година няма отнети свидетелства за работа със земеделска техника по Закона за регистрация и контрол на земеделската и горската техника, а в същото време за двете години са издадени съответно 7231 и 8301 броя нови свидетелства за работа със селскостопанска техника. Т.е. има кой да кара тракторите и комбайните.

Преди десет години земеделските производители направиха първите големи покупки на селскостопанска техника, благодарение на първите свежи пари, пристигнали от Европа.

Ако приемем, че амортизацията на новите машини е за около 10 години, 2019-а година затваря един кръг, който би могъл да изненада пазара. От друга страна, фермери разказаха специално за това издание, че не минава и година без да купят нова техника. Това обаче са единици и те не биха могли да повлияят по особено силен начин на общата картина, за която и председателят на БАТА Даниел Минев говори (виж стр. 33), а именно, че необходимостта от обновяване на машинния парк е огромна и този процес изостава.



Според специално проучване, изготвено от екипа на Fermer.BG и Tractor.BG (виж стр. 74) сред читателите на двата сайта, създадено и проведено за изданието AgriTech Market 2019, през изминалата 2018 г. 45,2% от стопанствата са обновявали машинния си парк с нова техника. Това сочат отговорите на 545 души, участвали в изследването.

Според данните, изведени от проучването, при новите машини традиционно най-голям е обемът на купувания прикачен инвентар (78,4%), следван от тракторите 45,3%. За сравнение с продажбите през 2017 г., ръстът е най-голям при тракторите (7,3 процент пункта), а при прикачния инвентар има лек спад за същия период (-0,8 процент пункта).



Комбайни:

Ръст от 25 % за година

За десет години спадът обаче е 33,7 %

Новорегистрираните зърнокомбайни през изминалата 2018-а година, според данните на КТИ, са 198 броя. За сравнение година по-рано броят им е бил 158. Числата към септември 2018-а показваха, че има вероятност за ръст, като тогава процентът на растеж спрямо година по-рано беше 10,3%.

След като годината приключи и данните са обработени, става ясно, че спрямо 2017-а година ръстът при регистрациите на нови зърнокомбайни е 25 процента.

Сравнено с крайно ниските резултати от 2016-а, когато регистрираните комбайни в страната бяха общо 115 (най-малкият брой регистрирани машини за десет години, по данни на КТИ), това не е малко, но все пак не е достатъчно да се отчете едно добро „подмладяване“ на редиците с прибираща техника.

Реално за десет години при регистрациите на нови зърнокомбайни има спад. И той е от 33,7 процента. Трябва да се отчете, че комбайните се амортизират по-бавно и тяхната работа на полето не е целогодишна и така интензивна, както е при тракторите, но дори при това условие, спад от 1/3 не може да се отбележи като добър резултат на десет годишна база.

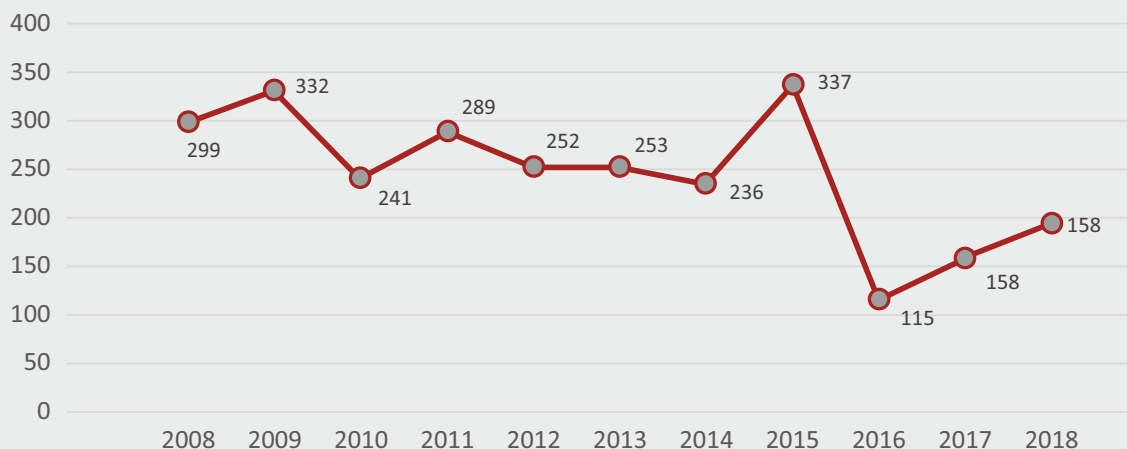
През 2008 г. броят новорегистрирани зърнокомбайни е бил 332, докато миналата година те вече са 198. Този спад не е постоянен през разглеждания период, като за тези десет години броят на новите регистрации техниката за прибиране на зърнената реколта се е движел средно по 271 броя годишно.

На графиката се вижда как горе-долу има една почти равна линия от 2011-а до 2014-а, а след това 2015-а година прави пик в регистрациите, а след това идва спадът от 2016-а. Реално и през миналата 2018-а година регистрациите не са достигнали дори средната бройка за тези десет години, но все пак се отчита ръст, който отлепя пазара от 115-те бройки на 2016-а година.





Регистрация в КТИ на комбайни в годините



По данни на КТИ

След като през есента на миналата година от КТИ обявиха, че повече няма да публикуват данни за марките новорегистрирани самоходни машини в България, защото така, според тях, се изкривява пазара, това срещна сериозно негодувание от страна на редица търговци.

Не само те, обаче, но и екипът на Tractor.BG смята, че непубликуването на марките води до изкривяването на пазара, тъй като реално голямо количество марки машини имат различни български вносители.

Сред писма и възражения, все пак, КТИ публикува данните и за новорегистрираните машини по марки.

А динамиката в техните регистрации е интересна и би могла да доведе търговците, а и фермерите, до определени изводи и в крайна сметка да постави основите на взимането на нови решения.

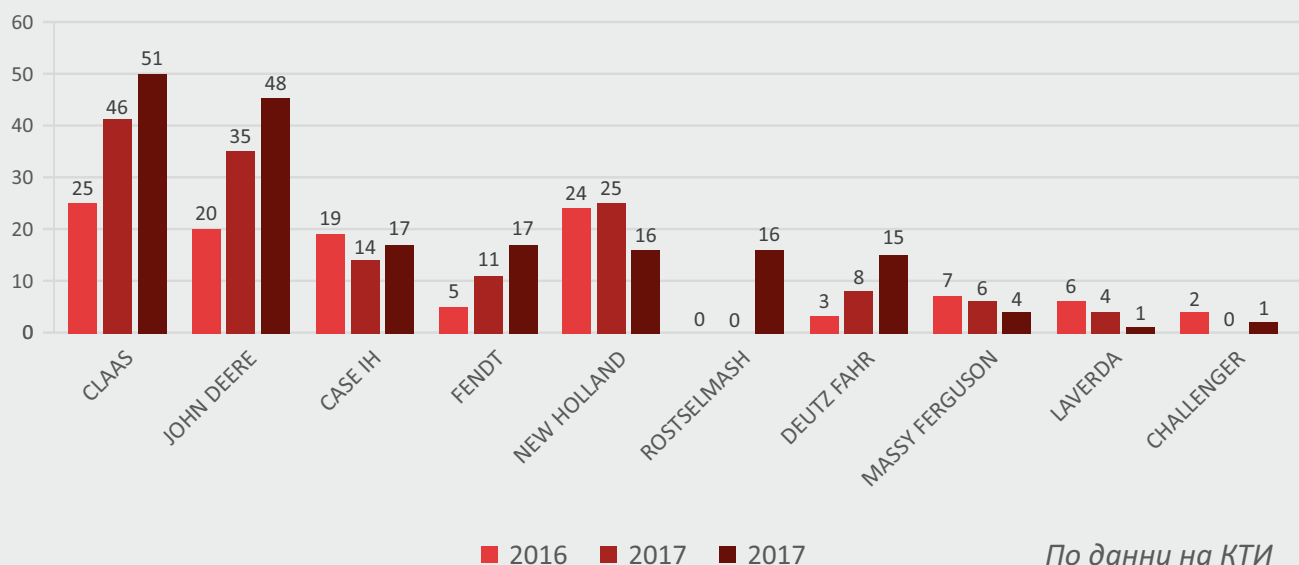
Регистрация в КТИ на зърнокомбайни по марки

марка/година	2016	2017	2018
CLAAS	25	46	51
JOHN DEERE	20	35	48
CASE IH	19	14	17
FENDT	5	11	17
NEW HOLLAND	24	25	16
ROSTSELMASH			16
DEUTZ FAHR	3	8	15
MASSEY FERGUSON	7	6	4
LAVERDA	6	4	1
CHALLENGER	2	0	1

По данни на КТИ

Силно присъствие в общата картина през 2018-а година отбелязва марката на руските заводи от Ростов на Дон – ROSTSELMASH, които дават сериозна заявка за в бъдеще след като за миналата година от този бранд са регистрирани 16 машини за прибиране на зърно.

Динамика на регистрациите в КТИ на зърнокомбайни по марки за 2016, 2017 и 2018 г.



 **АГРА**

БиоАгра 

ufi
Member



IFFR
Bulgaria

МЕЖДУНАРОДЕН ПАНАИР
ПЛОВДИВ

20 - 24 ФЕВРУАРИ
2019

МЕЖДУНАРОДНА
СЕЛСКОСТОПАНСКА ИЗЛОЖБА

032 902 180  www.fair.bg

заедно с

 **Винария**



със съдействието на
VIVACOM



Иначе за поредна година първенец са зърнокомбайните CLAAS.

През 2018-а новорегистрираните машини от тази марка са 51. За сравнение през 2016-а са били 25. Кое то за разглеждания период е ръст от 104 процента. В първата тройка за изминалата година влизат JOHN DEERE, CASE IH и FENDT – съответно с 48 и 17 бройки.

Сравнението между 2017-а и 2018-а година показва, че най-сериозен ръст има при зърнокомбайните от марката DEUTZ FAHR – за една година процентите са 87,5%. Увеличение на годишна база се отчита и при марката FENDT, където ръстът е 54,5 процента.

Първенецът CLAAS отчита ръст от 10,8 на сто, но пък израстването е стабилно и няма спадове в периода 2016 – 2018-а година. Това се забелязва и при новорегистрираните зърнокомбайни на JOHN DEERE. Там ръстът на годишна база е 37%, но той е стабилен и дори може да се каже и устойчив, ако се отчитат данните от 2016-а насам.

21 процента е ръстът при новорегистрираните машини за събиране на зърнената реколта от марката CASE IH при сравнение на 2018-а с 2017-а година. С тази разлика, че при бройките от 2107 г. има спад в сравнение с 2016.

Спад спрямо 2017 г. се отчита при новите регистрации на зърнокомбайните NEW HOLLAND. Той е с 36 процента. С 33 на сто пък са намалели регистрациите на зърнокомбайни от марката MASSEY FERGUSON през 2018 г. спрямо 2017-а.

Ако се направи сравнение на база данните в двугодишен период, при CASE IH се наблюдава спад с 10,5% спрямо 2016-а година, а при FENDT се регистрира ръст от 240%. JOHN DEERE също отбелязва ръст и той е със 140% спрямо 2016 г.

Най-съществен възход на броя на новорегистрираните зърнокомбайни се отчита при марката DEUTZ FAHR. От 3 броя през 2016 г., две години по-късно броят на машините за прибиране на зърно от тази марка е 15. Това е ръст от 400 процента, показват сметките. Немалък спад се отчита при зърнокомбайните LAVERDA – минус 83%, а при MASSEY FERGUSON и NEW HOLLAND той е съответно с 43 и 33 на сто.

В специалното проучване на Tractor.BG (виж на стр. 74), зададохме въпроса Кои са предпочитаните от Вас марки комбайни? 61 процента от отговорилите 545 души посочват, че CLAAS е най-предпочитаната от тях марка за този вид машини. На второ място е JOHN DEERE с 27 на сто, а на трето е NEW HOLLAND, като тази марка е посочена като предпочитана от 20 на сто от отговорилите в изследването.



АКТИВИРАЙТЕ ПОЧВИТЕ ЗА ПРОЛЕТНАТА КАМПАНИЯ!

ГРАНУЛИРАНИ И
ЛИСТНИ ТОРОВЕ ОТ



EKODARPOL[®]
B A L K A N S

HUMUS ACTIVE
PLONAR ACTIVE
PLONOCHRON ACTIVE



0700 30112

www.ekodarpol.bg

ВИСОКОЕФЕКТИВНИ
ИНОВАТИВНИ ПРОДУКТИ
ЗА ВСИЧКИ ВИДОВЕ КУЛТУРИ



1310. Това е броят на новорегистрираните колесни трактори в системата на КТИ през 2018 г., според данните публикувани от отдела. За сравнение през предходната – 2017-а година, броят им е бил 1340. Лекият спад от 2,2% като тенденция се забелязва още през септември 2018-а, когато новорегистрираните трактори спрямо година по-рано бяха 945 (966 – към септември 2017-а). Спадът тогава беше 2,2 на сто и очевидно той се е запазил до края на годината, въпреки общата бройка от 1310 трактора.

Сравнението с броя от преди десет години дава любопитни резултати. През 2008 г. са регистрирани 1617 нови колесни трактори. Пикът е през 2015-а, когато броят е 1832. Следва спад до 1222 броя през 2016-а и се стигне до покачване на регистрациите през 2017-а (1340).

За десет години спадът при броя на новорегистрираните трактори е 19 процента.

Иначе, JOHN DEERE е водач по брой регистрирани машини през миналата година. Общо в страната новорегистрираните колесни трактори JOHN DEERE през 2018-а са 283, като с тези реализирани числа се отчита слаб ръст от 2 процента.

Следва NEW HOLLAND с 201 регистрирани машини и ръст от 9 процента на годишна база. Топ три се допълва от KUBOTA със 119 броя нови трактори. Тази марка отбелязва спад на годишна база със 7,7%, като през миналата година новорегистрираните машини с лого KUBOTA са били 130.

Извън топ три за трета поредна година попадат тракторите CASE IH с 83 броя регистрирани машини през 2018 г. На годишна база тракторите от тази марка отчитат 11,7-процентен спад.

Любопитно е, че най-голям ръст се отбелязва при тракторите MTZ. За една година ръстът при тях е 200 процента. Друга марка също бележи отчетлив растеж на годишна база. Става въпрос за JCB тракторите, които от началото на 2017-а до края на 2018-а са с ръст от 150% новорегистрирани машини в системата на КТИ.

При този вид машини, но от марката CLAAS също има ръст спрямо 2017-а година. В случая той е 15,6

процента. На фона на общия спад в регистрациите на нови машини, MASSY FERGUSON също отбелязва ръст през 2018-а – 20%, спрямо година по-рано.

Отчетените като „КИТАЙСКИ“ трактори също набират сериозна скорост с ръст от 118% на годишна база, според данните за 2018-а на КТИ.

В категория ДРУГИ са регистрирани 84 колесни трактора през 2018-а.

Регистрация в КТИ на трактори по марки за 2016, 2017 и 2018 г.

марка/година	2016	2017	2018
JOHN DEERE	251	277	283
NEW HOLLAND	138	184	201
KUBOTA	129	130	119
CASE IH	69	94	83
LAMBORGHINI	63	61	55
DEUTZ-FAHR	38	67	53
ZETOR	45	51	53
LANDINI	38	49	46
MASSY FERGUSON	22	35	42
LS	48	37	39
CLAAS	32	32	37
TUMOSAN		42	33
FENDT	40	41	29
STAYER	34	37	29
КИТАЙСКИ	21	11	24
SAME	35	27	22
HATTAT	29	25	17
VALTRA	13	28	14
MCCORMICK	21	61	11
ARMATRAC	21	16	11
KIOTI	18	8	11
MTЗ	20	3	9
JCB	3	2	5
ДРУГИ	115	120	84

По данни на КТИ

На двугодишна база се наблюдават още по-любопитни моменти. Отличаващи са числата при няколко марки. Най-сериозен ръст на база данните за две години има при тракторите MASSY FERGUSON.

Там сметките показват, че ръстът е от 90,9 на сто. Друг сериозен подем се отчита за JCB, като новорегистрираните колесни трактори от тази марка имат ръст от 66,6 процента за две години, според данните на КТИ.

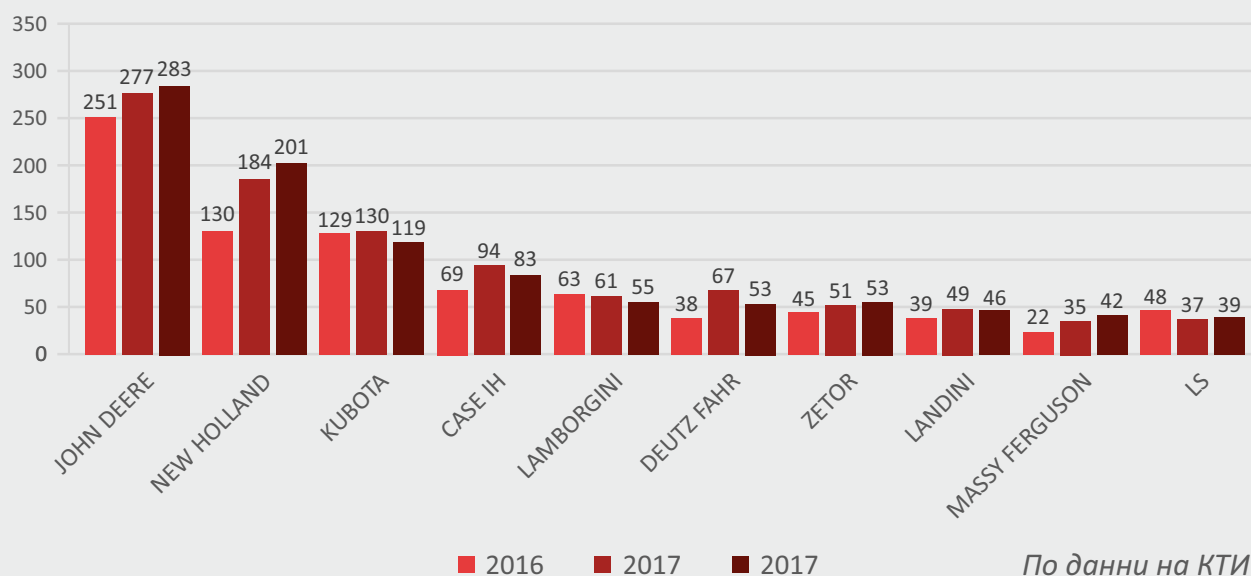
За две години новорегистрираните трактори NEW HOLLAND също имат ръст, който не бива да се отминава с лека ръка – 45,6%. Въпреки спада на годишна база за периода 2017-а – 2018-а, за две години DEUTZ-FAHR има ръст и той е 39,40%.

При CASE IH посоката е подобна. Спрямо 2017-а е регистриран спад пред следващата година (11,7%), но в същото време се индикира ръст от 20 на сто за двугодишен период.





Динамика в регистрациите в КТИ на топ 10 марките трактори за 2016, 2017 и 2018 г.



При тракторите LS пък се наблюдава обратното. Ръст на годишна база от 5,4%, но за периода 2016-а – 2018-а – спад от 18,7 процента. При този вид машини с марката МТЗ на двугодишна база се отчита спад от 55 процента (въпреки 200-процентния ръст за 2018-а спрямо 2017-а).

MCCORMICK и ARMATRAC отчитат спад на база данните за 2018-а спрямо две години по-рано. И при двете марки има намаление на регистрациите от 47,6%.

Според проучването на Tractor.BG сред 545 читатели на сайтовете Tractor.BG и Farmer.BG, любимите трактори на респондентите са JOHN DEERE. 43.6% от участниците в изследването са посочили тази марка като предпочитана. Челната тройка се допълва от МТЗ, посочена от 29,8 процента от респондентите и KUBOTA, определена като любима от 23,6 на сто от участниците в проучването, проведено през месец януари 2019 г.





накeт непоклaтима заштита

Заштитете посеви́те от плевели и болести.

3кг Атлантис Флекс + 10л прилепител + 5л Фалкон

повече за по-малко



Употребявайте продуктите за растителна защита по безопасен начин.
Преди употреба прочетете етикетата и информацията за продукта за растителна защита.



ЗАЕДНО ПОСТИГАМЕ
ПОВЕЧЕ



Самоходни пръскачки:

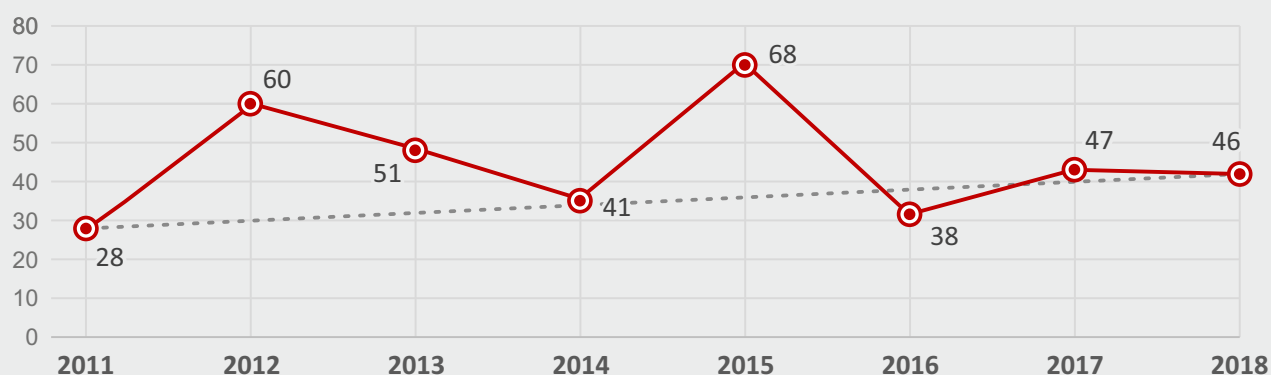
64% ръст за осем години

През миналата година в регистрите на КТИ са влезли 46 броя самоходни пръскачки. Данните показват, че резултатът за миналата година е с 2,1 процента по-малко от предходната.

За осем години, обаче, търговията с този вид машини има съществен ръст. Ако се сравнят данните между 2011 г. и 2018 г. - ръстът в новорегистрираните нови самоходни пръскачки е 64,2%. Като средният брой машини, записвани в регистрите на КТИ на година е 47,3, показват сметките.

За разглежданите осем години, най-голям ръст се отчита, не както може да се предположи през 2015-а година, а през 2012-а, когато спрямо година по-рано ръстът в регистрациите на самоходните пръскачки е 114 процента. През 2015-а година ръстът е 65,8 процента (спрямо 2014-а), който също е значителен. За сравнение - при тракторите и комбайните ръстът през въпросната година е съответно 36 и 42,7 процента, сочат данните на КТИ.

Регистрирани самоходни пръскачки в КТИ по години



По данни на КТИ

При марките има интересна динамика. След като през 2017-а BERTHOUD разделяше второто място с един от дългогодишните и стабилни лидери JOHN DEERE, през миналата година упоритата работа е дала резултат и прецизните пръскачки заемат първото място по брой нови машини, регистрирани в КТИ. JOHN DEERE следва с 8 броя, отчетени в системата, а далеч след първите две са позиционирани AMAZONE и HORSCH – с по 4 броя машини, според данните на КТИ.

Динамика на регистрациите на самоходни пръскачки в КТИ

марка/година	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
HARDI	1	2	3	1	2	0	3	1
TECNOMA	4	11	12	5	8	11	0	3
CARUELLE		0	1	2	1	0	1	0
CAFFINI		9	2	1	6	0	3	3
AMAZONE		0	2	0	3	1	2	4
MAZZOTTI		6	2	1	6	5	10	2
BARGAM		2	0	2	1	2	0	1
MATROT	4	4	1	2	1	0	0	0
CHALLENGER	3	7	4	1	7	3	1	1
BERTHOUD	3	4	7	5	11	2	8	10
MILLER		0	3	1	1	0	0	0
MASCHIO-GASPARD			1	1	1	0	1	1
ARTEC	3	1	1	0	0	2	1	2
JOHN DEERE	4	8	10	15	17	6	8	8
FARMGEM		1	0	0	0	0	0	0
LEMKEN				0	0	0	0	0
BATEMAN	6	2	0	0	0	0	3	3
AGRIFAC		0	0	1	0	2	1	2
GRIM		3	2	1	0	2	0	1
KVERNELAND							1	0
DAMMANN				0	0	0	0	0
KUHN				1	0	0	0	0
AGROJET					1	0	0	0
HOUSEHAM				1	2	0	0	0
HORSCH						2	3	4
PROJET							1	0

По данни на КТИ

Регистрациите по години също могат да доведат до интересни изводи. През 2011 г. от КТИ подават данни за осем марки, година по-късно те вече са 17, като TECNOMA (+175%) и JOHN DEERE (+100%) правят сериозни ръстове на годишна база още тогава. CHALLENGER също дава заявка за добър напредък (133%), но след 2015-а година резултатите на марката спадат. През последните две години е регистрирана само по 1 самоходна пръскачка от тази марка.

Любопитно е да се види как пръскачките TECNOMA са единствените с ръст през 2016-а година. Дори стабилна марка като JOHN DEERE не успява да се „пребори“ с общата тенденция на спад тогава.





От 26 марки, за които КТИ публикува данни за 2018 г., 5 са с ръст на броя на новорегистрираните самоходни пръскачки. На годишна база ARTEC и AGRIFAC имат 100-процентов ръст. При HORSCH той е 33%, а при лидера BERTHOUD – 25 на сто.

HARDI и водачът през 2017-а MAZZOTTI регистрират спадове на регистрациите през 2018-а спрямо година по-рано, като числата са съответно минус 66 процента и минус 80 процента. MAZZOTTI явно не успя да продължи заявената добра тенденция през 2017-а и от 10 регистрирани машини с тази марка тогава, миналата година самоходните пръскачки с това лого са 2.

От друга страна, пет марки нямат изменение в броя на регистрираните нови машини от КТИ през 2018-а година. Това са CAFFINI (3), CHALLENGER (1), JOHN DEERE (8), BATEMAN (3) и MASCHIO GASPARD (1).

Почти половината от разглежданите марки и наблюдавани от КТИ – 46%, са с нула регистрации през 2017-а или 2018-а. Това може да означава две неща – търговците на марките с регистрации в КТИ са много добри и успяват да убедят земеделските производители в качествата на машините; марките без регистрации не покриват изискванията на стопаните и търговците трябва да се замислят дали не трябва да потърсят по-добри решения; новите технологии и изграденото доверие са важни за фермерите и решението им за покупка.

**BATA AGRO****14-17 МАЙ 2019**
СТАРА ЗАГОРА**СПЕЦИАЛИЗИРАНО**
ИЗЛОЖЕНИЕ ЗА
ЗЕМЕДЕЛИЕ**WWW.BATA-AGRO.COM**



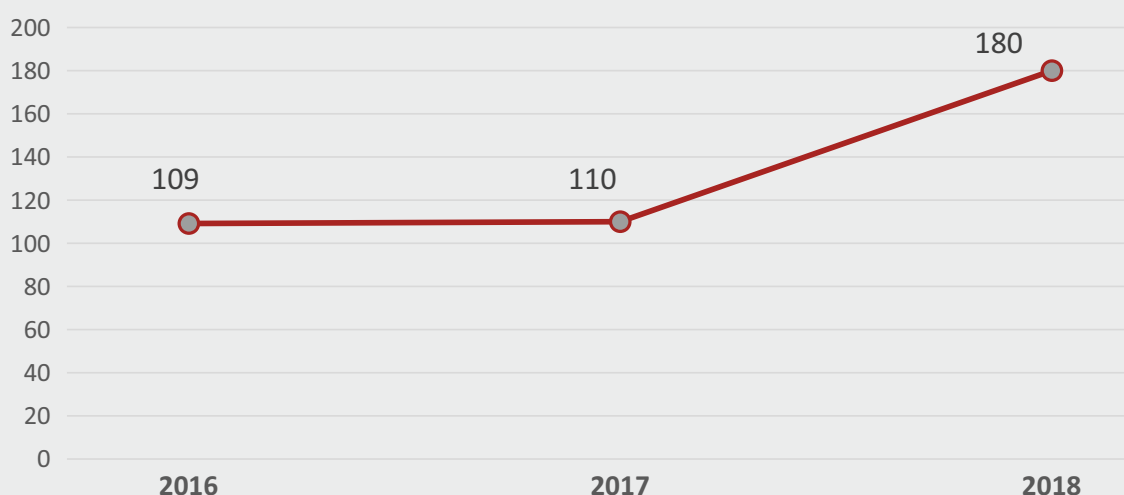
Товарачи

- челни и телескопични:
Впечатляващ ръст

Още през ранната есен на 2018-а стана ясно, че това ще е годината на челните товарачи. Според данните на КТИ към септември 2018-а г. ръстът при този вид нови машини е 53,1%. В края на годината той вече е 63,6 процента, сочат изчисленията. Това е и най-големият ръст на годишна база при самоходните машини, записани в регистрите на КТИ.

Общата бройка **челни товарачи**, регистрирани през миналата година е 180. За сравнение година по-рано новите челни товарачи са 110. Ако се върнем назад с още една година – през 2016-а, броят на този вид машини, регистрирани тогава е 109. Ръстът за тези две години е 65 процента.

Регистрация челни товарачи в КТИ за 2016, 2017 и 2018 г.



По данни на КТИ



Динамиката в регистрациите на марките при двата вида товари може да даде интересни изводи.

Динамика на регистрациите на челните товари по марки

марка/година	2016	2017	2018
CATERPILLAR	7	9	25
JCB	3	8	12
NEW HOLLAND	1	0	0
KOMATSU	14	15	24
HYUNDAI	9	7	9
CASE IH	7	1	1
HITACHI	5	0	10
GEHL	19	13	12
BOBCAT	23	29	42
WEIDEMANN	4	4	3
LIUGONG	2	2	3
ДРУГИ	8	16	35

По данни на КТИ

На годишна база, според данните на КТИ, най-голям ръст имат челните товари CATERPILLAR. За тази марка ръстът е 177,7 процента, като през миналата година са регистрирани 25 машини с това лого.

Вторият най-голям ръст е за KOMATSU с 24 регистрирани машини. Челните товари с тази марка регистрират 60% ръст през 2018-а спрямо 2017-а година. 50 процента ръст са постигнати чрез регистрации на нови машини от марките JCB и LIUGONG, като бройките товари, регистрирани с тези марки през миналата година са съответно 12 и 3.

Реално най-много челни товари през миналата година са регистрирани в системата на КТИ с логото на BOBCAT – 42. Ръстът при тези машини е 44,8 процента на годишна база. Ръст за 2018-а има и при HYUNDAI. Той е 28,5 процента, като новорегистрираните челни товари от тази марка са 9.

Въпреки че с марката HITACHI са регистрирани 10 машини през миналата година, не е възможно да се изчисли ръст на годишна база, тъй като през 2017-а г. челни товари HITACHI не са регистрирани, според данните на КТИ.

От друга страна има и компании, които не са успели да се мобилизират и за 2018-а година отчитат спадове. Така например при VOLVO и WEIDEMANN има спад съответно от 33,3% и 25 процента. Реализираните машини в регистрите на КТИ за VOLVO през миналата година са 4, докато година по-рано те са били 6. При WEIDEMANN ситуацията през 2017-а е била 4 регистрирани челни товари, а през следващата година – 3, показват данните от КТИ.

Като брой регистрирани машини за миналата година GEHL има 12, но спадът при тази марка е

ИНОВАТИВНИ РЕШЕНИЯ ЗА МОДЕРНО ЗЕМЕДЕЛИЕ



042 / 600 171
0888 00 40 60



office@bulagro.com



Bulagro Group



www.bulagro.bg



Bulagro





7,7%, тъй като година по-рано челните товари с тази марка в таблицата на КТИ са били 13.

Без промяна остава позицията на CASE IH на годишна база – и през миналата, и през по-миналата година от челните товари на тази марка е регистрирана по една бройка.

В раздел ДРУГИ КТИ посочва, че са регистрирани 35 машини, като на годишна база челните товари от този раздел бележат ръст от 118,7%.



При сравнение с 2016-а, резултатите на доста фирми се променят спрямо това, което видяхме за 2018-а.

Така например, ръстът на JCB за този период е 300 процента, а този на CATERPILLAR – 257 на сто. От HITACHI могат да се похвалят със 100 процента ръст на двугодишна база, а BOBCAT – с 82,6 процента. При KOMATSU увеличението на двугодишна база е 71%, сочат данните.

LIUGONG и GEHL също регистрират ръст през 2018 г. спрямо 2016-а. Те съответно са 50 и 36,8 процента.

Въпреки ръста на годишна база (28,5%) при челните товари HYUNDAI равностметката на двегодишна база е без промяна.

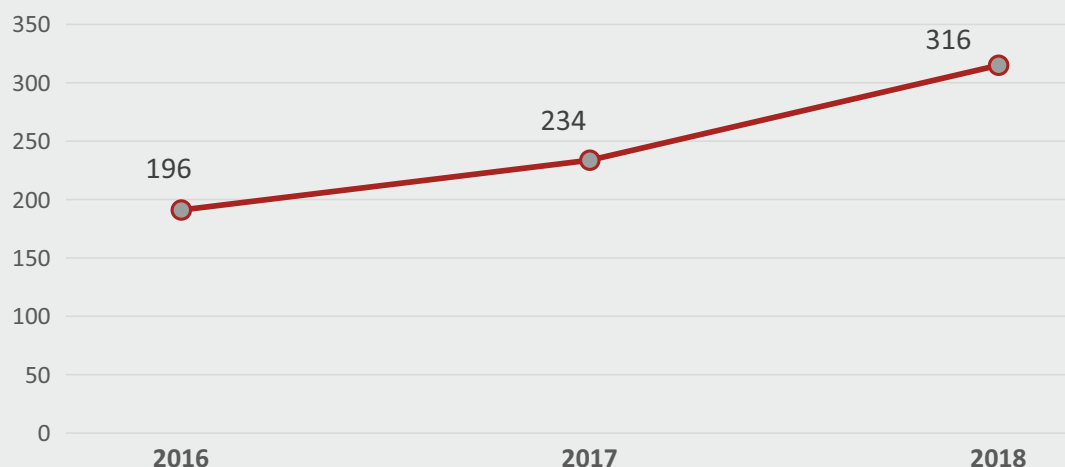
Любопитен факт е, че има марки, които през 2016-а са с повече регистрирани машини от 2017-а, докато при другите самоходни машини през 2017-а година се наблюдаваше ръст след 2016-а и рекордната 2015 г.

Пример за това са HYUNDAI, NEW HOLLAND (челни товари с тази марка не са регистрирани като нови през 2017-а и 2018-а г.), CASE IH, HITACHI, GEHL.

Въпреки това на база данните за периода 2016-2018-а година най-съществен спад се вижда при CASE IH – 85,7%. Спад има и при VOLVO. Той е от 42,8 процента, като от 2016 г. тенденцията при регистрациите на машините от тази марка е плавно надолу.

При телескопичните товарачи също има сериозно покачване на бройките новорегистрирани машини. През 2018 г. КТИ отчита общо 316 телескопични товарачи, като година по-рано те са 234. Ръстът е с 35 процента. През 2016-а са регистрирани 196 телескопични товарачи и ако сметнем, ръстът за две години е 61%.

Регистрация телескопични товарачи в КТИ за 2016, 2017 и 2018 г.



По данни на КТИ

Динамика на регистрациите на телескопични товарачи по марки

марка/година	2016	2017	2018
JCB	58	72	85
MANITOU	42	66	88
DEUTZ FAHR	0	2	1
BOBCAT	31	50	53
CATERPILLAR	16	13	17
DIECI	7	4	9
CLAAS	1	2	1
MERLO	16	14	14
NEW HOLLAND	3	1	3
SHAFFER	3	0	2
FARESIN	5	0	3
WEIDEMANN	8	6	12
AUSA	2	0	0
CASE IH	0	1	3
MASSEY FERGUSON	0	3	1
KRAMER	0	2	2
ДРУГИ	4	7	22

По данни на КТИ



На годишна база най-сериозен ръст се забелязва при телескопичните товарачи от марките NEW HOLLAND и CASE IH. За разлика от резултатите при челните товарачи, при телескопичните при тези две марки има ръст от 200% през 2018 година в сравнение с година по-рано. В цифри, според данните на КТИ, това са са реални по 3 броя новорегистрирани машини от тези марки.

Иначе топ три на марките по брой регистрирани телескопични товарачи през миналата година е следният: MANITOU с 88, JCB с 85 и BOBCAT - 53 регистрирани товарача.

Ръстът при MANITOU на годишна база е 33 на сто, при JCB – 18, а при BOBCAT – 6 процента, но пък това са три от четирите марки (заедно с CASE IH), които от 2016-а година насам имат покачване в регистрациите в системата на КТИ.

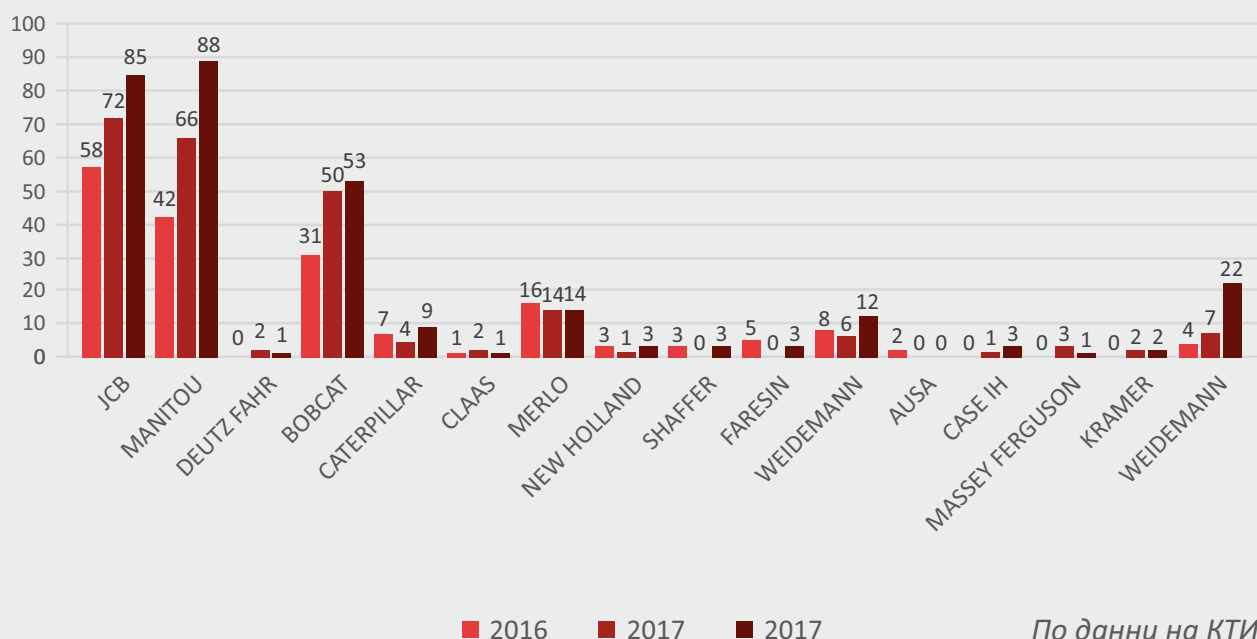
DIECI, CATERPILLAR и WEIDEMANN също отчитат ръст, но при тях той е предхождан от спад през 2017-а година (спрямо 2016-а) в броя на регистрациите.

MASSEY FERGUSON, DEUTZ FAHR и CLAAS имат спад на годишна база, като най-голям е той при MASSEY FERGUSON – 66,6%. При DEUTZ FAHR и CLAAS намалението спрямо 2017-а е с 50%, като от трите марки е регистриран по един телескопичен товарач през 2018-а година.

В същото време без промяна в броя на регистрациите през 2017-а и 2018-а са MERLO и KRAMER – като новите товарачи, записани в КТИ от двете марки са съответно 14 и 2 – такива са били и година по-рано.

В категорията ДРУГИ, КТИ отчита ръст от 214 процента на годишна база, като регистрираните телескопични товарачи от нея са 22, а година по-рано те са били 7.

Регистрации на телескопични товарачи в КТИ в годините



По данни на КТИ

Наблюденията на база двугодишни данни показват, че най-висок ръст се регистрира при телескопичните товарачи MANITOU. През 2018-а година той е 109 процента, спрямо 2016-а.

Голям ръст има и при товарачите на BOBCAT. За 2018-а спрямо 2016-а той е 70,9%. 50 на сто е увеличението на регистрациите в КТИ на товарачите WEIDEMANN, а при JCB то е 46,5 процента, сочат данните.

Повишаване има и при марките DIECI и CATERPILLAR, което е съответно с 28,5 и 6,25 на сто, според данните за 2016 и 2018 г.

Най-значителен е спадът на двугодишна база при телескопичните товарачи FARESIN – 40%. въпреки стабилността през 2017-а и 2018-а година – по 14 регистрирани бройки от марката MERLO, за две години спадът при машините с това лого е 12,5 на сто.

В категорията ДРУГИ ръстът на регистрациите е 400 процента – през 2016-а година са регистрирани 4, а две години по-късно – през 2018 -а, 22 телескопични товарача, отбелязани като ДРУГИ марки в регистрите на КТИ.



**БЪЛГАРСКИЯТ
ПРОИЗВОДИТЕЛ!**



0700 100 57

masseeds

UNITED TO GROW

MAS 37.C

MAS 48.L

MAS 37.V

MAS 56.A



Светослав Савчев : 0888 966 588

s.savchev@maisadour.com

Марек Млинарчик : 0898 305 707

mlynarczyk@maisadour.com

masseeds

UNITED TO GROW

MAS 85.SU

MAS 89.IR



Петър Петров : 0888 111 753

petrov@maisadour.com

Георги Димитров : 0888 903 160

dimitrov@maisadour.com



Прикачна техника:

39% ръст за 10 години

39,2 процента е ръстът при регистрациите на нова прикачна техника, според данните на КТИ за изминалите 10 години. През 2008 г., според водената статистика, са били регистрирани 3512 броя прикачен инвентар, а десет години по-късно броят е 4889.

Най-съществен ръст през разглеждания период има при тракторните ремаркета – 123% и зърно и семепочистващите машини – 120%, а при машините за поливане се отчита спад от 42,8 процента.

На годишна база ръстът при регистрациите на прикачния инвентар е 2,8%. през 2017-а година общата бройка на нови машини от този вид е 4756.

Регистрирани нови прикачни машини в КТИ през годините

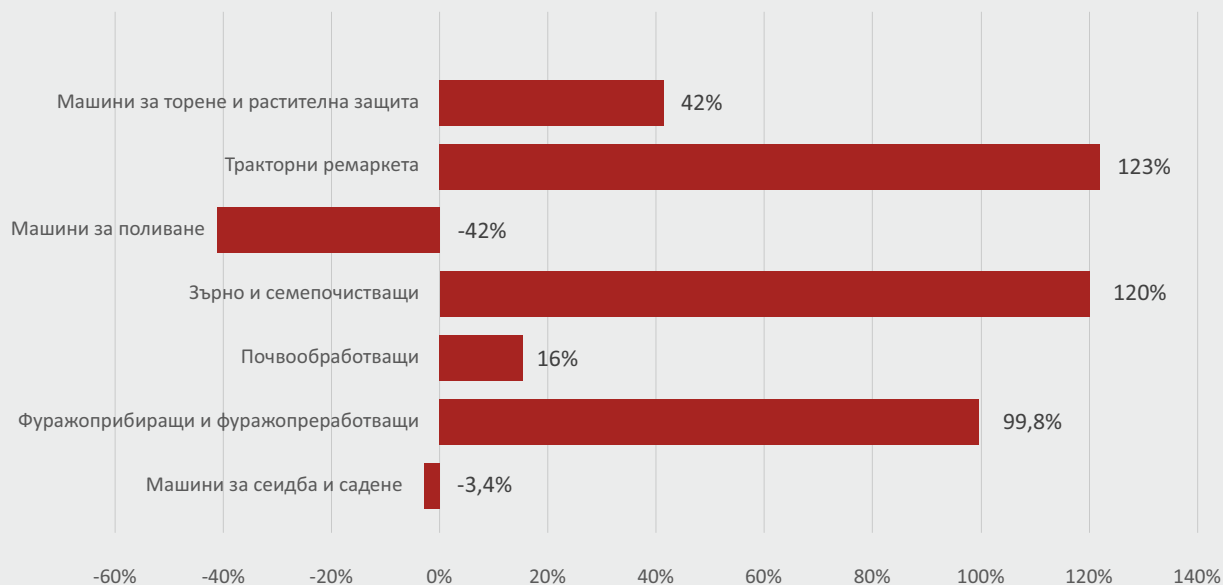
вид машина/година	2008	2009	2016	2017	2018
Машини за сеитба и садене	610	792	583	533	589
Фуражоприбиращи и фуражопрееработващи маш.	643	1030	1337	1267	1285
Почвообработващи	1473	2083	1942	1752	1713
Зърно и семепочистващи	5	9	9	7	11
Машини за поливане	42	80	23	34	24
Тракторни ремаркета	269	336	576	494	601
Машини за торене и растителна защита	469	595	725	657	666
Сушилни и други	1	8	28	12	0
Общо	3512	4933	5223	4756	4889

По данни на КТИ





Динамика на новорегистрираните прикачни машини 2008 спрямо 2018-а (%)

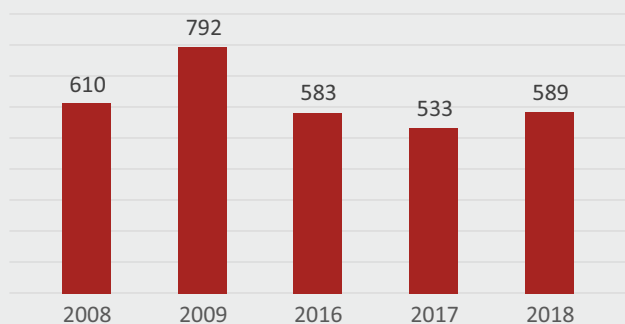


По данни на КТИ

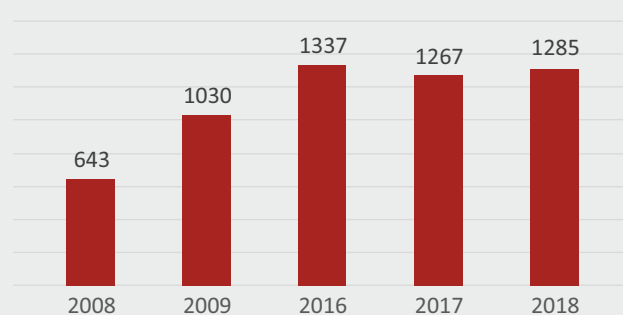


Регистрирани нови прикачни машини в КТИ в годините

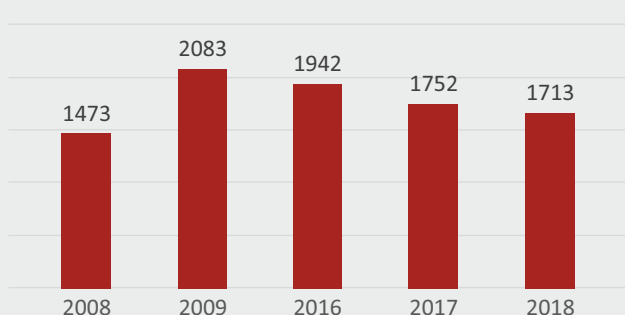
Машини за сеидба и садене



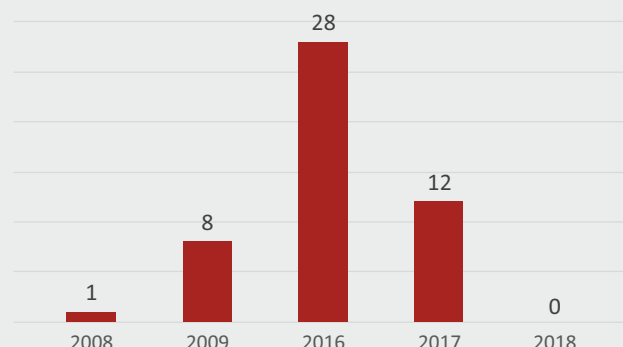
Фуражоприбираци и фуражопереработвачи



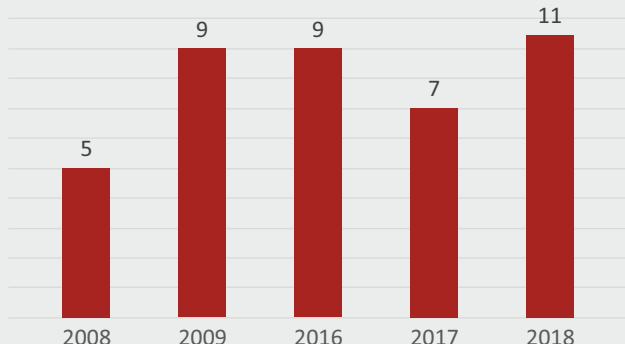
Почвообработвачи машини



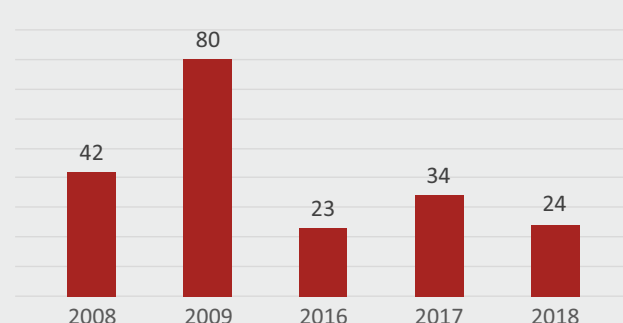
Сушилни машини



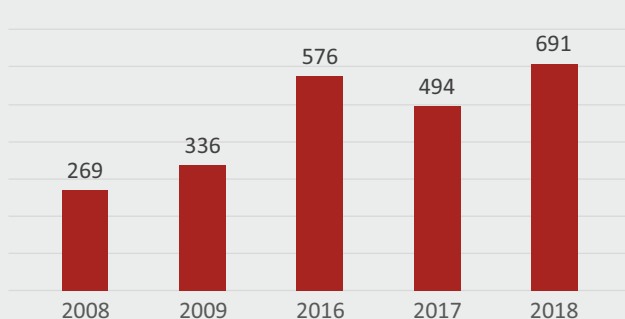
Зърно и семепочиствачи машини



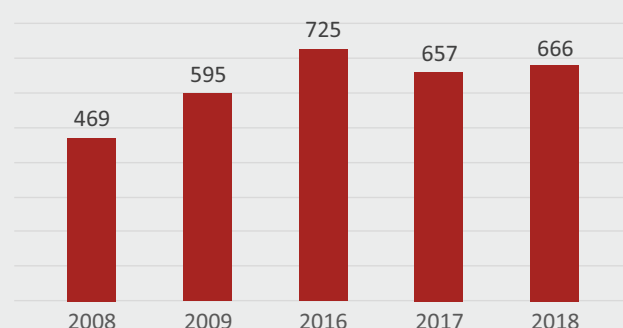
Машини за поливане



Тракторни ремаркета



Машини за торене и растителна защита





36 PRONAR
1988-2018

pronar.pl



Агро Бул Сервиз ООД

България, с.Обнова, ул."Христо Ботев" № 2
тел: +359886854144, e-mail: office@agro-bul.com



Ако има промяна в изкупните цени на продукцията е възможно засилване на търсенето на техника, смята председателят на УС на Българската асоциация на търговците на агротехника (БАТА АГРО)

- Г-н Минев, каква е картината на пазара на агротехника през 2018-а година?

По отношение на техниката, през 2018-та година нивото на новорегистрирани трактори се запази много близо до 2017-та с лек спад от 2%. При зърнокомбайните има значителен ръст от 25%, но да не забравяме, че обема от 198 зърнокомбайна все още е крайно недостатъчен, за да говорим за някаква значимо обновяване на парка. Заслужава си да се отбележи по-значителният ръст от 30% при телескопичните товарачи и 64% при челните товарачи за трактори.

-Какви са мотивите за избор на машина от страна на земеделците?

ДАНИЕЛ МИНЕВ:

**ОЧАКВАМ
ДО 10 ГОДИНИ
В СЕРИЙНО
ПРОИЗВОДСТВО
ДА ИМА НАПЪЛНО
АВТОНОМНИ МАШИНИ**

Даниел Минев председател на Българската асоциация на търговците на агротехника (БАТА АГРО). Компанията, която управлява –Интерагри България, е член на авторитетната неправителствена организация. Даниел Минев е познат като амбициозен и последователен мениджър, който наложи бранда NEW HOLLAND в страната. Сега пред младия бизнесмен стои сериозна задача – да ръководи единствената у нас Асоциация на търговците на агротехника, в която членуват най-големите вносители на световни марки машини.

Даниел Минев е завършил Техническия университет във Варна. През 2003 г. получава магистърска степен по специалността Electrical Engineering във Florida International University. Професионалният му опит включва ключови позиции в енергийните звена на световния лидер General Electric в Централна и Източна Европа. Даниел Минев оглавява Интерагри България АД от 2013 г., а през 2014 г. става носител на отличието Агробизнесмен на България за 2014-та.





Много често, основен мотив е минимална първоначална инвестиция, което може да бъде много грешен и скъпо струващ подход. Инвестицията в техника не е еднократна покупка, за да се взема решение само на база на цената на техниката. Много е важно земеделците да си изберат партньор на когото могат да разчитат. Не по-малко важно е и да направят пълна оценка на цялостната стойност за притежаване на техниката, т.е. освен първоначалната инвестиция, също така експлоатационните разходи за съответната техника за целия период, за който възнамеряват да я употребяват, разходите за гориво, консумативи и т.н. Същевременно важно е да се отчетат и факторите, които водят до спестяване на разходи като удължена гаранция, спестяване от икономия на горива (много голямо перо, когато става дума за 5 и повече години експлоатация), спестяване от по-намалени загуби и др. Чак след като се вземат под внимание всички фактори в целия период на инвестиция, може обективно да се избира техника. За съжаление, много земеделци първосигнално и прибързано се подвеждат само по цената за купуване на техниката и пренебрегват заплахите, които ги дебнат впоследствие. На пазара има много некоректни, неофициални търговци, които не само подвеждат земеделците, а и понякога откровено ги лъжат. Моят съвет към всички земеделци е винаги да се уверяват, че работят с официалния партньор на марката, която искат да купят, където ще получат най-изгодните условия за техния бизнес в дългосрочен план.

- Какви начини търсят търговците, за да запазят вниманието на фермерите и финансовите инструменти и лизингите такъв похват ли са? Има ли и други, които набират скорост?

Основният приоритет на официалните партньори на производителите на техника е да осигурят максимално добри условия за купуване на техника, максимално качествено, бързо обслужване и поддръжка на техниката, която предлагат. Финансовите инструменти

са една част от инструментите за осигуряване на допълнителна помощ за земеделците, когато имат необходимост от техника. Некоректно е да говорим за похвати. С такива си служат некоректните търговци.

- Фермерите по-прецизни и изискващи ли са вече към машините? Липсата на работната ръка влияе ли по-силно от миналата година върху пазара?

През последните години като цяло се наблюдава тенденция към повишаване на изискванията към машините, както като оборудване, така и като мощност. Липсата на работна ръка също стимулира търсенето на по-големи и по-високопроизводителни машини, за да се свърши същото количество работа с по-малко налични оператори. Не смятам, че това влияние е особено различно от миналата година. Това е тенденция, която е естествена с промяната на климата и условията на работа.

- Какви са наблюденията Ви за дигитализацията, прецизното земеделие и новите технологии в машините?

Именно посредством новите технологии, прецизното земеделие и дигитализацията се постигат нивата на производителност и икономия на последните генерации машини на пазара. Развитието на тези технологии става много бързо и вече има машини, които могат да работят почти напълно автономно. Очаквам в рамките на следващите 5-10 години максимум да бъдат пуснати в серийно производство напълно автономни машини.

- Каква се очертава да бъде 2019-а година?

Не очаквам особено различна година спрямо 2018-а. Като нива на регистрирана техника смятам, че ще бъдат подобни. Ако има промяна в изкупните цени на продукцията е възможно засилване на търсенето на техника.

Пожелавам на всички в бранша спорна и успешна 2019-та година.

ДИСПЛЕЙ ЗА НАВИГАЦИЯ

 **Trimble**
GFX-750

СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ

 **Trimble**
EZ-PILOT PRO



спести 3 369 лв.

**2,5 CM ТОЧНОСТ
ПО ВРЕМЕ НА
СЕЙТБА**

**3 ГОДИНИ ГАРАНЦИЯ
СЪС ЗАМЕСТВАЩО
ОБОРУДВАНЕ**



Офертата е валидна до 31 Март!

 02 974 43 33

 www.nik.bg



2018-А ГОДИНАТА НА ХЛАДНИЯ РАЗУМ

Търговците очакват спокоен пазар и през 2019-а



Като че ли 2018-а оправда очакванията на търговците на селскостопанска техника. Голямата част от търговците отбелязват, че не е имало сериозни изненади през миналата година в търговията с агротехника. Забелязва се, че по-голямата част не са очаквали резки движения от страна на пазара. В същото време наблюденията на десетгодишна база не показват особено съществени ръстове, като дори се регистрират и спадове (виж стр. 6).

Може би това е предпазливост от страна на търговците, които не искат да правят резки движения в условията на липса на европрограми, които да субсидират купуването на машини или секторът е в очакване на новия програмен период на Общата селскостопанска политика (ОСП), който се кове в момента.

Друг вариант е самите фермери да са предпазливи именно заради това и да очакват „по-добри времена“, като инвестират в нови машини основно при належаща нужда или купуват употребявана техника, за да спестят пари.

В край сметка ще разберем кой е бил водещият мотив след време.

Реално през 2018 г. се наблюдаваха няколко линии на развитие на пазара на техника, като основното мнение на търговците е, че са предвидили развоя ѝ му и са постигнали набеязаните цели.



Даниел Минев, управител на Интерагри: „Очаквания ми бяха за стабилен пазар със запазване на нивата от предходната година. При тракторите по последни данни нивото е на практика същото. При зърнокомбайните има известно повишаване, но това според мен е предизвикано от натрупаното забавяне на пазара от предходните две години. Във всички случаи, тези нива на новорегистрирана техника няма да доведат до осезаемо обновяване на машинния парк.“

Според Филип Цветков, директор за България на Тайтън Машинъри, компанията е успяла да постигне целите, които си е заложила за годината. Същото потвърждава и Мирослав Марков, управител, Агро Бул сервиз.



Иво Куманов, управител на НИК „През 2018 г. се радвахме на изключително силно начало, особено за бизнеса ни с оборудване за прецизно земеделие. През пролетта отчетохме най-силния сезон в продажби на Trimble от 14 години насам, откакто сме дилър на марката за България. Наблюденията ни в сферата на агротехниката, в частност пръскачките, са също за покриване на нашите очаквания и планове за годината.

Част от търговците на селскостопанска техника посочват, че са очаквали по-ниски резултати от тези, които финално са отчели за годината.

„Бяхме песимистично настроени към пазара на земеделска техника през 2018 г., но резултатите ни показаха, че годината беше по-добра дори и от предходните, особено през първата половина“, коментира Димитър Вангелов, управител на Сатнет.





Найден Йосифов, изпълнителен директор на Металагро:

„Очакванията ни за пазара през 2018 г. бяха за негативен тренд. Успяхме да постигнем 10% увеличение на продажбите в Румъния и България, с цената на огромни усилия. Те обаче не са достатъчни, за да компенсират драстичния ни спад на продажби в Украйна. Спад имаме и на пазара в Казахстан.

Свиването на пазара в Украйна и изтласкването на вносителите от Русия по програмата „Импорт – заместване“ повлия върху поведението на играчите на българския пазар.

Традиционните вносители в Украйна и Русия – производители от Италия - също като нас, се опитват да компенсират спада на продажбите си в Украйна и Русия с други пазари, включително български и румънски.“

Нюансите в очакванията, естествено, не може да бъдат еднакви. Има и компании, които са с негативни оценки за изминалата година.

Според Митко Желязков, търговски директор на Булагро Машини, очакванията на компанията са били по-големи, но според оценката, климатичните условия по време на жътвата и засушаването през есента са се отразили пряко на количеството продадени машини.

Търговският директор на Кубота България Мирослав Николов посочва, че са предвиждали пазарът да е по-активен, но обемите за продажбите на трактори са били под очакваните. За сметка на това Николов отбелязва, че при при прикачния инвентар резултатите са надминали предвиденото.



Вече над **4 години** Металагро АД
успешно реализира на пазара тази машина, която
се е доказала с висока производителност и ниски загуби,
здрава и надежден конструкция.



Серия **SUNMASTER**

специално създадена за фермерите,
които предпочитат безредово
прибиране на слънчоглед.



Серия **SUNPROFI**

уникалният елемент в тази машина е
нейната ножова лента и задвижваща
система, която прибира само питите
на слънчогледа.



Серия **9 (ПСП)**

гарантира отличен резултат при
жътва и в неблагоприятни условия
(по-висока влажност на стеблата,
затревеност на почвата).



ОПТИМИЗИРАНЕ

на разходите и на риска

Посягането към употребявани машини обикновено е с цел да се спестят пари. Тази цел обаче е и една от водещите за стопаните, които категорично купуват само нова техника. Наблюденията на търговците за миналата година са, че тенденцията за мултифункционални машини се затвърждава и това е по три причини - спестяване на разходи, оптимизиране на процесите във времето и липсата на работна ръка.

„Това е водещата причина в сектор „Плодове и зеленчуци“ да е необходимо купуването на машини. От ден на ден работната ръка става все по-малко, по-скъпа и по-неефективна. В нашия сектор работната ръка не е само за прибиране на реколтата, а има и редица обработки като окопаване, плевене, въздигане на високите лехи и т.н.“, обясни малинопроизводителят Божидар Петков.

Търсенето на агротехника е постоянен процес и категорично няма спад, смята Елисавета Маркова, управител на Варекс. Според нея необходимостта от обновяване на машинния парк е актуална през всички години и за всички стопанства. „Въпросът е по какъв начин да се осъществи това обновяване предвид големите разходи, които всеки фермер влага за поддръжка на стопанството си и в отсъствието на програми, субсидиращи покупката на нова техника“, конкретизира Маркова.

Накратко – фермерите искат машини, които да са ефективни и разходоспестяващи, но и на достатъчно добра цена, така че да не се налага да работят само за изплащането им.

Според Божидар Петков техниката, която малино и ягодопроизводителите могат да ползват, е много специфична и далеч по-скъпа от непрофилираната машина.

„На практика е същата като тази за лозарството. Но с тази разлика, че площите при лозарите са по-големи и те могат да си позволят такъв скъп трактор, например. Ако сравним един нормален трактор от 50-60 к.с., който е най-масовият и един лозарски трактор със същите конски сили – разликата в цената е два или три пъти – защото лозарските стигат до 70 000 – 80 000 лв. В същото време с тези малки площи в нашия сектор, този трактор просто не е разумна инвестиция. На лозарите не им идва така скъпо, защото парцелите им са по-големи“, посочва Петков.

Изводът е, че реално най-нуждаещият се от машини сектор в селското стопанство все още не може да си ги позволи, а няма друг начин работата да бъде свършена, защото работната ръка я няма.

С проблем относно техниката се оказва и Адриан Николов, който смята да увеличава площите си със 150 дка, като ги разпредели между корнишони, дини и домати.

„Техниката, която имаме – трактор, плуг, фреза и сеялка, я ползваме трима души. Единият колега гледа тикви, а сеялката за тикви става и за дини. Досега ме устройваше този вариант, тъй като бях с малко декари, но след като възнамерявам да си увелича площите, т.е. да станат около 200 дка, ще ми е трудно. Ще трябва да си купя трактор. Много исках по мярка 4.1.2 да стане това, само че някой от експертите е решил, че с 23 дка си много голям и не можеш да кандидатстваш за техника“, посочва Адриан.

За търсенето на компактни трактори свидетелства и Мирослав Николов от Кубота България. „При нас има ръст в компактните трактори и тези между 90 и 110 к.с., а лек спад се отчита при тракторите над 140 к.с.“, посочва той пред Трактор.БГ.

Иначе според част от търговците стопаните се ориентират към машини за минимална обработка на почвата. Това, разбира се, не е линия, очертаваща се от една година насам, а процесът се наблюдава от известно време, твърдят търговците.

„Земеделците оценяват възможността за намаляване на разходите си посредством свиването на броя на обработките. Все по-голяма част от тях оценяват и започват да използват в по-голяма степен възможностите за автоматизация на съвременните машини и оттам – оптимизация на техните работни процеси“, посочва Филип Цветков от Тайтън Машинъри България.

За съзнателното търсене на начини за намаляването на броя на обработките на почвата говори и инж. Рашид Узунов, зам.-директор на Раломекс. „Има специфична тенденция към търсене на комбинирани машини от типа на култиватори комбинатори и стърнищни комбинирани машини. През 2018 г. при тези машини имаше ръст с около 55-60%.

Причините за това са желанието на земеделските производители за намаляване на броя на обработките и постигане на качествена подготовка на почвата. Освен това търсенето на такива машини е и световна тенденция“, посочва той.



Мирослав Марков, управител на Агро Бул сервиз: „Все повече хора търсят по-бюджетни решения за задоволяване на техните потребности. Наблюдава се засилено търсене на машини от култиваторен тип, които с една обработка да подготвят за пролетна сеитба с цел запазване на влагата.“





Очерталата се от няколко години тенденция да се търсят машини, които да имат няколко функции, е инспирирана именно от опитите на стопаните да минимизират излишните действия и екстра разходите в работата си.

Даниел Минев, управител на Интерагри, коментира ситуацията така: „Има тенденция за оптимизиране на разходите при по-големите фермери. Търсят се по-големи, по-мощни, по-високопроизводителни машини, които да могат да свършат повече работа за единица време с лимитираните ресурси, с които разполага стопанството“, посочва той.

Минев, също като колегите си търговци смята, че при инвентара е водеща тенденцията за висока производителност и ниски разходи на единица площ.

Според Митко Желязков от Булагро Машини, към момента няма очертаваща се специфична тенденция. „Промените бяха в отминалите 5-10 години, когато навлязоха мулчиращите сеялки и в отминалите 3-4 години по отношение прилагането на „low till“ технологията от определени фермери“, конкретизира той.

Друг момент, който не бива да се отминава, е диверсифицирането на стопанствата в някои региони на страната, като според фермерите причината за това са високите ренти – като в Добричко, например. По този начин стопаните търсят начини да „разделят яйцата в няколко кошници“ и да не разчитат само на едно направление – примерно зърно, тъй като пазарите се менят и невинаги могат да бъдат сигурни, че средствата им ще могат да покрият високите ренти и редицата разходи.

„Програмният период 2007-2014 беше златен за зърнопроизводството. Тогава цената на земеделската продукция достигна пикове, които в скоро време едва ли ще видим. Този пик се случи в резултат на използването на зърнените култури за биогорива – биоетанол и биодизел. Цените на царевичата, рапицата, слънчогледа бяха високи в резултат на тези допълнителни приоритети на държавите от ЕС и САЩ. Другата причина е, че през този период субсидиите на площ плюс Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), особено с мерките за екологична насоченост доведоха до големи финансови потоци към зърнопроизводителите. Това стана причина и за още нещо – повишаване на рентите. Сега тези ренти останаха високи, но цената на продукцията е значително по-ниска, а програмите за финансиране не са толкова достъпни. Цената на работната ръка скочи, а самата земеделска техника е значително по-скъпа“, обяснява ситуацията земеделският производител Петър Димитров.

Заедно с непредсказуемостта на климата, всичко това води до включването на варианти като овощарски градини, птицевъдство или животновъдство в традиционно зърнени стопанства.

„Все повече земеделци започнаха да анализират и планират пазара, което води до по-добри резултати за техните стопанства. Наблюдаваше се и масово диверсифициране на културите в средните и големи стопанства с цел намаляване на риска. В резултат на тези тенденции, ние продавахме повече специализирани машини на земеделци, които преди не са имали интерес към нашите трактори“, посочва Димитър Вангелов, управител на Сатнет.



Илия Проданов, зърнопроизводител: „Това, което аз забелязвам, е, че в момента всеки купува машина, каквато му е нужна. Избира си я с точните екстри, които са му необходими. Почти никой няма да си купи машина без активен мост, без активна кабина, да не говорим без климатик и навигация – тези неща станаха вече като базово оборудване. Навигацията вече никой не я счита за иновация.“

Такива наблюдения има и Елисавета Маркова от Варекс. „Има категория фермери, които залагат на покупката на трактор с предварително избрана спецификация на оборудването, която да отговаря на потребностите на тяхното стопанство. Нашето разбиране е, че един собственик на земя трябва да има сериозен подход в избора на трактор. Това трябва да е предварително обмислена инвестиция, а не емоционална“, обяснява тя.

От Металагро предупреждават обаче: „Забелязва се спад в продажбите на нови зърноприбиращи машини - комбайни и хедери. Съществува натиск от производителите на комбайни към дилърите им да поддържат в своите мрежи само техни фирмени хедери. Налице са и нелоялни търговски практики от италианските производители, които предлагат отстъпки към дилърите, надхвърлящи 50% и работят на загуба с големи задължения към банките. Това наше наблюдение не е само от 2018 г., а от по-рано и смятам, че ще продължи и през тази година. Падането на турската лира и на гривната в Украйна ще доведе до внос на много некачествени хедери от тези страни“, посочва Найден Йосифов, изпълнителен директор на компанията.

В същото време един вид машини набра сериозна преднина през миналата година – товарачите. От една страна тези машини се експлоатират целогодишно, тъй като голяма част от тях се използват в животновъдството. От друга страна, може би до момента фермерите, които имат нужда от такива машини са използвали остаряваща или употребявана техника и моментът за нови товарачи е назрял.

„Отчитаме много голям ръст при продажбите на телескопичните товарачи Weidemann. Засилва се търсенето на качествени машини, с дълъг експлоатационен живот и все по-определящи за сделките са наличностите на склад, поддържането на сервизни части и сервизното обслужване. Успяхме да отговорим на тези очаквания и това доведе до ръст в продажбите ни“, посочва Николай Стефчов, собственик и управител - Агритоп.





ПОМОГНАХА ИЛИ ПОПРЕЧИХА европарите ?

Масово се шири мнението, че заради по-малкото възможности за пари от европрограмите, родните фермери трудно взимат решение за покупка на техника.

Водещ мотив на стопанствата за обновяване на машинния парк с нова техника е желанието за подобряване на ефективността на работата. Това показват резултатите от специалното проучване на Трактор.БГ. 64,1 процента от респондентите посочват този отговор, а 37,4% от тях твърдят, че причината е липсата на работна ръка.

За да улеснят фермерите и все пак да им се даде възможност да купуват машини, защото работата в стопанствата не спира, банките и търговците предлагат различни формули и програми, чрез които земеделците да пазаруват необходимата им техника.



Николай Стефчов, Агритоп: „В момента сме в период на очакване на новите условия на ОСП след 2020 година, усеца се едно изчакване, но доста голяма част от нашите клиенти продължават да инвестират, защото производственият процес не може да бъде спрял. Именно това е причината на растящия процент сделки с други финансови програми.“

Логично е и това се и наблюдава от страна на търговците, по-скъпите и по-мощни машина да бъдат купувани по този начин.

„С всяка изминала година, откакто спряха програмите пряко за зърнопроизводство, става по-трудно. Няма лошо, че има стимули за останалите сектори, но балансът стана друг.

Ние, зърнопроизводителите, по-трудно имаме достъп до програми заради различните приоритети. Точковият актив само за зърнопроизводство е по-малък.

Все по-трудно и по-трудно е да инвестираш в земеделска техника. Разчитаме само и единствено на лизингови компании и банки, а това е нож с две остриета. Факт е, че те са толерантни с нас, подбират лоялните си клиенти и намират начин да предложат добри пакети“, смята Диян Паунов, зърнопроизводител.

От своя страна Илия Проданов, зърнопроизводител, посочва, че за него програмите не са необходими. „Едно добре развиващо се стопанство в момента не би трябвало да вижда никакви затруднения да си подновява машинния парк. Няма го това масово купуване по програми, каквото имаше, защото програмата идвала, а проектът не е готов. Купуваше се, каквато машина имало налична“, казва той.

PANAMIN

АНТИСТРЕСОВ ПРОДУКТ №1

ПАНАМИН Агро®

НАИ-ДОБРАТА ЗАСТРАХОВКА

СРЕЩУ КАПРИЗИТЕ НА ВРЕМЕТО

СПАСЕТЕ ЕСЕННИЦИТЕ СИ СЕГА!

ДАЙТЕ НОВ ЖИВОТ НА ПОСЕВИТЕ!

www.panamin.bg



Филип Цветков, Тайтър Машинъри България:

„Земеделците развиха значително своя бизнес в последните години, натрупаха много опит, свикват да работят със съвременни методи, не само по отношение на технологии, но и по отношение на управлението на стопанствата си. Мерките за подпомагане имаха силен ефект върху развитието им и в днешно време в болшинството си те имат устойчив бизнес, който е на конкурентно ниво с останалите им колеги.“

Даниел Минев, управител на Интерагри, посочва, че голяма част от техниката, която продава компанията, се реализира чрез лизинг. „Това е много удобна схема за разсрочване на плащанията и възможност да се купи техника, която да се изплаща в бъдеще с работа. Такива схеми дават възможност на по-малки земеделци, които нямат свободен ресурс, да купят техника, да придобият такава и да могат да оперират нормално и да изплащат инвестицията разсрочено във времето“, обяснява той.



MASSEY FERGUSON

ТРАКТОРИ ЗА ПОЗНАВАЧИ



**СЕРИЯ "S" С ВИСОКА СПЕЦИФИКАЦИЯ КАТО СТАНДАРТНО ИЗПЪЛНЕНИЕ
И NOV FIELDSTAR 5 TOUCH-SCREEN ТЕРМИНАЛ**



София 1000, ул. "Париж" № 8, тел. 02 9309970, varex@varex.bg, www.varex.bg

СОФИЯ 0887969528 ПЛОВДИВ 0885005061, 0885324681 СТАРА ЗАГОРА 0884841152 МОНТАНА 0884163813 РУСЕ 0882933315
ПЛОВЕН 0884115784 ДОБРИЧ 0885099924 КАРНОБАТ 0887230483 ТЪРГОВИЩЕ 0888303489



Мирослав Марков, Управител, Агро Бул сервиз: „При нас около 80% от обемаът на продажбите ни е чрез алтернативни финансови методи.“

От своя страна зърнопроизводителят Ангел Вукодинов посочва: „По принцип колегите се поопариха от програмите. Освен това изискванията станаха доста по-сериозни и доста колеги, дори с програми, много внимателно купуват техника.

В последно време виждам често нагласата, че предпочитат на етапи, със собствени средства да купуват техника, отколкото да се правят някакви кухи проекти. Иначе банките са много отворени, лизингодателните дружества - също. В момента лихвените нива са доста прилични. Няма никакъв проблем да се купува техника и без програми. При нужда колегите смело посягат и си обновяват техниката. Само че не се прави ударно с много машини, а една по една“.

За подобна тенденция може да се говори и след като погледнем данните от специалното изследване на Трактор.БГ. Според тях 58,6% от фермерите предпочитат да използват собствени средства за финансиране на обновяването на машинния си парк. Все по-голям е делът и на тези, които купуват техника на лизинг. Най-непопулярни остават кредитите – 21,9%, показват изчисленията.

Елисавета Маркова от Варекс също има отношение по въпроса: „Селското стопанство е силно зависимо от фактори, които не осигуряват спокойствие на работещите в него. Има риск от





неблагоприятни климатични условия, от слаба реколта, от ниски изкупни цени, липса на пазар на крайната продукция и много други. Тази несигурност принуждава болшинството фермери да предпочитат покупката на техника на изплащане по различни финансови схеми. Ние сме едни от пионерите в лизинга на селскостопанска техника и натрупаният опит ни помага в значителна степен да консултираме фермерите коя схема е подходяща за тях. Нашият опит показва близо 90% от продажбите, реализирани при условията на различни форми на разсрочено плащане“.

Липсата на еврофинансиране нормализира пазара, помага за действащи реални пазарни цени и прецизиране на покупките на фермерите. Такова е мнението на Найдено Йосифов от Металагро.

Според него тенденцията е фермерите да заложат на по-дългата гаранция, купуване на машини с високо качество и, по възможност, на достъпна цена, което е благоприятно за нашата фирма.

Нуждата от машини в селското стопанство, според Николай Стефчов от Агритоп развива линията на продажбите на лизинг доста успешно.

„Определено се затвърди тенденцията към този вид сделки, което според мен ще продължи и след очертаването на рамките на новата ОСП, особено за машини, от които фермерите имат неотложно нужда. Много по-ефективно е за тях самите да внасят месечната вноска за машината, но да я имат и тя да им спестява разход за няколко работници“, смята той

Земеделският производител Радостина Жекова посочва: Имаме право да реинвестираме част от печалбата си за възстановяване на активи. Моето лично мнение е, че това е изключително полезен ход на държавата. Даде ни възможност по някакъв начин да имаме финансов ресурс, който да инвестираме във възстановяване на техниката“.



Филип Цветков, Тайтън Машинъри България:

„Българският пазар все още не може да се нарече развит, но от друга страна вече е достатъчно структуриран, за да не предполага големи изненади и внезапни промени. Все пак, фактори като европейските програми, насочени към определени сектори, влияят на развитието при продажбите на съответните машини, които са необходими там.“

ВТОРАТА ръка

Не можем да не обърнем внимание на употребяваната техника. През изминалата година 45,2% от стопанствата са обновявали машинния си парк с **нова** техника. Употребявана техника са купили 51,2% от респондентите на специалното проучване на Трактор.БГ.

Причините за купуването на тези машини са основно заради по-ниската цена, но и заради липсата на финансиране.

„Колегите ми предимно купуват машини втора ръка. Голяма част от малките производители не могат да кандидатстват по програмите и затова интересът към машините втора ръка е голям“, посочва малинопроизводителят Божидар Петков. По думите му употребяваната специализирана техника за сектор „Плодове и зеленчуци“ е силно дефицитна, защото тя се амортизира сравнително по-бавно.

Според зърнопроизводителят Радостина Жекова пазарът за тези машини няма да отмре скоро. „Новите цени за трактори и комбайни са изключително високи. Няма нищо общо с цените от преди 5 или 6 години. Цената на една конска сила стана изключително висока. От чисто икономическа гледна точка се питаме дали е необходимо да продадеш старата машина, която ти върши работа и да добавиш една изключително сериозна сума, за да си купиш нова“, коментира тя.

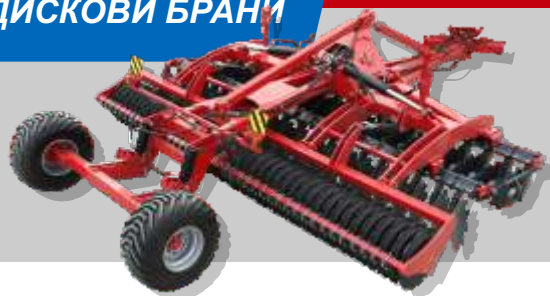
В същото време колегата ѝ Илия Проданов е на друго мнение. „За всеки влак си има пътници. Покупка на такъв вид машини правят хора, които не си карат машините. В нашето стопанство машините се управляват от мен и брат ми и си избирам само нова техника. Но има стопанства, в които работната ръка е проблем. Кадрите не са чак толкова професионалисти и се купува техника втора употреба, за да не се търпи голяма загуба. Една нова машина, като я кара човек, който не разбира, може да я потроши. В същото време тези машини са по-здрави от новите – говорим за 10-12-годишните, докато новите са малко по-капризни“, обяснява зърнопроизводителят.

Според Елисавета Маркова от Варекс има и нещо друго: „Търсенето на машини под наем. Ние имаме опит в това отношение и наблюденията ни са, че в повечето случаи клиентите са доволни от работата на машините и проявяват интерес за покупка в края на договора за наем. До момента предлагаме под наем само употребявани машини. Откриваме редица предимства в тази дейност и смятаме да я разширим“. Връщайки се към решаването на проблема с работната ръка, е време да погледнем към една не нова, но все по-набираща сила линия.





ДИСКОВИ БРАНИ



ДЪЛБОКОРАЗРОХВАЧИ



ФРЕЗИ



UNLM



КУЛТИВАТОРИ



РАЗДРОБИТЕЛИ



ВАЛЯЦИ

**НАУЧЕТЕ
ПОВЕЧЕ за
ОФЕРТИТЕ НИ**

тел.: 0887230483
www.kamt-bg.com

ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА

панацеята на всички проблеми



Намаляването на разходите в земеделието е основен фокус на фермерите, но постепенно ангажира вниманието и на специалисти от други сектори, най-вече IT експертите.

В последните години анализатори и специалисти насочиха усилията си в търсенето на дигитални решения, които да дадат по-голяма ефективност, по-ниски разходи и по-обемно производство в стопанствата.

Редица оперативни групи, дигитални хъбове и други организирани в мрежи експерти извеждат като есенция най-оптималните решения, които до подобряват, улесняват и направят по-печеливши работата на земеделските производители.

През следващия програмен период Европа се готви да отдели немалка сума пари за дигитализиране и част от тази сума ще бъде с направление селско стопанство.

В България също се усеща по-нарастващият интерес и любопитство на стопаните към новите технологии, които да могат да внедряват във фермите си.





Елисавета Маркова, управител на Варекс: „Навлизането на цифровизацията в земеделието позволява много добри решения от момента на подготовка на почвата за сеитба, поддържане на стабилен растеж на растението до готовност за жътва. Това обаче изисква добра подготовка и обучение на агрономите и операторите на техниката на полето. От техните умения зависят крайните резултати.“

„В последните години интересът от слаб постепенно се развива и очаквам, че в следващите няколко години ще нарасне много значително“, категоричен е Филип Цветков, директор за България на Тайтън Машинъри.

Вярно е, че блокчейн, дигитални хъбове и други нови и алтернативни решения като че ли съвсем отскоро се счуват у нас в съчетание с агробизнес, но пък в крайна сметка това е бъдещето и редица фермери усещат, че дори да заемат по-негативни позиции относно използването им, в даден момент просто всички нови решения ще покажат своята ефективност и традиционно консервативната българска агрообщност ще им даде шанс.



Иво Куманов, управител на НИК: „Тенденцията, която забелязахме през 2018 г. е търсенето на все по-технологични машини, които са с високо ниво на оборудване. Търсенето на умни машини и инвентари ще продължи и през 2019 година, съдейки по запитванията и поръчките, които вече имаме и за следващата година. Примери за такива машини мога да дам с пръскачките с контрол на пръскането дюза по дюза и торачките, които прилагат променлива норма на торене“

Такова е общото мнение на търговците – търси се техника с вградени дигитални решения, за прецизно земеделие и с по-технологични и модерни елементи.

Така се пести време, работна ръка и пари.

Според Даниел Минев от Интерагри повишаването нивото на оборудването на машините е цялостна тенденция. „Дигитализацията при машините вече е факт. Технологиите за прецизно земеделие са налични и в машините, които се предлагат днес. Интересът към новите технологии е значителен, тъй като те водят до икономии, оптимизация и по-висока рентабилност“, посочва той.



Мирослав Марков, управител Агро Бул сервиз:

Тенденцията е за все по-иновативни машини и внедряването на нови концепции в земеделието..“

Според Митко Желязков от Булагро Машини българският фермер е отворен за новостите, особено тези, които имат икономически ефект. Дигитализацията в българското селско стопанство започна да се развива още преди 10-15 години и ще продължава в идните години, смята той.

Все повече фермери търсят умни машини и инвентари, които да позволяват отдалечено наблюдение с оглед навременно вземане на решения.

Такъв тип примери за инвентари, върху които се измества фокуса в момента, са сеялките със системите за прецизна сеитба на американската компания Precision Planting, които дават детайлна дигитална карта и информация в реално време за параметрите по сеитбата като популацията на семената, уплътняване на почвата и други, разказва Иво Куманов от НИК.

По думите му друг аспект в дигитализацията е създаването на дигитални карти – с вегетационни индекси, почвени анализи и предписания за приложения на торове, с които да се погледне цялостната картина и да се оптимизира торенето например с точното количество на точното място. Важна част от интегрирането на дигитализацията в земеделието в този ѝ вид е не само софтуерната част, но и умната машина, която да може да приложи предписанията от дигиталните карти на полето по най-добрия начин.





„Все още голям процент фермери се осланят на конвенционалните технологии и остават скептични към новите технологии заради сложността и обслужването им“, отбелязва наблюденията си Мирослав Марков от Агро Бул сервиз.

Според земеделският производител Петър Димитров, дигитализацията тепърва ще се разгръща сред стопаните, но той очаква препъни камък. „Старата техника ще се окаже неудачна за новите условия. Тук пак опираме до инвестициите – кой ще може да си ги позволи, кой ще продължи да се занимава със зърнопроизводство и кой ще свие този сегмент зърнопроизводство и ще се занимава с по-доходен сегмент като етерично-маслени култури, например“, обяснява той.

Друг проблем, който се откроява, е кой ще работи с новите технологии? Необходимостта от обучени кадри за работа със софтуер, дроне и база данни със сигурност ще е голяма и ако фермерите не обърнат внимание на това още отсега, ги грози опасността да се окажат с неизползваеми машини в ръцете си.



Инж. Рашид Узунов, Раломекс: *В България внедряването на тези технологии ще се случи, а и при някои земеделци вече се случва, първо при големите земеделски стопанства с по-големи възможности. Големият проблем, с който ще се сблъскат всички внедряващи тези технологии е липсата на подходящи кадри“*

За проблема с кадрите ни обръща внимание и Елисавета Маркова от Варекс.

„Новото поколение машини изисква повишаване на грамотността на тези, които ги управляват и тези, които ги поддържат. В разговори с нашите клиенти, които са уважавани фермери, развиват стопанствата си и мислят за бъдеще, свързано с предаване управлението на своите деца, забелязваме една грижа, свързана с качеството на човешкия ресурс“, посочва тя.

Голяма част от фирмите вече имат обучителни центрове, академии и програми, чрез които стопаните да повишат квалификацията на своите работници, така че те да използват оптимално новите технологии и техните предимства.

“

Според малинопроизводителят Божидар Петков сред колегите му се наблюдава интерес към новите технологии: „Има различни машини, които улесняват работата на производителите на плодове и зеленчуци, но проблемът отново остава достъпността и финансите, смята той.“

В крайна сметка използването на нови технологии подобрява икономическото състояние на земеделците – намалява разходите и увеличава печалбата им, също така помага за решаване на въпроса с работната ръка.



„Интересът на българските земеделци е засилен, защото иновациите и дигитализацията им помагат много, когато вече имат установени производствени практики. По този начин те могат да се справят с неефективността и губенето на време в бизнеса“, допълва Николай Стефчов от Агритоп.

Потенциалът в тази област е огромен, сочат данните от проучването на Трактор.БГ, проведено сред 545 читатели на сайтовете Трактор.БГ и Фермер.БГ.

Най-често използваните от фермерите нови технологии са софтуерните решения и техника за прецизно земеделие (18,3% от респондентите ги посочват в анкетата). В същото време 64,3% от интервюираните не използват никакви специализирани технологии и софтуер за селското стопанство. Това означава, че усилията в тази посока могат да пожънат успех и то за кратко време, при създаването на полезни решения за стопаните.



Отдел „Агрохимия и почвознание“

agronomist@agropolychim.bg

+359 519 97554

agropolychim.bg

Търговски отдел

sales@agropolychim.bg

+359 519 97537



ТЕЧЕН КОМБИНИРАН ТОР NP 6:21

Нов продукт от Агрополихим
Течен фосфор



АГРОПОЛИХИМ

НАКЪДЕ отива пазарът



Със сигурност цените на техниката се повишават и то заради екологичните изисквания, които регламентите на Европейския съюз налага. Търговците откровено заявяват, че това е нещо, с което всички, дори фермерите трябва да се примирят, защото в крайна сметка изискванията са с цел опазването на околната среда.

През 2019 година предстои първата вълна от купените през 2008/2009 г. машини да достигне прага си на амортизация. Ако земеделските производители нямат правилото да инвестират на две-три години в нови машини, а да използват докрай техниката си, това означава, че би трябвало да има известен ръст в новите регистрации на машини в КТИ. От друга страна есента беше суха и все още съдбата на есенните култури не е ясна. Ако голяма част от тази реколта не успее да даде добри резултати, стопаните надали ще бързат да инвестират в нови машини.

За взаимовръзката между добивите и покупката на техника говори и земеделецът Иван Гочев: Всяка година лично аз инвестирам около 400-500 хиляди лева в иновативна техника. Това пак е благодарение на добрите добиви, които изкарваме, на добрата селекция при семената и на добрата растителна защита. За да бъдем успешни обаче, трябва да работим и с добра техника, а това изисква вече сериозни вложения“.

От своя страна, колегата му Ангел Вукодинов разказва за плановете си и защо през миналата година не е купувал техника: „Първо в предходните години имахме доста инвестиции в





машини, от друга страна миналата година вложихме пари в сгради и съоръжения. Тази година, към момента имаме някаква идея, тя свързана с новите технологии, които се предлагат в последно време, но това е още много сурова идея. Дори тази година да не предприемем някаква инвестиция, най-вероятно за следващия сезон – 2019/2020 ще имаме нужда от няколко неща, които трябва да подновим или да разширим“, обяснява зърнопроизводителят.

В същото време търговците и производителите са умерени в очакванията си. По-голямата част от тях очакват да се запазят нивата от 2018-а година.

„По данни на КТИ броят на нови регистрирани трактори за 2018 е 1310 спрямо 1340 през 2017, което е на практика същото ниво. Очаквам през 2019 година нивата да се запазят и е възможно леко повишаване, но това много зависи от качеството на продукцията, добивите и изкупните цени. При зърнокомбайните има известен ръст, но той не е особено впечатляващ още повече на фона на общия брой зърнокомбайни, работещи в страната, които са над 7000! Зърнокомбайнът, за разлика от трактора, е машина, която работи много кратко време през годината – между няколко седмици до 2 месеца максимум, ако се натовари с повече култури. При такава машина от ключово значение е производителността, експлоатационните разходи и икономиите, които може да реализира“, коментира управителят на Интерагри Даниел Минев.

**ИЗКЛЮЧИТЕЛНА
ЗАЩИТА**
СРЕЩУ
МАНА
— И —
СИНЯ КИТКА

PIONEER.

- РЕКОРДНО ВИСОКИ ДОБИВИ
- МАКСИМАЛНА ПЕЧАЛБА

PIONEER
SUNFLOWER SEED

ExpressSun®
trait

PIONEER.
P64LE25

PIONEER.
P64LE99

PIONEER.
P63LE113

PIONEER.
P64HE118

PROTECTOR.

PROTECTOR.

PROTECTOR.

PROTECTOR.

ВИСОКОЛЕЙНОВ

Според инж. Рашид Узунов от Раломекс тенденцията в търсенето на комбинирани машини за почвообработка ще се запази и дори ще се увеличи, тъй като фермерите все повече засилват предпочитанията си в минимизирането на обработката на земята.



Димитър Вангелов, Сатнет: „Стопаните ще търсят все по-специализирана техника през 2019 г. При липсата на европрограми земеделците ще се водят от принципа качество и надеждност на възможно по-ниска цена.“

Мисля, че ще запазим нивата от 2018-а година, лаконично твърди Симеон Симеонов от Машио Гаспардо, а Найден Йосифов от Металагро допълва: „Ще има превес на пазара на комбайни втора употреба за България. За хедерите смятам, че ще се запази тенденцията да се купуват нови. Очакваме италианските производители на хедери да продължат да намаляват цените за България и Румъния като запазят сегашните си гаранции, които са с 2-3 години по-кратки от гаранциите от нашите“.

Проблемът с липса на работна ръка ще се задълбочава, за това тенденциите ще съм към търсене на високо технологични решения, качествена техника с повече автоматизация на процесите и качествен сервиз. Това пък е мнението на Николай Стефчов от Агритоп.

Според него се усеща повишаване на изискванията на клиентите в търсене на доставчици, които да имат ресурса правилно да внедряват и следят за правилната експлоатация машините и оборудването.

ОФЕРТА 10+2 ЗА ТОП ХИБРИДИ



ЕС ДЖАНИС СЛР



ЕС МЕТОД

**ВСЕКИ 10 ЗАКУПЕНИ ТОРБИ ОТ ЕС ДЖАНИС СЛР ИЛИ
ЕС МЕТОД ВИ НОСЯТ 2 БОНУС ТОРБИ ОТ СЪЩИЯ ХИБРИД**



Филип Цветков от Тайтърн Машинъри България е оптимист: „Очакваме пазарът да продължи нормалното си развитие, каквото наблюдаваме в последните години, без особени промени, но, все пак, оптимисти сме, че може да нарасне леко. В страната ни все още има потенциал за подмяна на много стари машини, от друга страна вече тече и нормалният процес по обновяване на закупените преди няколко години нови такива, т.е. перспективи има, има накъде да се развива и това се случва, по-бързо или по-бавно, е факт. “

Конкуренцията между търговците със сигурност е голяма. „Вече не е достатъчно да се предлага само машина, но и допълнителни услуги, свързани с нейната експлоатация и надеждност. Ако няма програми, които да субсидират покупката на определен тип техника, не очакваме промяна в пазара. Старият машинен парк подлежи на промяна и ще се действа в тази насока. Промяната в собствеността на земята в някои региони може леко да раздвижи пазара на техника, но като цяло типа на техниката ще остане непроменен. Предстоят няколко големи международни изложения на селскостопанска техника и те ще покажат тенденциите в машиностроенето. Възможно е да има изненади...“, заключава Елисавета Маркова от Варекс.

Иначе, 65 процента от участниците в специалното проучване на Трактор.БГ са посочили, че през 2019-а година ще купуват нова техника. От тези потенциални инвеститори в техника, 64,5 на сто планират да вложат парите си в инвентар, 47 процента ще купят нов трактор, а 12 на сто – нов комбайн, сочат данните от проучването.

Тези, които ще вложат пари в употребявана техника са 52,6% и като причина болшинството от тях посочват, че не разполагат с финанси за нова техника. Като употребяван прикачен инвентар е посочен като инвестиция от 65% от участниците в изследването.

В крайна сметка, водещи критерии при избора на земеделска техника за българските фермери са на първо място качеството (много важно за над 40% от респондентите) и цената (за 37%).



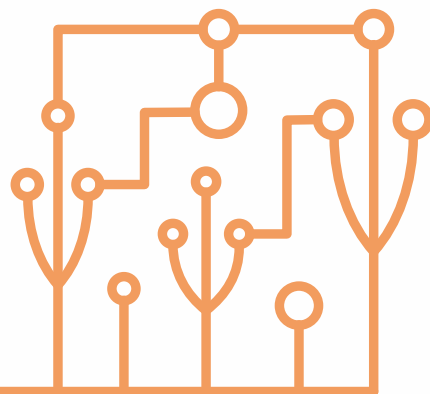
Специализирани кредити за земеделски стопани

Добра основа за земеделски бизнес



ТЕХНОЛОГИЧНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ

МОЩНИЯТ ДВИГАТЕЛ на
пазара на селскостопанска
техника



Новите технологични решения за производствените процеси в земеделието се превърнаха в основен фактор на пазара на селскостопанска техника в страната през последните години.

На територията на машинния парк се извършва кардинална смяна на поколенията, която засяга всички видове фермерство – от най-малките семейни стопанства до мощните фирми в сектора на интензивното земеделие.

Периодът на спад на продажбите на селскостопанска техника в България, отчетен преди две години, остана в миналото. Търговията се върна в зоната на растежа с повишена устойчивост и разширена гама от технологични предложения за конкретните нужди на различните групи клиенти в земеделието. Финансовите отчети за 2017 г. на най-големите компании в бизнеса със селскостопанска техника свидетелстват за стабилизиране на пазара, наличие на силна конкуренция и ориентация към по-дългосрочни решения. Процесите говорят за оптимистични перспективи.

Доброто разбиране на бизнес средата в България, близкото взаимодействие с клиентите и готовността да бъдат предложени най-съвременните технологични системи дават видими

резултати.

Периодът беше добър за разширяване на продуктовата база, за разгръщане на сервизното обслужване и за навлизане на нови територии, като прецизното и цифровото земеделие. Увеличи се персоналът в сектора.

Пазарът на селскостопанска техника доближи през 2017 г. един милиард лева. Приходите на компаниите от ТОП 100+ достигнаха 943 млн. лева. Сумата е по-голяма от отчетените през 2014 г. 806 млн. лева, и през 2016 г. - 895 млн. лева. Резултатите отстъпват единствено на върховата 2015 г., когато продажбите са на



стойност 1.208 млрд. лева.

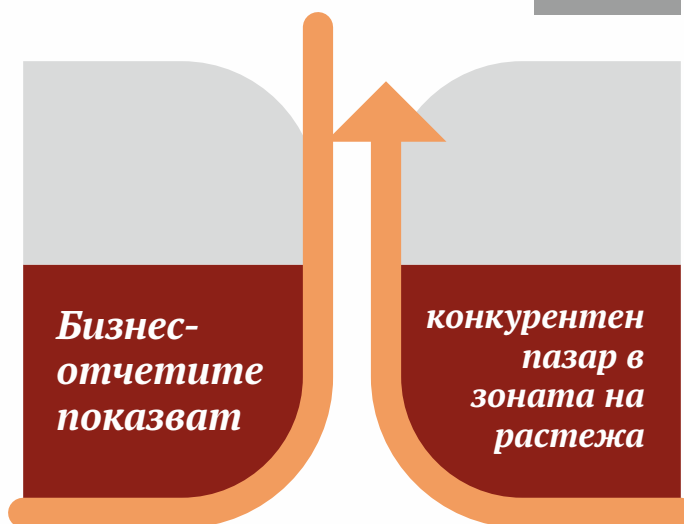
Оборотите в сектора, реализирани през 2015 г., не са показателни за пазара, тъй като през същата година имаше залпово безвъзмездно финансиране от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), фокусирано върху закупуването на селскостопанска техника. През 2015 г. беше обявен извънреден прием по мярка 121 – Модернизиране на земеделски стопанства, по ПРСР (2007-2013 г.), с бюджет от 50 млн. евро за доставки в този сегмент. През същата година тръгна и подмярка 4.1 – Инвестиции в земеделските стопанства, от ПРСР (2014-2020 г.) с бюджет от 150 млн. евро. Земеделската техника беше допустима за финансиране и по подмярка 6.1 – Стартова помощ за млади земеделски стопани, където финансовият ресурс беше общо 35 млн. евро.

Ролята на целевите субсидии с европейски средства за развитие и модернизация на земеделските стопанства продължава да бъде от голямо значение за пазара на селскостопанската техника. В края на 2016 г. беше отворена подмярка 4.1 – Инвестиции в земеделските стопанства по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) 2014-2020 г. с бюджет от 237 млн. евро. Ефектът от този ресурс се усети в търговията със специализирани машини при изпълнението на одобрените проекти през 2017 г. В същото време продължава пазарното развитие на схемите за покупка на лизинг и финансирането с банкови кредити.

Очакванията на експертите за нов растеж в сектора през 2017 г. се оправдаха.

Постъпленията на наблюдаваните фирми се увеличават през отчетната година с 5% спрямо 2016 г. до 943 млн. лева.

Компаниите в първата десетка по приходи засилват тежестта си в сектора, като реализират повече от половината поступления – близо 502 млн. лева. При тях приходите се увеличават с 12% на годишна база, докато при останалите намаляват



средно с 2%, а общо за разглежданите фирми средният ръст е 5%.

Рязкото намаление на оборотите през 2016 г. даде трайно отражение върху маржа на печалбите. През върховата 2015 г. печалбата на компаниите от ТОП 100+ е общо близо 93 млн. лева или почти 8% от приходите. След срива до 38 млн. лева през 2016 г. е налице ръст до 42 млн. лева през 2017 г. Маржът на печалбата обаче изтънява средно до 4%. Финансовите резултати в сектора показват, че като цяло най-големите компании са били по-силно засегнати от спада през 2016 г., но след това успешно са реструктурирали дейността си и година по-късно отчитат стабилен растеж на печалбите до 17 млн. лева или средно с 30% за фирмите от ТОП 10. В групата на останалите има спад средно с 2%. Благодарение на най-големите компании секторът като цяло отчита ръст на печалбата на годишна база в размер на 9%.

Приходите и печалбите се променят, но съставът на първата десетка по приходи е постоянен през наблюдаваните три години. За целия период първото място в ТОП 100+ принадлежи на МЕГАТРОН АД, официалния дистрибутор на JOHN DEERE в България. През 2017 г. компанията има близо 119 млн. лева приходи и прави почти 13% от оборота на целия сектор. Фирмата отчита забележителен ръст на печалбата с 57% до 5.839 млн. лева за годината, като по този начин запазва второто си място по този





показател след ЗЛАТЕКС ООД.

АГРОТРОН 2007 ЕООД, оторизиран дилър на HORSCH, предлага на пазара също много марки нова техника и втора употреба. През отчетната година компанията се изкачва с една позиция нагоре и вече заема второто място по приходи. Постъпленията ѝ през 2017 г. се увеличават със забележителните 20% до 68.360 млн. лева, като по този начин фирмата почти повтаря резултата си от върховата за целия сектор 2015 г. – 69.139 млн. лева.

ТАЙТЪН МАШИНЪРИ БЪЛГАРИЯ ЕАД, известна с марките CASE IH, VÅDERSTAD, TECNOMA, MACDON, SALFORD, ANNABURGER, AFS, CNH INDUSTRIAL и други, се премества от втора на трета позиция след спад на приходите със 7% на годишна база до 65 млн. лева. През наблюдавания период от четири години компанията не формира печалба. През 2017 г. загубата ѝ се увеличава с 10% до 8.2 млн. лева.

Усещането за стабилност на пазара се подкрепя от факта, че през 2017 г. не се наблюдават промени в позициите на фирмите в ТОП 100+ от четвърто до десето място.

ЗЛАТЕКС ООД остава четвърта с 27% годишен ръст на приходите до 51 млн. лева.

Компанията отчита и много силно

увеличение на печалбата – с 20%, до 7.635 млн. лева, като по този начин оглавява класацията на най-печелившите фирми в сектора през годината.

РАПИД КБ ООД, вносител на CLAAS, AMAZON и други, е пета по приходи с 16% ръст на постъпленията до почти 46 млн. лева за 2017 г. Печалбата на компанията е 2.693 млн. лева при 8% спад, но независимо от него фирмата се нарежда в челната четворка по печалба. Това е показателно за общата картина на пазара, където оживлението е безспорно, но маржът на печалбите намаляват като дял от оборота.

Широката гама машини, сред които са LANDINI, McCORMICK, JCB и ROSTSELMASH, осигуряват на ОПТИКОМ ООД запазване на шеста позиция с 9% ръст на приходите до 38 млн. лева и през 2017 г. Компанията заема и девета позиция по печалба в сектора.

ИНТЕРАГРИ БЪЛГАРИЯ АД, най-известна сред земеделските производители с марката NEW HOLLAND, остава седма по приходи с 9% ръст до 34 млн. лева. При тази компания прави впечатление петкратното увеличение на печалбата на годишна база – от 103 хил. лв. през 2016 г. на 525 хил. лв. през 2017 г.

БАРЕКС ООД работи на пазара с CHALLENGER, MASSEY FERGUSON, GREAT PLAINS и други.

През последната отчетна година тя отбелязва спад на приходите с 3% до около 30 млн. лева, но това намаление не пречи на компанията да запази осмото си място. Тази позиция контрастира със 72-о място в класацията по печалба. По този показател фирмата отчита за годината спад с 3% до 75 хил. лв.

АНИМЕКС ЕООД е девета по приходи в продължение на три години, като за 2017 г. отчита 9% ръст на постъпленията до 29.544 млн. лева. При печалбата обаче се наблюдава спад с 12% до 780 хил. лв.

Силен възход през последните три години е налице при НИК ЕЛЕКТРОНИКС ООД. От 20-а позиция по приходи през 2015 г. компанията заема 17-о място през 2016 г. и става 11-а

*Доброто
познаване на
потребностите
на клиентите*

*даде
видими
резултати*



през 2017 г. Приходите ѝ се увеличават през 2017 г. с 40% до 19.516 млн. лева, като надхвърлят и постижението от 2015 г. - 14.472 млн. лева.

Компанията предлага ексклузивно на българския пазар технологиите за прецизно земеделие от лидера в този сегмент TRIMBLE. През 2017 г. TRIMBLE придоби германската компания MULLER-ELEKTRONIK, която също предоставя решения за прецизно земеделие - например технологиите за управление на земеделски машини и суровини: семена, торове и пестициди. MULLER-ELEKTRONIK е известна с технологията ISOBUS, която позволява контрол на различни машини и инвентар от едно устройство. Силен фактор за по-нататъшен растеж е ролята на НИК ЕЛЕКТРОНИКС като ексклузивен представител на KVERNELAND за България. Компанията ИРИ ТРЕЙД АД, популярна с марката DEUTZ-FAHR, прави впечатление с петкратното увеличение на печалбата си през 2017 г. до 274 хил. лв. През наблюдавания период компанията е сред двадесетте най-активни фирми на пазара, като през 2017 г. при нея е налице 34% ръст на приходите до 17.453 млн. лв. Дългогодишният опит на БУЛАГРО МАШИНИ АД на българския пазар помага на компанията да отбележи двуцифрен ръст на приходите през 2017 г. - от 14.524 млн. лева

на 16.385 млн. лева. Фирмата е позната на фермерите с предлагането на селскостопанска техника от световни марки, като PÖTTINGER, HARDI, BOGBALLE, EINBOECK, MASCAR, SCHAEFFER LADER, BADALINI и други. В златната среда на класацията е KAMT АД. За три години фирмата заема последователно 53-то и 48-о до 52-ро място по приходи. През 2017 г. постъпленията в компанията спадат с 19% до 3.573 млн. лева. Загубата от 1.195 млн. лева за 2016 г. е преодоляна и година по-късно компанията отчита 163 хил. лв. печалба.

Също в средата на таблицата е БЕЛАРУС АГРО - ТРЕЙД ЕООД с 54-та позиция по приходи през 2017 г. - 3.320 млн. лева при спад от 15%. През 2016 г. компанията успява да отчете печалба от 67 хил. лева, но година по-късно е на загуба с 22 хил. лева. Отрицателен е финансовият резултат на фирмата също през 2014 г. и 2015 г.

Интересен старт на пазара показва ЯРА БЪЛГАРИЯ ЕООД, специализирана в разработката на софтуер за управление на земеделски производители. Фирмата е създадена през май 2016 г., като през първата си година отчита 690 хил. лева и 615 хил. лева загуба. Година по-късно приходи нарастват два и половина пъти до 1.673 млн. лева, а загубата намалява почти наполовина до 352 хил. лева. Секторът на прецизното земеделие се оценява като един от най-перспективните с възможности за стабилен бърз растеж.

Основен фактор на националния пазар са 15-те големи вносители* на селскостопанска техника. През наблюдавания период те осъществяват половината от продажбите в бранша. Конкретно през 2014 г. компаниите имат приходи на обща стойност 457 млн. лв. или 57% от отчетените в сектора. Същият дял те запазват и година по-късно. Във върховата 2015 г. постъпленията им достигат почти 692 млн. лв. В трудната 2016 г. приходите им падат до 435 млн. лв. (49%), но година по-късно отново са в зоната на





растежа с дял от 51% и отчетени 477 млн. лв. Печалбите на 15-те големи вносители се подчиняват на общите тенденции в ТОП 100“. За 2014 г. сумата е 16.542 млн. лв. или 35% от отчетените в класацията 47.680 млн. лв.

Година по-късно общата печалба на групата на големите вносители се удвоява, като достига 39.159 млн. лв. или 42% от отчетената за сектора 93.244 млн. лв.

Общото изтъняване на маржовете в бранша, съчетано с разширяването на сервизната мрежа и на предлаганите услуги, води през 2016 г. до спад на печалбата на големите вносители до 10.667 млн. лв. По това време нейният дял е 28% от отчетената за ТОП 100+ печалба от 37.987 млн. лв. Посоката се пречупва и тенденцията тръгва отново нагоре през 2016 г., когато групата на големите вносители е с обща печалба 12.129 млн. лв. или 29% от регистрираната за сектора в размер на 42.198 лв.

Дългогодишният опит на пазара се отплаща с реални резултати. Като цяло компаниите, които намират място в ТОП 20 по приходи, имат продължителна история в сектора, като през годините са показали устойчивост и способност да се приспособяват към динамиката в аграрния сектор. Съвместната работа със земеделските производители ориентира успешните търговци на селскостопанска техника към инвестиции в дългогодишно партньорство, при което печалбата далече не е единствена цел. Очаквано, приходите на компаниите от ТОП 20 показват, че за тях добрите години са даже по-добри, отколкото за останалите,

докато трудните периоди не носят значителни сътресения. Постъпленията на фирмите от тази група в периода 2014-2017 г. са около 70% от общите в класацията, като през 2015 г. делът им достига 73%, а през 2016 г. слиза до 68%. През 2017 г. е 70%.

Печалбите на компаниите от ТОП 20 представляват около 60% от общите в класацията. Делът им е най-висок през върховата за пазара 2015 г. – 64%, а най-нисък – през 2014 г., когато е 58%.

Показателно е, че през 2017 г. печалбата на компаниите от тази успешна група представлява 63% от общата печалба в класацията, като почти повтаря най-доброто постижения от две години по-рано.

Компаниите с най-голям пазарен дял са и сред най-големите работодатели в сектора. Персоналът в тях устойчиво се увеличава, въпреки че трендът на приходите не винаги е възходящ.

Данните за персонала са отразени в класацията ТОП 25 на работодателите. Прави впечатление, че като цяло числеността на заетите в тези фирми нараства през последната отчетена година с 5% и по този начин повтаря размера, с който се увеличават средно постъпленията в ТОП 100+.

ТАЙТЪН МАШИНЪРИ БЪЛГАРИЯ АД и МЕГАТРОН АД разменят местата си на върха на ТОП 25 на работодателите през 2017 г. За поредна година в челната тройка остава МАДАРА АГРО ЕООД. Също с нарастващ персонал ОПТИКОМ ООД запазва четвъртата си позиция. Стабилните позиции на РАПИД КБ ООД на пазара са свързани с



Проучването разглежда финансовите резултати на членовете на най-силната организация на търговците на земеделска техника у нас - Българската Асоциация на Търговците на Агротехника – БАТА АГРО.

Тя обединява най-големите фирми в бранша, които извършват около 85% от вноса на земеделска техника в страната. Нейни членове са МЕГАТРОН АД, ТАЙТЪН МАШИНЪРИ БЪЛГАРИЯ ЕАД, ЗЛАТЕКС ООД, РАПИД КБ ООД, ОПТИКОМ ООД, ИНТЕРАГРИ БЪЛГАРИЯ АД, ВАРЕКС ООД, АНИМЕКСС ЕООД, ИРИ ТРЕЙД АД, БУЛАГРО МАШИНИ АД, КББГ ЕООД (КУБОТА БЪЛГАРИЯ), СТОЙЧЕВИ 57 – 62 ООД, ЕТ СТАТЕВ – СТАНИМИР НЕДЯЛКОВ, АГРО СКАЙ АД и КООПЕРАЦИЯ КИТКА.

**Основен фактор на
националния
пазар са !**

**15-те големи
вносители на
селскостопанска
техника**

увеличаване на броя на служителите и компанията се изкачва от 12-о на 6-о място в класацията на работодателите. Забележителен скок по този показател отбелязва и ИНТЕРАГРИ БЪЛГАРИЯ АД, като се придвижва само за година от 21-о на 8-о място. Тенденцията към увеличение на заетите в

търговията със селскостопанска техника е очаквана: секторът е в растеж, компаниите разгръщат дейността си на територията на цялата страна, а клиентите заявяват повишени изисквания към гаранционното и сервизното обслужване на машините и съоръженията.

През тази и следващата година всички погледи в сектора ще бъдат насочени към промените в Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз през новия програмен период 2021-2027 г.

Браншът е изправен пред предизвикателството да защити на национално равнище и в европейски мащаб необходимостта от запазването на финансовата подкрепа за инвестициите в стопанствата с приоритет на иновациите, високоефективните технологии на производство и цифровото земеделие.



Knowledge grows

Избегнете санкциите на ЗЗЛД (GDPR)



- Готова декларация за поверителност
- Дневник на всички дейности свързани с ЗЗЛД регламента
- Защитена по всички параметри платформа
- и много други изисквания

**Не рискувайте с огромни глоби:
от 5-10 хил. евро до 4% от
годишния оборот на вашата компания!**

Поверете поредната времеемка и досадна задача на Агро Офис!

**За повече информация www.yara.bg или се свържете с
колега Регионален представител "Бизнес развитие"**



НАЙ-ГОЛЕМИТЕ 100+ БЪЛГАРСКИ компани

В СЕКТОР СЕЛСКОСТОПАНСКА ТЕХНИКА И ОБОРУДВАНЕ

пози- ция	пози- ция		ПРИХОДИ - хил. лв.					ПЕЧАЛБА - хил. лв.				
2016	2017		2014	2015	2016	2017		2014	2015	2016	2017	
		ТОП 10	432 506	696 468	448 218	501 691	▲	18 066	45 756	12 955	16 880	▲
		Всички останали	373 775	511 553	446 401	441 336	▼	29 614	47 488	25 032	25 318	▲
		ОБЩО	806 281	1 208 021	894 619	943 027	▲	47 680	93 244	37 987	42 198	▲
1	1	МЕГАТРОН АД	90 341	145 425	94 106	118 597	▲	5 797	10 803	3 724	5 839	▲
3	2	АГРОТРОН 2007 ЕООД	37 707	69 139	56 859	68 360	▲	2 657	6 253	2 232	3 692	▲
2	3	ТАЙТЪН МАШИНЪРИ БЪЛГАРИЯ ЕАД	85 033	116 133	69 777	64 624	▼	-5 513	-1 677	-7 503	-8 231	▼
4	4	ЗЛАТЕКС ООД	41 092	78 153	40 241	50 922	▲	7 038	8 341	6 363	7 635	▲
5	5	РАПИД КБ ООД	50 236	75 163	39 357	45 573	▲	3 814	8 956	2 931	2 693	▼
6	6	ОПТИКОМ ООД	31 087	42 949	34 574	37 848	▲	1 708	4 122	2 221	1 397	▼
7	7	ИНТЕРАГРИ БЪЛГАРИЯ АД	23 477	41 947	31 318	34 198	▲	1 063	3 121	103	525	▲
8	8	ВАРЕКС ООД	29 659	52 225	30 816	29 912	▼	122	1 291	111	75	▼
9	9	АНИМЕКСС ЕООД	24 952	39 318	27 122	29 544	▲	537	611	887	780	▼
10	10	АГРОИН ООД	18 922	36 016	24 048	22 113	▼	843	3 935	1 886	2 475	▲
17	11	НИК ЕЛЕКТРОНИКС ООД	12 988	14 472	13 918	19 516	▲	2 724	2 826	1 664	1 848	▲
12	12	УНИВЕРСАЛ-НВГ ООД	18 320	24 001	18 989	17 816	▼	1 259	1 166	1 343	1 798	▲
18	13	ИРИ ТРЕЙД АД	22 274	26 241	13 058	17 453	▲	424	443	47	274	▲
11	14	АГРОЛА ООД	10 615	16 663	22 497	16 763	▼	796	2 097	1 309	937	▼
16	15	БУЛАГРО МАШИНИ АД	17 635	22 235	14 524	16 385	▲	645	844	289	553	▲
13	16	АГРОМАШИНА ГРУП ООД	10 644	19 187	18 986	15 520	▼	549	2 486	1 750	1 361	▼
15	17	АГРОСТИЛ ООД	13 843	14 396	17 216	14 711	▼	867	819	803	700	▼
14	18	НИКА 2 ООД	5 499	15 139	17 379	12 474	▼	483	1 590	1 271	744	▼
29	19	Групата НИКОМ-М ООД, НИКОМ ЛТ АД***	9 300	7 689	7 486	11 778	▲	365	321	546	1 402	▲
20	20	КББГ ЕООД (КУБОТА БЪЛГАРИЯ)	6 828	10 627	11 537	11 483	▼	215	676	949	543	▼
21	21	МАДАРА АГРО ЕООД	11 151	13 712	9 508	11 388	▲	956	159	87	22	▼

пози- ция	пози- ция	КОМПАНИЯ	ПРИХОДИ - хил. лв.					ПЕЧАЛБА - хил. лв.				
2016	2017		2014	2015	2016	2017		2014	2015	2016	2017	
19	22	СТОЙЧЕВИ 57 - 62 ООД	14 914	18 475	11 951	11 222	▲	61	282	-403	-236	▲
24	23	АГРОТЕХНИКИ И КО ООД	8 409	8 460	8 508	10 950	▲	1 340	1 573	1 307	1 444	▲
25	24	АГРО БУЛ СЕРВИЗ ООД	4 919	6 008	8 313	9 777	▲	146	182	309	285	▼
26	25	АГРИТРЕЙД - БГ ООД	9 348	11 151	8 291	8 736	▲	859	898	775	605	▼
22	26	АГРИТОП ЕООД	13 381	17 055	9 014	8 652	▼	791	1 248	589	658	▲
30	27	САТНЕТ ЕООД	8 031	7 643	6 964	8 460	▲	1 129	1 327	241	789	▲
23	28	АГРОПРОЕКТ ЕООД	2 733	10 704	8 618	7 944	▼	57	1 048	174	167	▼
31	29	ПАРАПИР СЕРВИЗ	0	5 871	6 667	7 675	▲	-1	514	446	440	▼
63	30	РИМЕКС ТЕХНОЛОДЖИЙС ЕАД	0	0	2 639	7 650	▲	0	0	189	-1 363	▼
36	31	МЕТАЛАГРО АД	8 937	6 384	5 918	7 186	▲	2 626	762	488	373	▼
35	32	ТЕХНИКС ЕООД	4 754	6 291	6 029	6 998	▲	160	424	582	522	▼
47	33	АГРО СЕВ-МАР ООД	1 953	4 232	4 498	6 457	▲	560	597	379	856	▲
27	34	ПЕТКО И ИВАН ДРАГАНОВИ С-ИЕ СД	5 200	4 994	8 081	6 354	▼	562	607	1 296	820	▼
42	35	АГРОХОЛ ООД	7 192	12 692	4 998	6 090	▲	582	1 886	137	624	▲
37	36	ЕТ СТАТЕВ - СТАНИМИР НЕДЯЛКОВ	10 840	11 541	5 791	6 042	▲	362	1 135	196	337	▲
28	37	Групата ИНОВЕКС *	3 396	12 975	7 746	5 761	▼	190	864	295	180	▼
40	38	СКАЙТРАК ЕООД	0	743	5 123	5 648	▲	0	65	299	359	▲
53	39	ЛЕНА АГРОМАШИНИ ЕООД	3 468	3 749	3 883	5 361	▲	531	660	439	775	▲
56	40	АКВА СИСТЕМС ЕООД	4 069	3 609	3 247	4 521	▲	627	603	303	317	▲
43	41	МАШИО ГАСПАРДО БЪЛГАРИЯ ЕООД	0	7 398	4 888	4 437	▼	-2	368	14	-97	▼
33	42	МАРПЕКС АГРО ЕООД	7 432	17 849	6 296	4 313	▼	1 830	6 405	985	414	▼
39	43	ХИДРАВЛИКА 96	2 979	3 275	5 459	4 264	▼	171	266	491	321	▼
59	44	ЛИМК ООД	3 276	3 906	2 963	4 238	▲	152	493	136	376	▲
50	45	РАЛОМЕКС АД	4 271	4 594	4 253	4 141	▼	-453	-56	-201	-397	▼
49	46	МЕТАРЕМ ЕАД	5 814	5 066	4 263	4 126	▼	1 533	720	390	215	▼
38	47	МК ГУМИ ООД	3 238	6 145	5 660	4 007	▼	36	322	292	200	▼
45	48	ЕКО ФУУД ЕООД	3 320	4 591	4 585	3 913	▼	821	1 099	904	1 375	▲
44	49	АГРОНИМ ООД	4 622	8 364	4 716	3 883	▼	259	641	78	254	▲
54	50	ДЖИ-ТРАК ООД	4 580	4 528	3 408	3 632	▲	332	338	226	285	▲
41	51	АГРОПРОМ СЕРВИЗ ООД	4 764	9 842	4 999	3 581	▼	180	1 529	213	20	▼
48	52	КАМТ АД	4 076	3 739	4 430	3 573	▼	29	44	-1 195	163	▲
55	53	АГРИКОРП ЕООД	3 759	4 217	3 267	3 476	▲	310	489	292	280	▼
52	54	БЕЛАРУС АГРО - ТРЕЙД ЕООД	1 728	2 999	3 897	3 320	▼	-228	-27	67	-22	▼
64	55	СИ АГРО 2011 ЕООД	1 642	2 578	2 295	3 289	▼	66	194	268	372	▲
78	56	МОНТАЖАГРО ГРУП ЕООД	189	1 496	1 507	2 838	▲	22	167	68	111	▲
65	57	ГЕЦ - ГИ ЕООД/АГРО ХАУС БУРГАС ЕООД	173	978	2 270	2 808	▲	4	49	102	365	▲
77	58	НОВИТА ПРИМ ООД	1 853	1 861	1 555	2 734	▲	90	87	90	76	▼





пози-ция	пози-ция		ПРИХОДИ - хил. лв.					ПЕЧАЛБА - хил. лв.				
2016	2017		2014	2015	2016	2017		2014	2015	2016	2017	
51	59	ТАЙГЪР АГРИ ЕООД	236	3 621	4 241	2 667	▼	-27	227	287	78	▼
60	60	ПЕРЛА АД	3 020	3 805	2 948	2 528	▼	53	85	-25	-594	▼
62	61	ГЛЕНКОМ ЕООД	2 614	3 667	2 788	2 498	▼	20	59	25	22	▼
58	62	АГРОИНД ЕООД	2 581	3 146	3 013	2 456	▼	332	349	256	124	▼
57	63	АГРИ МАРКЕТ БГ ООД	152	1 957	3 182	2 396	▼	4	228	93	65	▼
61	64	ГЕОМАР АГРОТЕХ ЕООД	1 889	2 331	2 846	2 322	▼	119	148	181	154	▼
69	65	ФИАММА ЕООД	3 233	2 816	2 025	2 264	▲	342	322	160	223	▲
46	66	АГРО СКАЙ АД	5 279	6 011	4 511	2 170	▼	88	51	48	30	▼
68	67	ТРАКТОР ИНВЕСТ ЕООД	1 684	2 435	2 025	2 095	▲	277	437	350	337	▼
73	68	СИМПА АГРИ ЕООД	2 061	3 655	1 724	2 019	▲	29	494	183	82	▼
82	69	АГРИТЕК ООД	1 714	2 134	1 200	1 690	▲	364	314	249	196	▼
97	70	ЯРА БЪЛГАРИЯ ЕООД	0	0	690	1 673	▲	0	0	-615	-352	▲
72	71	АЛПЛЕР БЪЛГАРИЯ ООД	2 375	2 487	1 733	1 671	▼	217	261	160	211	▲
76	72	ОРУДИЦА 2000 ООД	1 607	1 652	1 571	1 657	▲	80	65	56	88	▲
74	73	АГРОЕС ЕООД	300	673	1 711	1 633	▼	38	100	345	118	▼
70	74	АГРОКОРПОРЕЙШЪН ООД	2 053	3 365	1 989	1 581	▼	91	332	187	113	▼
86	75	МЕРКУРИЙ АГРО**	523	1 044	1 163	1 565	▲	9	49	93	186	▲
32	76	КООПЕРАЦИЯ КИТКА	3 793	5 436	6 639	1 424	▼	181	160	704	-85	▼
99	77	ФЕНС КОНСТРУКТ ЕООД	0	1 401	655	1 397	▲	0	382	32	280	▲
83	78	ГРАДИНА - РВ ЕООД	878	1 035	1 187	1 387	▲	38	35	38	39	▲
75	79	ЕТ КЛАС-КАЛИН ДИМОВ	1 616	1 529	1 618	1 376	▼	87	69	8	30	▲
90	80	АГРОНИКА ЕООД	615	563	876	1 343	▲	-2	10	16	56	▲
88	81	ПЛАИН И ВЕ ЕООД	614	497	1 038	1 309	▲	3	-11	73	80	▲
102	82	ДЖУ-МАРКЕТ ЕООД	0	0	594	1 277	▲	0	0	58	117	▲
71	83	РОЛВ - ТЕХНИК ООД	1 412	1 577	1 815	1 273	▼	9	88	106	82	▼
66	84	СУНИМАК ГРУП ЕООД	2 045	2 273	2 143	1 249	▼	42	40	46	13	▼
67	85	КАРАД ООД	1 415	2 078	2 115	1 235	▼	28	132	40	-19	▼
101	86	ЕТ ПРЯСПА-СВЕТОЗАР КИРОВ	1 118	789	604	1 173	▲	14	3	-106	-34	▲
81	87	ТЕХНО ГРУП - М ООД	995	1 373	1 274	1 145	▼	114	133	68	69	▲
80	88	ОГЕ КОМЕРС ООД	1 774	1 547	1 376	1 144	▼	91	97	92	86	▼
85	89	АГРИМАТ БГ ЕООД	0	0	1 170	1 056	▼	0	0	131	132	▲
92	90	ДЕЛТА АГРИ ООД	0	2	859	970	▲	0	-5	80	19	▼
79	91	МАРКАН ООД	479	574	1 414	957	▼	28	7	86	62	▼
94	92	СД ИНТЕРТРЕЙД 7 ЕООД	1 060	683	806	952	▲	116	28	86	74	▼
96	93	СТОЙКОВИ УНИВЕРС ООД	626	586	728	906	▲	78	72	50	71	▲
87	94	ЗЕМТЕХ ООД	1 077	927	1 059	904	▼	243	124	34	49	▲
93	95	КЮ 1 ИМПОРТ ЕООД	685	1 002	809	903	▲	-20	8	20	44	▲

пози- ция	пози- ция		ПРИХОДИ - хил. лв.					ПЕЧАЛБА - хил. лв.				
			2014	2015	2016	2017		2014	2015	2016	2016	
2016	2017											
91	96	ЕТ ДЖОРИ ЛЮДМИЛ ЛЕНКОВ	1 032	958	875	854	▼	106	79	71	160	▲
89	97	АЛФА АГРИ ООД	0	204	976	842	▼	0	38	111	29	▼
95	98	АГРО БУЛЛ ООД	687	942	735	669	▼	30	86	14	1	▼
100	99	СЕЛЕКТ АГРО ООД	669	591	639	651	▲	106	15	24	99	▲
98	100	ВЕСИДОН ООД	512	655	688	598	▼	21	31	25	20	▼
34	101	АГРАТЕК ЕАД	0	0	6 290	574	▼	0	0	-50	-66	▼
104	102	ЕГЕМЕН БГ ООД	318	440	450	563	▲	4	44	39	86	▲
84	103	ИТАЛ КОМЕРС ЕООД	4 650	3 878	1 176	562	▼	2 055	1 293	23	50	▲
117	104	СВЕМАР АГРО ООД	11	180	165	541	▲	-28	46	1	39	▲
106	105	КТМ-ТРЕЙДИНГ ООД	298	413	429	488	▲	4	4	3	4	▲
109	106	АГРОУЕЙ БЪЛГАРИЯ ЕООД	147	438	313	416	▲	1	45	4	2	▼
103	107	АБИГАЛ ЕООД	250	463	538	398	▼	41	42	48	28	▼
107	108	ФОКЕР ЕНО ООД	537	447	353	393	▲	-26	73	29	50	▲
110	109	ДАНАИЛ БУХОВ ЕООД	109	614	291	347	▲	43	174	-11	78	▲
105	110	МАГНА ТЕХНИКА ЕООД	0	36	448	262	▼	0	32	34	22	▼
108	111	ФЛУАНС ЕООД	663	532	351	247	▼	57	49	12	2	▼
113	112	ТОРНАДО ЕООД	107	284	214	244	▲	6	37	29	23	▼
111	113	ЕТ ДЖЕЙ ТРЕЙДИНГ - Б. ДЖАГАРОВ	129	195	251	242	▼	4	3	5	-18	▼
118	114	НОВА АГРО ЕООД	112	138	132	208	▲	1	3	-2	4	▲
114	115	ДЖОЛЕВ ЕООД	136	166	210	169	▼	4	13	37	23	▼
116	116	НИКЕЯ - ТРЕЙД ЕООД	360	328	174	168	▼	27	135	48	49	▲
112	117	АГРАР - ГЕОМИТ ЕООД	170	151	243	150	▼	10	22	52	44	▼
115	118	УНИВИС ООД	364	338	179	113	▼	20	64	-6	20	▲
119	119	ЕТ НИКОЛАЙ УВАЛИЕВ	99	46	31	21	▼	-4	-3	-6	0	▲
120	120	ВАНТО ТРЕЙД АУТО АД	2 535	80	23	7	▼	-971	-960	-516	-122	▲

* В групата са обединени резултатите на ИНОВЕКС ЕООД, ИНОВЕКС Сервиз ЕООД, ГРАНДИС ЕООД, ИНОВЕКС МАШИНЬРИ ЕООД и ИНОВЕКС ГРУП ЕООД.

** В групата са обединени резултатите на МЕРКУРИЙ АГРО ЕООД и МЕРКУРИЙ АГРО И КО ЕООД.

Промяна в повишаване ▲ и намаляване ▼ на приходи и печалба през 2017 спрямо 2016



Бриз 12,5 ЕК

- Системен фунгицид за пшеница от групата на триазолите
- Ценово изгоден
- От българския производител

Растителна защита за
печелившо земеделие



www.agria.bg

ТОП 25 В СЕКТОРА НА СЕЛСКОСТОПАНСКАТА ТЕХНИКА НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ

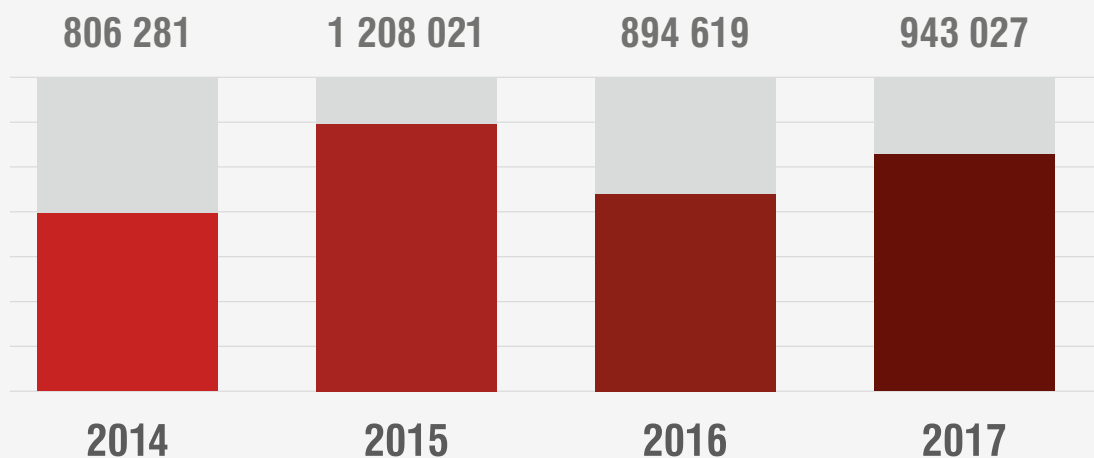
ПОЗИЦИЯ			БРОЙ СЛУЖИТЕЛИ				
2016 Г.	2017 Г.		2014 Г.	2015 Г.	2016 Г.	2017 Г.	
		ОБЩО:	1542	1672	1702	1792	
2	1	МЕГАТРОН АД	120	135	145	175	▲
1	2	ТАЙТЪН МАШИНЪРИ БЪЛГАРИЯ ЕАД	169	157	153	110	▼
3	3	МАДАРА АГРО ЕООД	91	92	107	110	▲
4	4	ОПТИКОМ ООД	78	87	96	108	▲
7	5	МЕТАЛАГРО АД	90	87	79	95	▲
12	6	РАПИД КБ ООД	52	58	62	83	▲
11	7	АГРОТРОН 2007 ЕООД	28	53	63	79	▲
21	8	ИНТЕРАГРИ БЪЛГАРИЯ АД	24	36	43	77	▲
8	9	ЗЛАТЕКС ООД	74	79	74	76	▲
13	10	НИК ЕЛЕКТРОНИКС ООД	39	49	62	72	▲
10	11	ВАРЕКС ООД	57	58	65	70	▲
14	12	АНИМЕКСС ЕООД	53	56	59	67	▲
5	13	РАЛОМЕКС АД	97	79	88	64	▼
16	14	УНИВЕРСАЛ-НВГ ООД	56	78	56	63	▲
6	15	ПЕРЛА АД	86	84	81	62	▼
9	16	ИРИ ТРЕЙД АД	62	75	68	61	▼
25	17	АГРОМАШИНА ГРУП ООД	19	29	37	60	▲
20	19	АГРОИН ООД	32	47	44	49	▲
15	18	МЕТАРЕМ ЕАД	67	62	58	53	▼
18	20	БУЛАГРО МАШИНИ АД	41	45	45	49	▲
19	21	ЛИМК ООД	51	49	45	45	—
17	22	ОРУДИЦА 2000 ООД	43	46	47	44	▼
24	23	АГРИТОП ЕООД	30	42	40	43	▲
22	24	СТОЙЧЕВИ 57 - 62 ООД	46	44	43	39	▼
23	25	КАМТ АД	37	45	42	38	▼

Промяна в повишаване ▲ и намаляване ▼ на броя на служителите през 2017 спрямо 2016



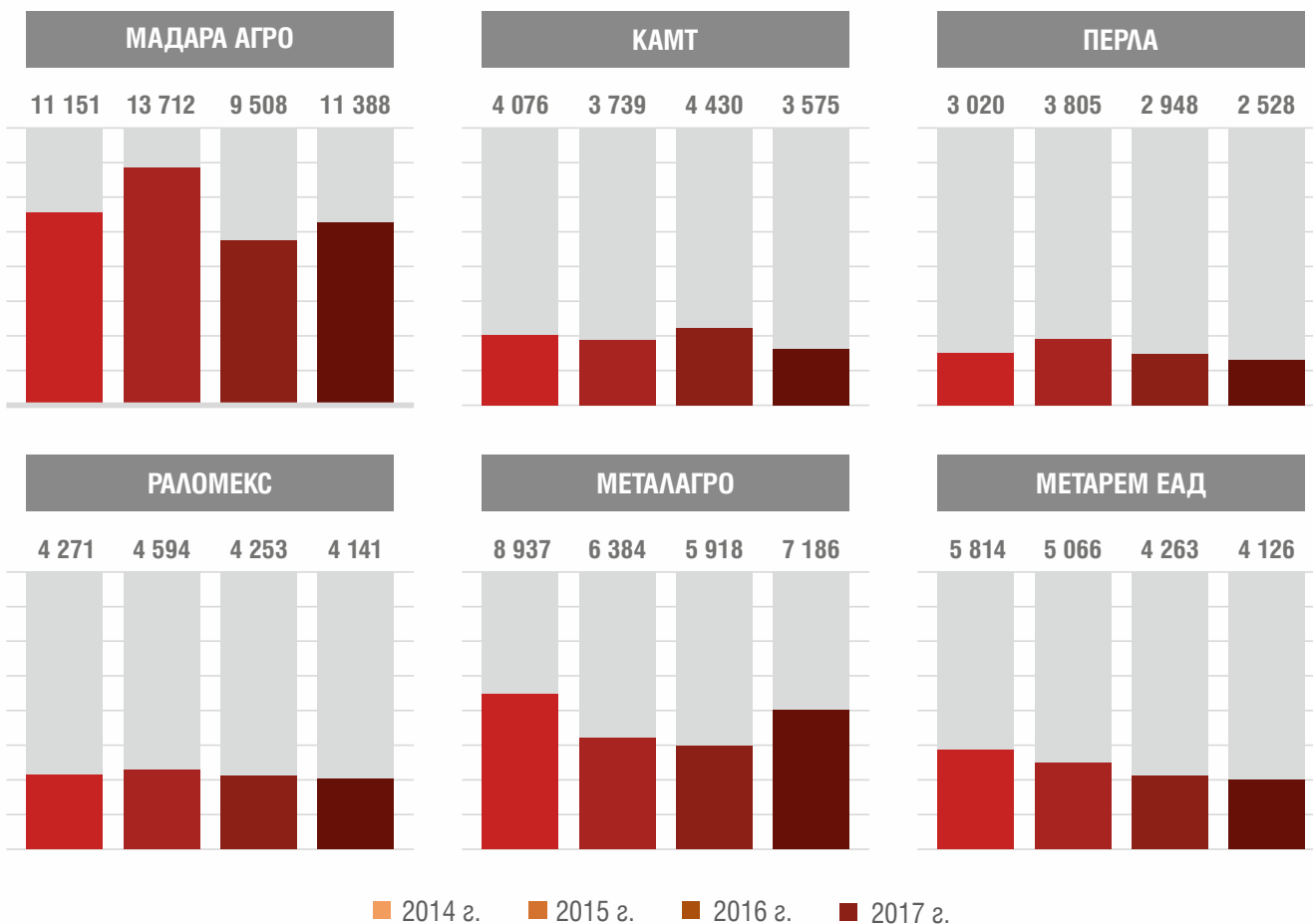
РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА В СЕКТОРА В ПЕРИОДА 2014-2017 г.

Приходи на фирмите от **Топ 100+** (в хил.лв)



ТОП 6

НА БЪЛГАРСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ (по приходи в хил. лв.)



Неоспоримият лидер за всяко стопанство!

**Надеждните
трактори**

LS



Шоурум/Магазин/Склад:
гр. Карлово, Пловдивско шосе
(на разклона за индустриална зона)

0335/92018; 0888 44 44 99
mitak@satnet.bg
www.LStractor.bg



ИЗСЛЕДВАНЕ

на пазара на земеделска техника през **2018г.** и очаквания за **2019г.**

Проведено през : януари 2019

Участници: 545 потребители на Fermer.bg и Tractor.bg



АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ

АУДИТОРИЯ

Проучването се проведе сред 545 фермери, посещаващи сайтовете Fermer.BG и Tractor.BG

Традиционно най-силно е участието на Зърнопроизводителите - 51,7% от анкетираните. Най-голяма е групата на 34-44 годишните – 38,6%, а като географско разположение преобладават участията от Пловдивска (8,1%), Хасковска(6,9%) и Варненска област (6,7%).

ПРОДАЖБИ през 2018

Почти половината от участниците в анкетата (49,8%) купуват техника само от България, но е много висок и % на фирмите, които комбинират покупки на агромашины от страната и от чужбина.

Интересен е фактът, че 58,6% от фермерите предпочитат да използват собствени средства за финансиране на обновяването на машинния си парк. Все по-голям е делът и на компаниите, които купуват техника на лизинг. Вероятно липсата на специализирани програми и държавни субсидии за закупуването на селскостопанска техника подпомага широкото налагане на тази форма на финансиране. Най-непопулярни остават кредитите (21,9%).

През изминалата 2018 г. 45,2% от стопанствата са обновявали машинния си парк с нова техника, което е с -17,8% под очакванията, които фермерите имаха в миналогодишното проучване, но като цяло с 6,2 процент пункта над разходите, направени през 2017. Втора ръка машини са купили 51,2% от респондентите. Тези инвестиции са с 2,2 процент пункта повече от очакваното за 2018г.

Като цяло делът на фирмите, купувачи техника е по-висок и при нова и при използвана техника с 6,2 процент пункта в сравнение с 2017г.

Респондентите, въздържали се от инвестиции в техника, посочват като причина за това липсата на финансов ресурс (86,2% при новата и 44,5% при употребяваната). На практика само 14,4% са доволни от машините, които имат и нямат нужда или наскоро са обновили техниката си. Като цяло 23% от фермерите не са купували нито нова нито употребявана техника.

При новите машини традиционно най-голям е обемът на купувания прикачен инвентар (78,4%), следван от тракторите 45,3%. За сравнение с продажбите през 2017 г. ръстът е най-голям при тракторите (7,3 процент пункта), а при прикачния инвентар има лек спад за същия период (-0,8 процент пункта).

При употребяваните машини отново лидери са прикачния инвентар с 68,8% и тракторите с 42,8%. Забелязва се ръст от 11,1 процент пункта спрямо 2017 г. при покупката на товарачи втора ръка.





ПЛАНОВЕ за 2019

Водещ мотив на стопанствата за обновяване на машинния парк с нова техника е желанието за подобряване на ефективността на работата (64,1%) и липсата на работна ръка (нуждата от механизация) - (37,4%). В процеса на взимане на решение за закупуване на нова техника като най-използван източник на информация се открояват обявите в интернет – използват ги 67,1% от респондентите.

Като цяло прогнозите за покупка на машини през 2019 индикират спад спрямо очакванията, които стопаните имаха за 2018 и при нова (-2 процент пункта) и при употребявана техника (-3,6 процент пункта). Но спрямо реалните продажби през 2018 следващата година се очаква да е по-добра с +1,4 процент пункта при използваната и +19,8% при новата земеделска техника.

И през 2019 г. най-много фермери ще правят разходи за нов прикачен инвентар (64,5%) и нови трактори (47,3%). Във всички изследвани категории нови машини има спад спрямо очакванията от миналата година, само при комбайните има по-оптимистична прогноза (+2 процент пункта).

При използваните машини прикачният инвентар и тракторите също са най-застъпени в инвестиционните планове на стопаните, като най-голямо е увеличението в очакванията спрямо миналогодишните планове при тракторите (+8,1 процент пункта).



Национална мрежа
за селско стопанство

НАЙ-ЧЕТЕНОТО ЕЛЕКТРОННО ИЗДАНИЕ ЗА СЕЛСКО СТОПАНСТВО В БЪЛГАРИЯ

**ВСИЧКИ
АГРОНОВИНИ
НА ЕДНО
МЯСТО**

- АГРОБОРСА ЗА ЗЕМЕДЕЛСКА ПРОДУКЦИЯ
- ВСИЧКИ ОБЯВИ ЗА АГРОТЕХНИКА
- НАМЕРИ РАБОТА
- ПРОДАЙ АГРО ИМОТ

**ЛЕСЕН И БЪРЗ
КОНТАКТ
С ДРУГИ
ФЕРМЕРИ**

продукт на

 AgriGate^{media}



ТЕХНОЛОГИИ И МАРКИ

ИЗПОЛЗВАНИ ТЕХНОЛОГИИ

Най-често използваните от фермерите технологии са софтуерните решения и техника за прецизно земеделие (18,3% от респондентите ги посочват в анкетата). Нереализираният потенциал в тази област обаче е много сериозен, защото 64,3% от интервюираните не използват никакви специализирани технологии и софтуер за селското стопанство.

Водещи критерии при избора на земеделска техника за българските фермери са на първо място качеството (много важно за над 40% от респондентите) и цената (за 37%). Местоположението на продавача излиза като маловажен критерий.

ПРЕДПОЧИТАНИ МАРКИ

Любимата марка трактори за втора година е John Deere (43,6%). В челната тройка има са също и Беларус МТЗ (29,8%) и KUBOTA (23,6%).

При комбайните няма разлика в предпочитанията през изминалите 2 години – най-посочвана като любима е CLAAS, на второ място е John Deere, следван от New Holland

Лидер при товарачите е JCB. Manitou е на второ място, а на трето - John Deere.

Тази година за първи път изследваме предпочитанията към брандовете **прикачен инвентар**. Водещи в класацията са LEMKEN, турския инвентар и Amazone.

СЕРВИЗНА ДЕЙНОСТ

Анкетираните фермери споделят, че най-популярната форма на сервизиране на земеделската техниката е чрез назначени специалисти в стопанството. Отделно от тях друг 5,7% заявяват, че самостоятелно се справят с техническите проблеми и поддръжката. Оторизиран сервиз на марката използват 39,6% от участниците в проучването.

Относно качеството на сервизните дейности по-голямата част от земеделците са доволни от използваните услуги (72,8% са напълно или по-скоро доволни)



Информационно действие
съфинансирано от
Европейския съюз



ОСП

работи за нас!

Посети **www.CAP4US.fermer.bg**
и научи повече за безбройните възможности,
които предоставя най-старата политика
на Европейския съюз!

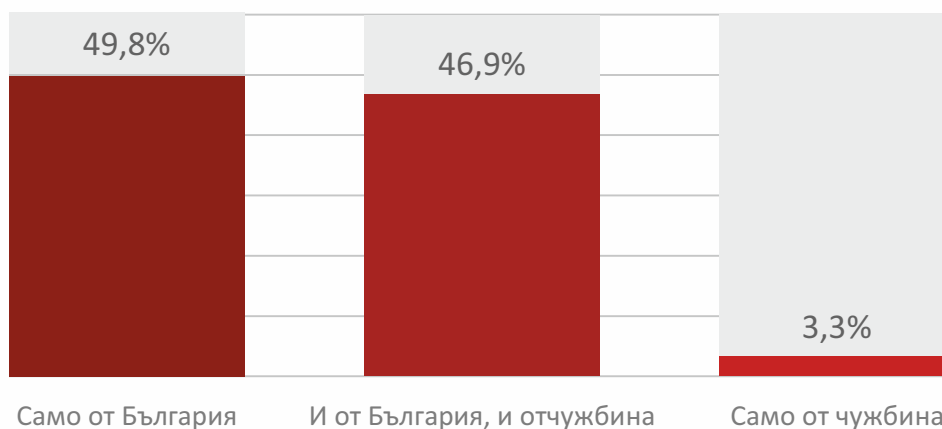


РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРОУЧВАНЕТО

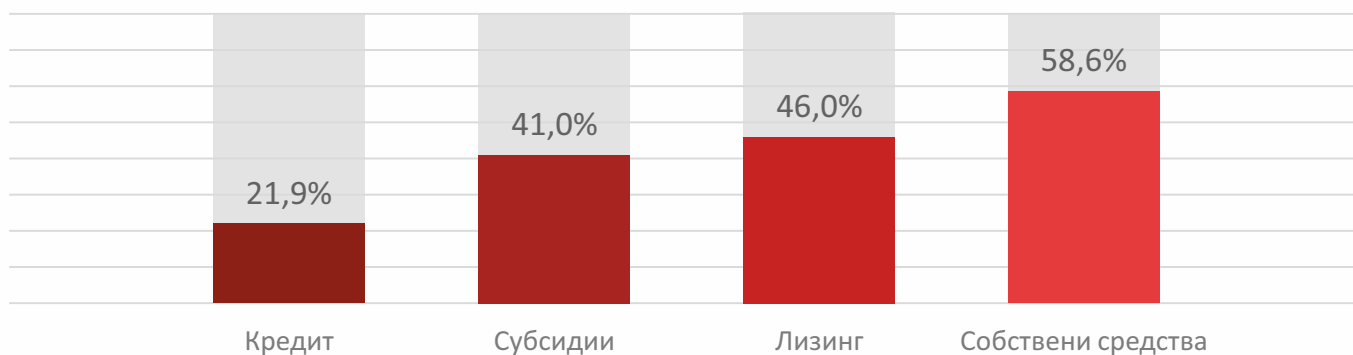
Какви са основните дейности на Вашето стопанство?
(възможен повече от 1 отговор)



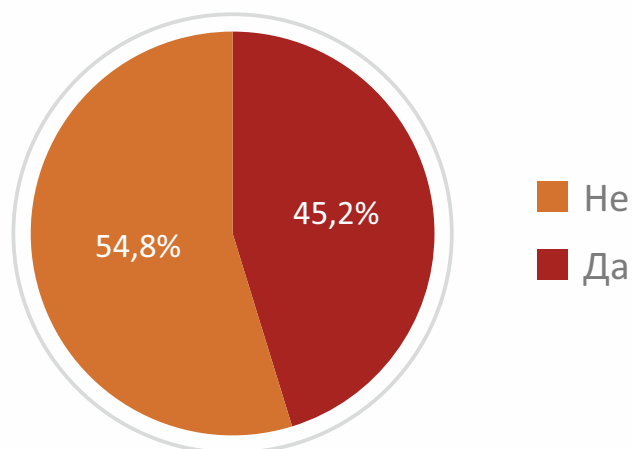
Откъде предпочитате да купувате нова техника?



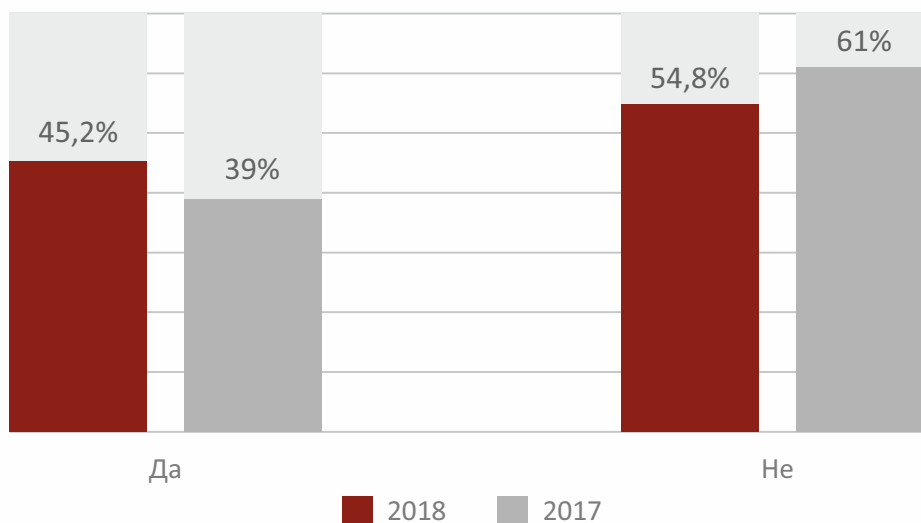
Какви са предпочитаните от Вас форми на финансиране при
покупка на земеделска техника
(възможен повече от един отговор)



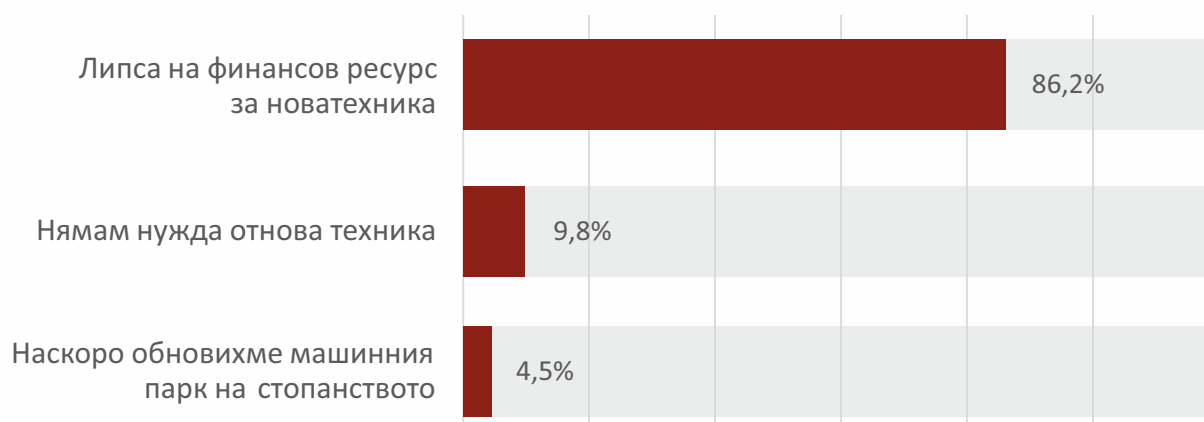
Купувахте ли НОВА
земеделска техника
през 2018 г.?



Сравнение: Купувахте ли НОВА земеделска техника
през 2018 г. и през 2017 г.?



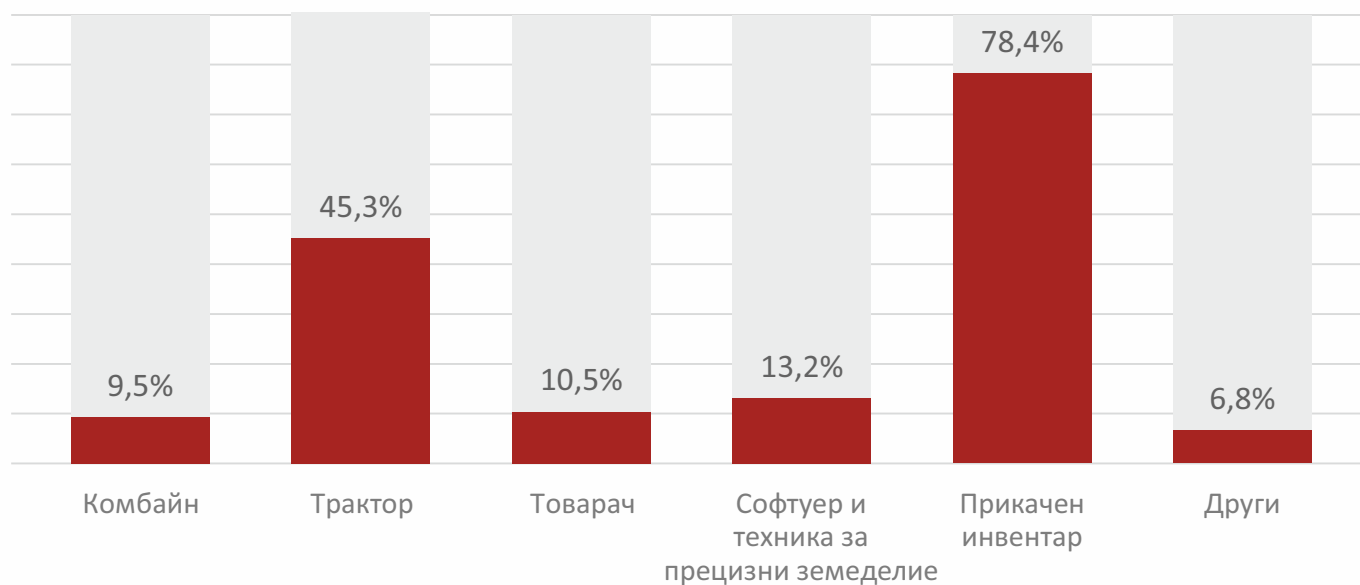
Какви са причините да не купувате
НОВА техника през 2018 година?





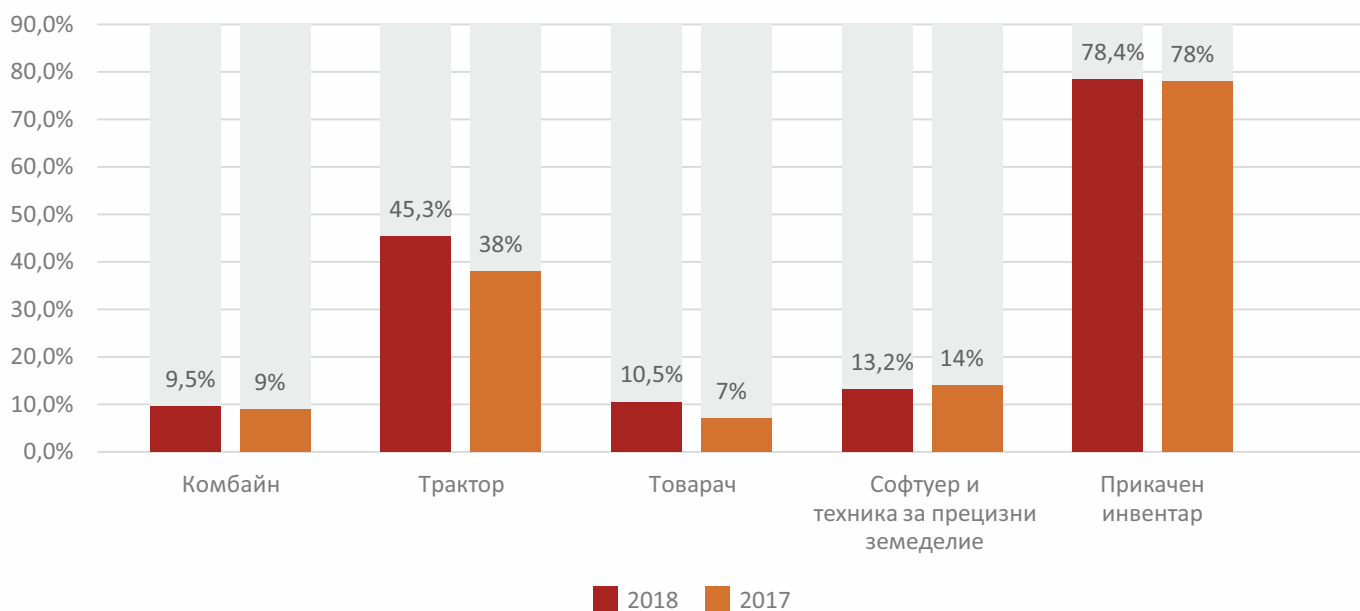
Каква НОВА земеделска техника купувахте през 2018 г.?

(възможен повече от 1 отговор)



Сравнение: Каква НОВА земеделска техника купувахте през 2018 г. и през 2017?

(възможен повече от 1 отговор)





www.ralomex.com
0700 18 187



РАЛОМЕКС®



**Плугове
Култиватори
Дискови брани
Разрохквачи
Валяци
Раздробители**



**МАШИНИ ЗА
МОДЕРНО ЗЕМЕДЕЛИЕ**

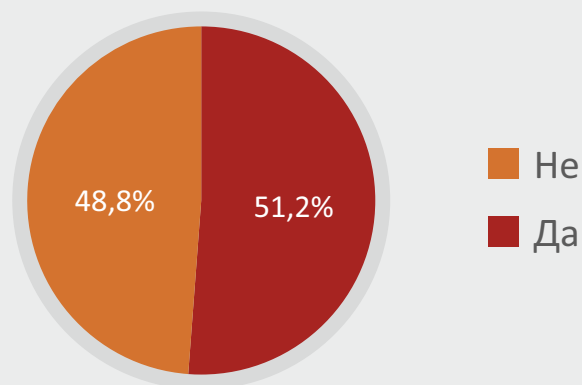


Какви бяха причините да купите нова агротехника през 2018 г.?

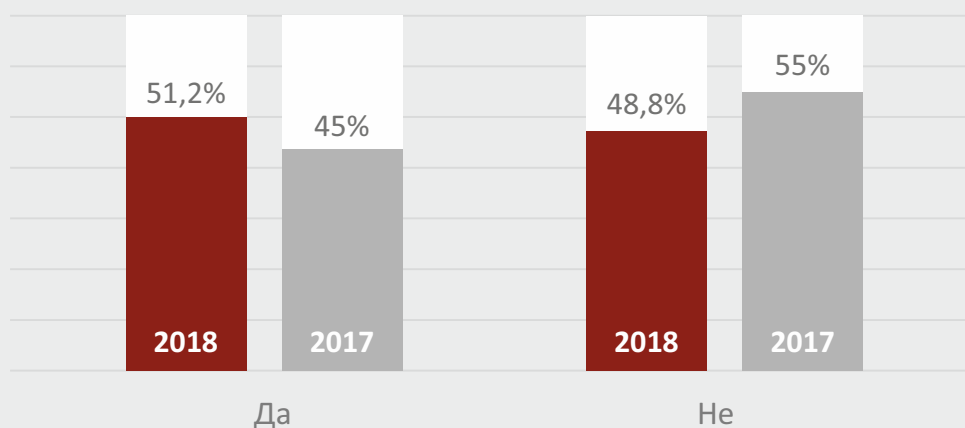
(възможен повече от 1 отговор)



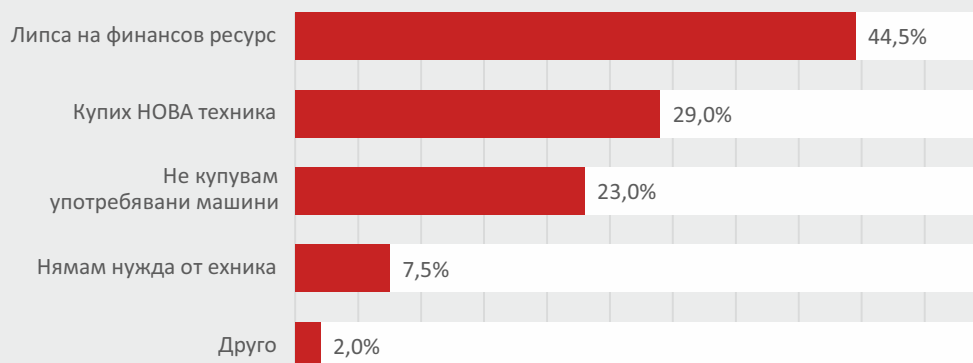
Купувахте ли
УПОТРЕБЯВАНА
земеделска техника
през 2018 г.?



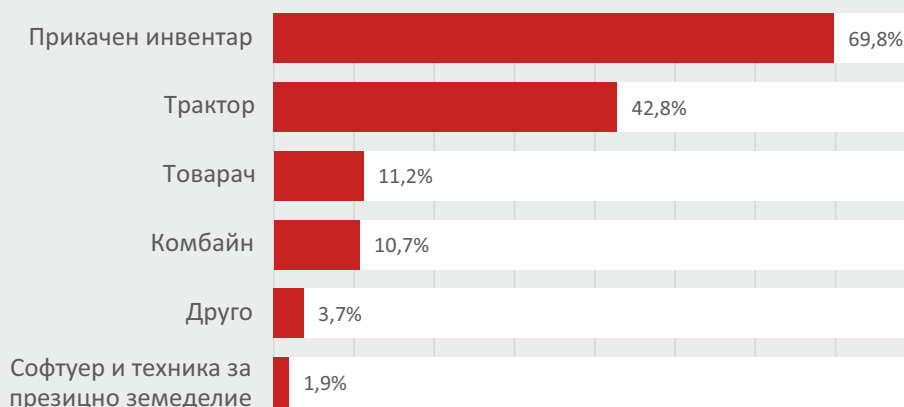
Сравнение: Купувахте ли УПОТРЕБЯВАНА земеделска техника през 2018 г. и през 2017г.?



Какви са причините да не купувате УПОТРЕБЯВАНА техника през 2018 година? (възможен повече от 1 отговор)



Каква УПОТРЕБЯВАНА земеделска техника купувахте през 2018 г.? (възможен повече от 1 отговор)



Сравнение: Каква УПОТРЕБЯВАНА земеделска техника купувахте през 2018 г. и през 2017? (възможен повече от 1 отговор)





Какви бяха причините да купите употребявана агротехника през 2018 г.?



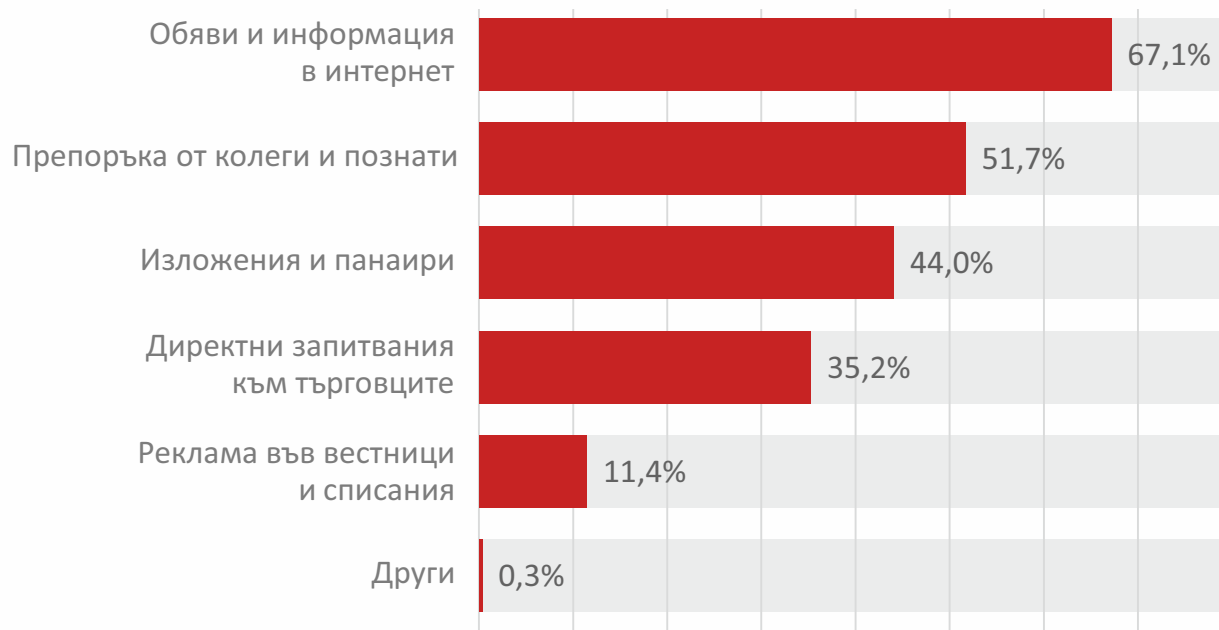
Агро Бул Сервиз

**ЕДИНСТВЕНИЯ ЕКСКЛУЗИВЕН
ПРЕДСТАВИТЕЛ НА ЕХРОМ ЗА БЪЛГАРИЯ**



телефони: 0886854144, 0895773997, 0897585802

От къде събирате информация,
когато избирате земеделска техника?
(възможен повече от 1 отговор)



официален вносител
и дистрибутор на



Agromehanika
SINCE 1968



НОВО

AGS 2500-3000 EN-HP X
МОДЕЛ 2019

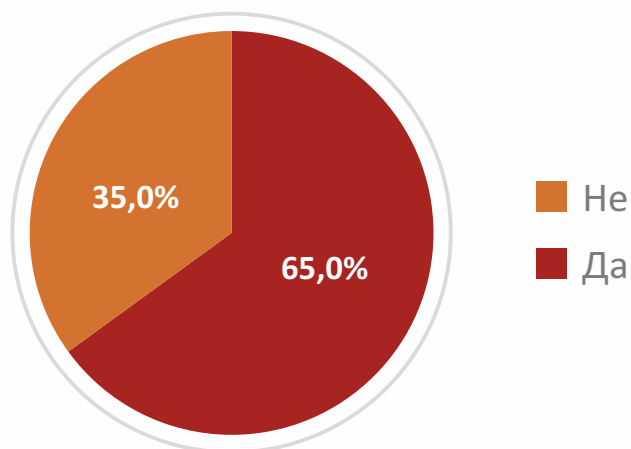
Обагу се
за оферта сега:

0897 01 10 10

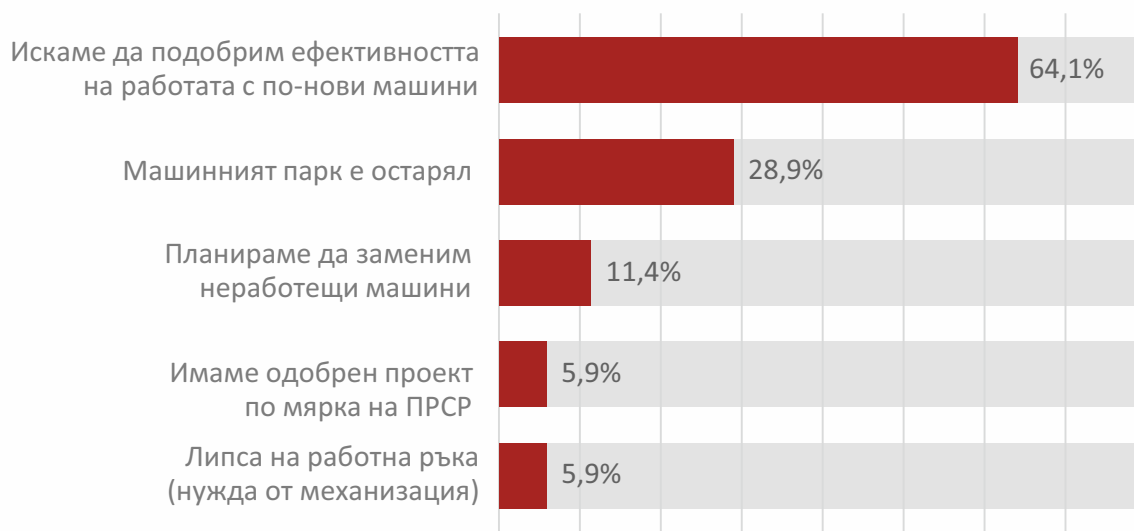
www.tractorinvest.com



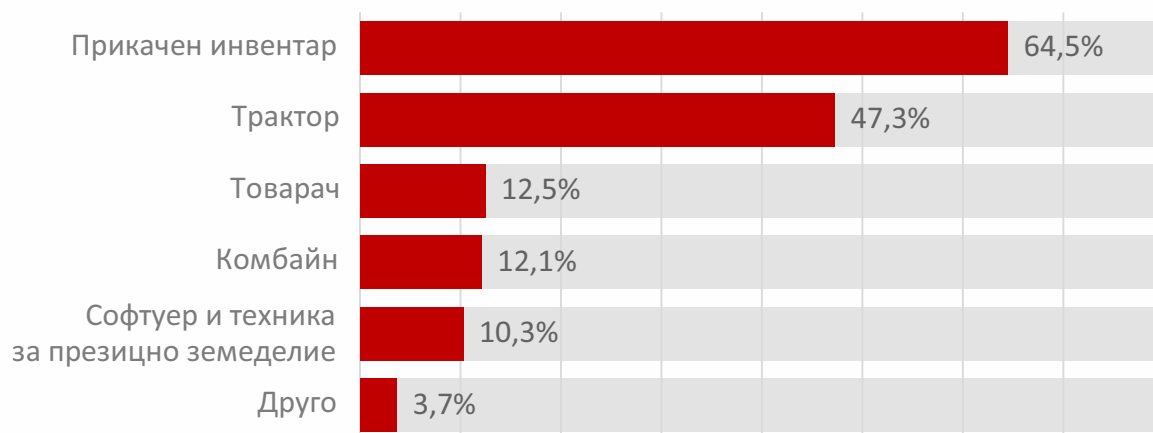
Планирате ли
да купувате НОВА
земеделска техника
през 2019 г.?



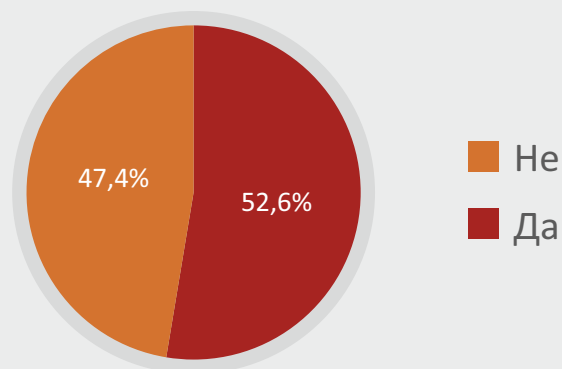
Какви са причините да планирате покупка на
нова агротехника през 2019 г.?
(възможен повече от 1 отговор)



Какъв тип НОВА земеделска техника
планирате да купите през 2019 г.?
(възможен повече от 1 отговор)



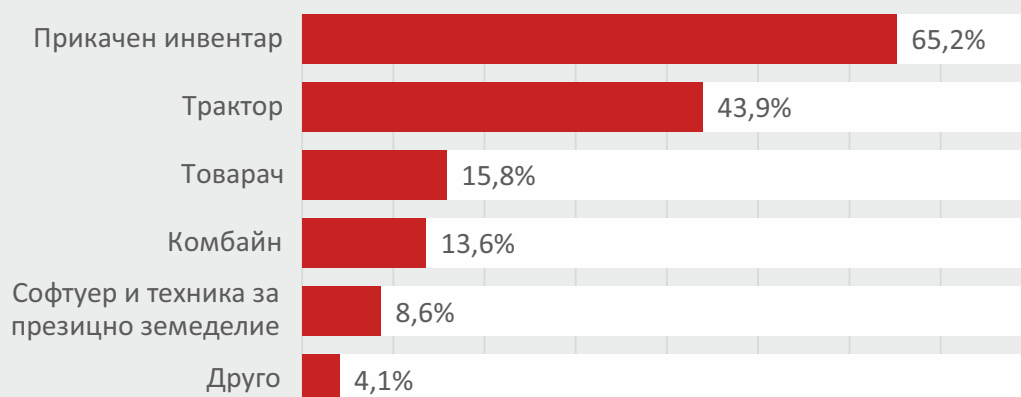
Планирате ли да
купувате УПОТРЕБЯВАНА
земеделска техника
през 2019 г.?



Какви са причините да планирате покупка на употребявана
агротехника през 2019 г.
(възможен повече от 1 отговор)



Какъв тип УПОТРЕБЯВАНА земеделска техника планирате
да купите през 2019 г.
(възможен повече от 1 отговор)

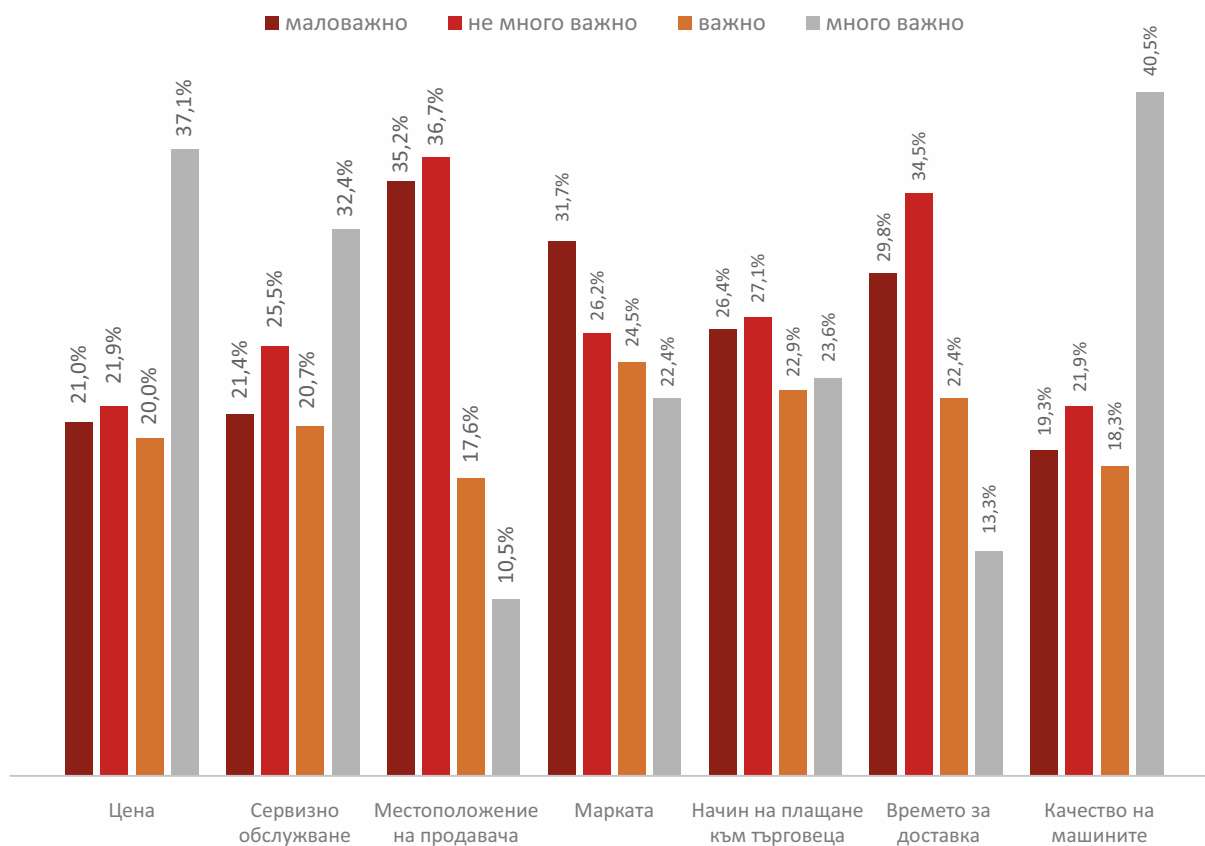




Какви нови технологии и софтуер използвате във Вашето стопанство? (възможен повече от 1 отговор)



Кое е най-важното за Вас при закупуване на земеделска техника за стопанството?





накѐт качествѐна защита

срещу житни плевѐли

15л Пума Супер заедно с 5л бонус Солигор

повече за по-малко



Пума 
СУПЕР



 **Солигор**



Bayer

Употребявайте продуктите за растителна защита по безопасен начин.
Преди употреба прочетете етикетата и информацията за продукта за растителна защита.



**ЗАЕДНО ПОСТИГАМЕ
ПОВЕЧЕ**

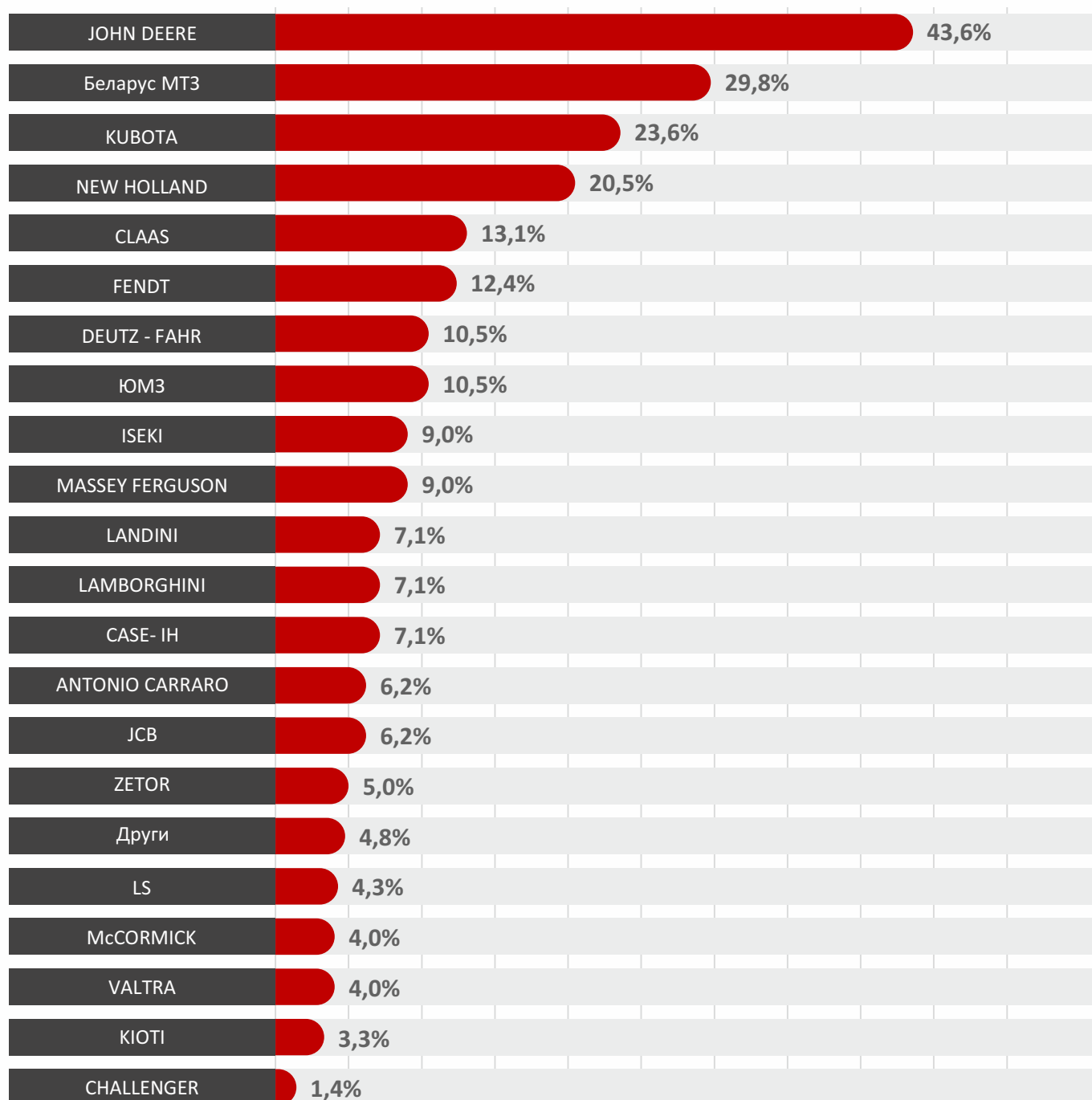


ПРЕДПОЧИТАНИ МАРКИ земеделска техника



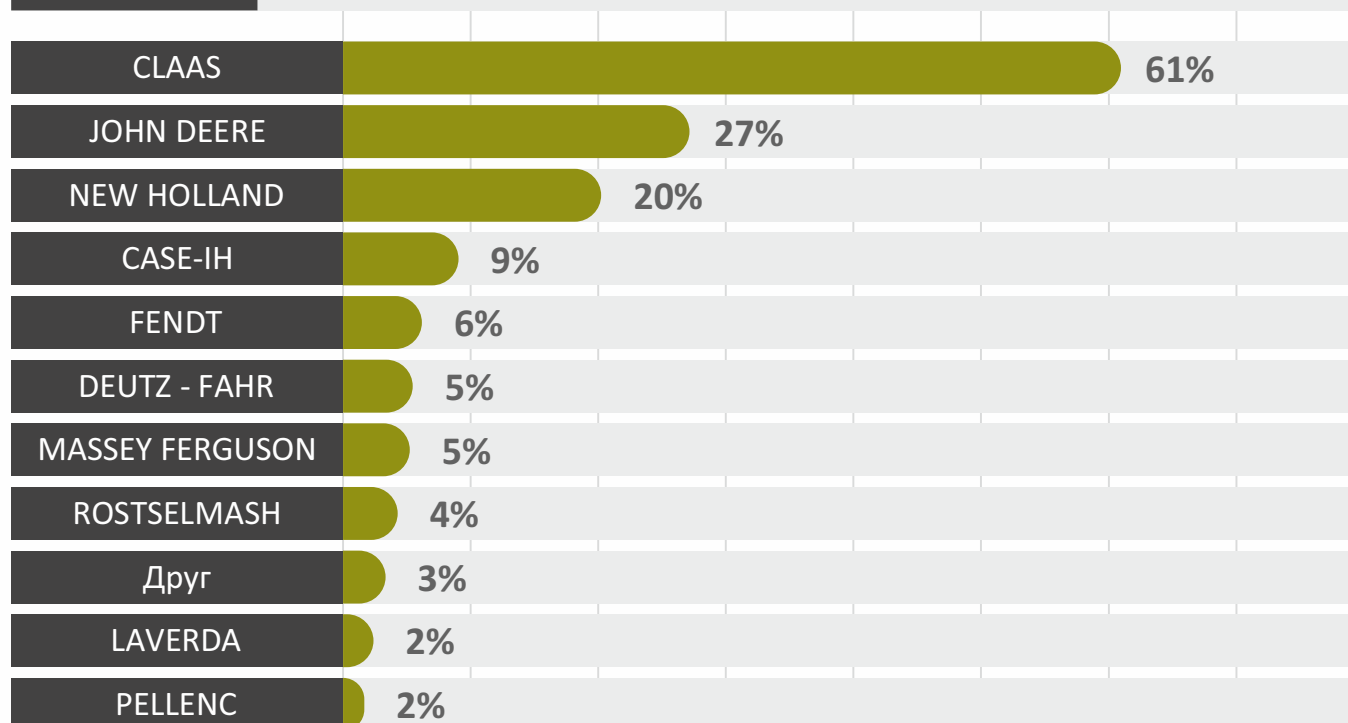
Кои са предпочитаните от Вас
марки **ТРАКТОРИ**?

(възможен повече от 1 отговор)





Кои са предпочитаните от Вас
марки **КОМБАЙНИ**?
(възможен повече от 1 отговор)



PANAMIN

АНТИСТРЕСОВ
ПРОДУКТ
№1

ПАНАМИН
Агро®

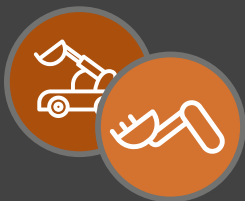
**НАИ-ДОБРАТА
ЗАСТРАХОВКА**

СРЕЩУ КАПРИЗИТЕ
НА ВРЕМЕТО

СПАСЕТЕ ЕСЕННИЦИТЕ СИ СЕГА!

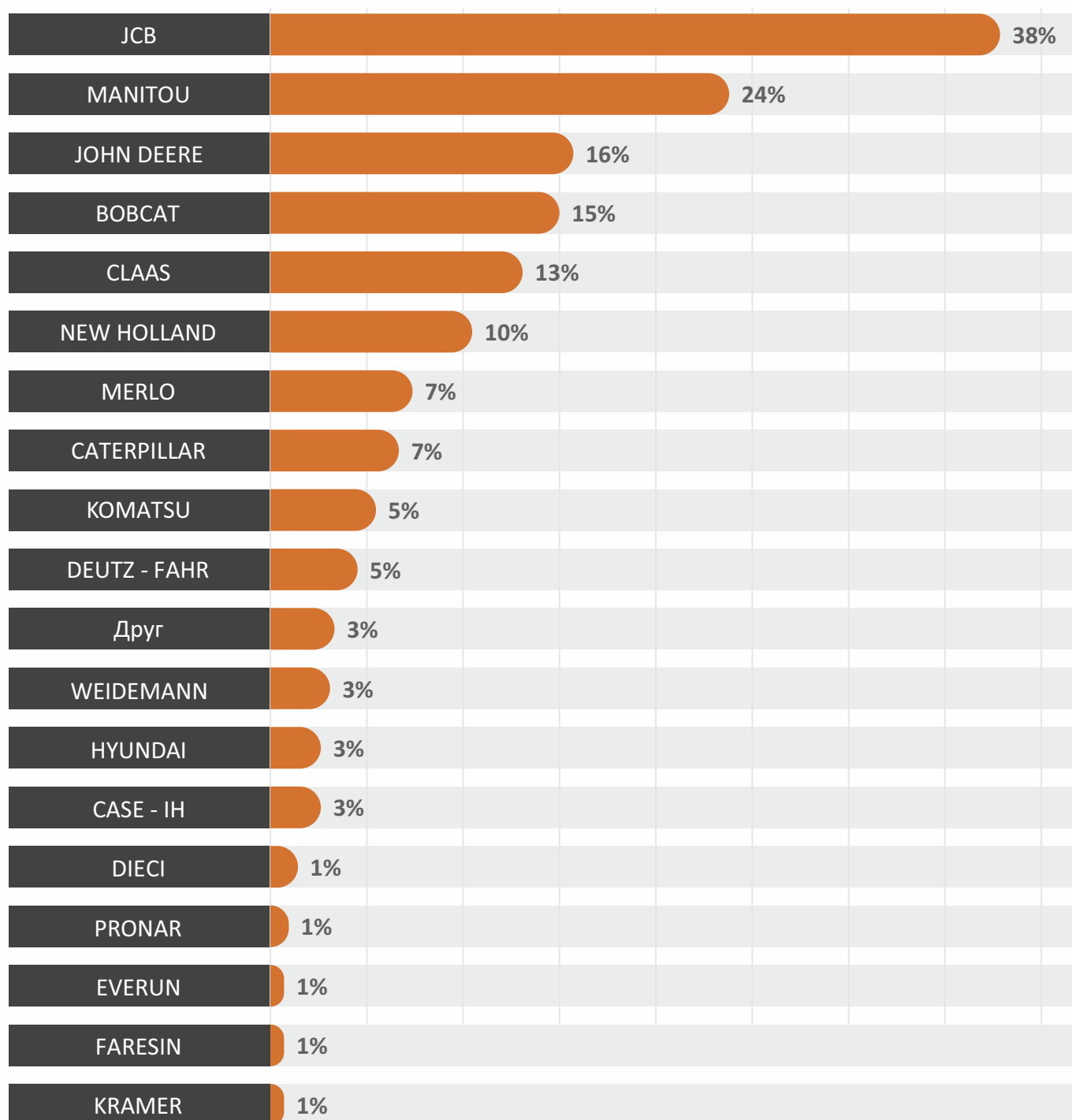
ДАЙТЕ НОВ ЖИВОТ НА ПОСЕВИТЕ!

www.panamin.bg



Кои са предпочитаните от Вас марки **ТОВАРАЧИ** (телескопични и челни)?

(възможен повече от 1 отговор)

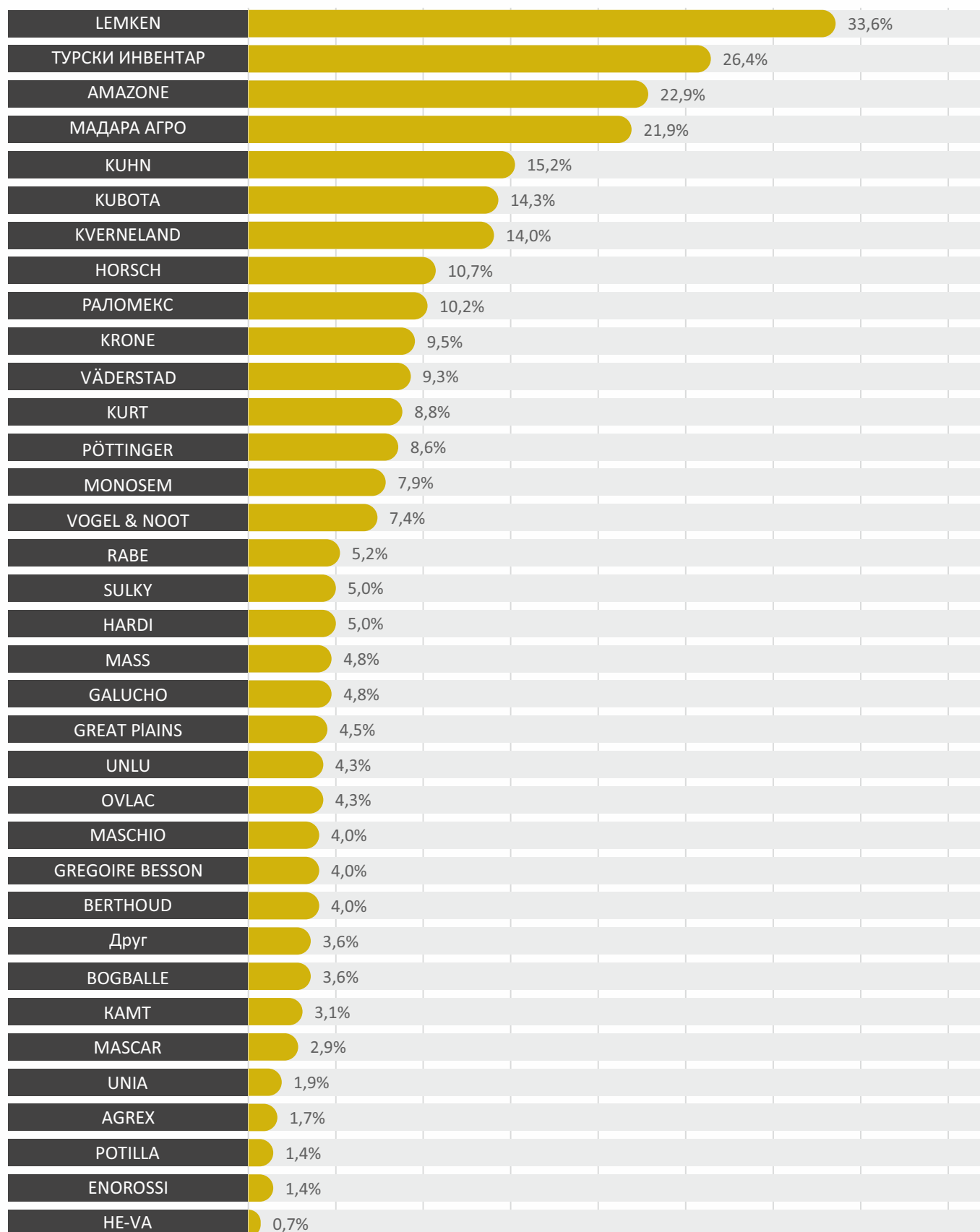




Кои са предпочитаните от Вас марки

ПРИКАЧЕН ИНВЕНТАР?

(възможен повече от 1 отговор)



TRACTOR.BG

Порталът за селскостопанска техника

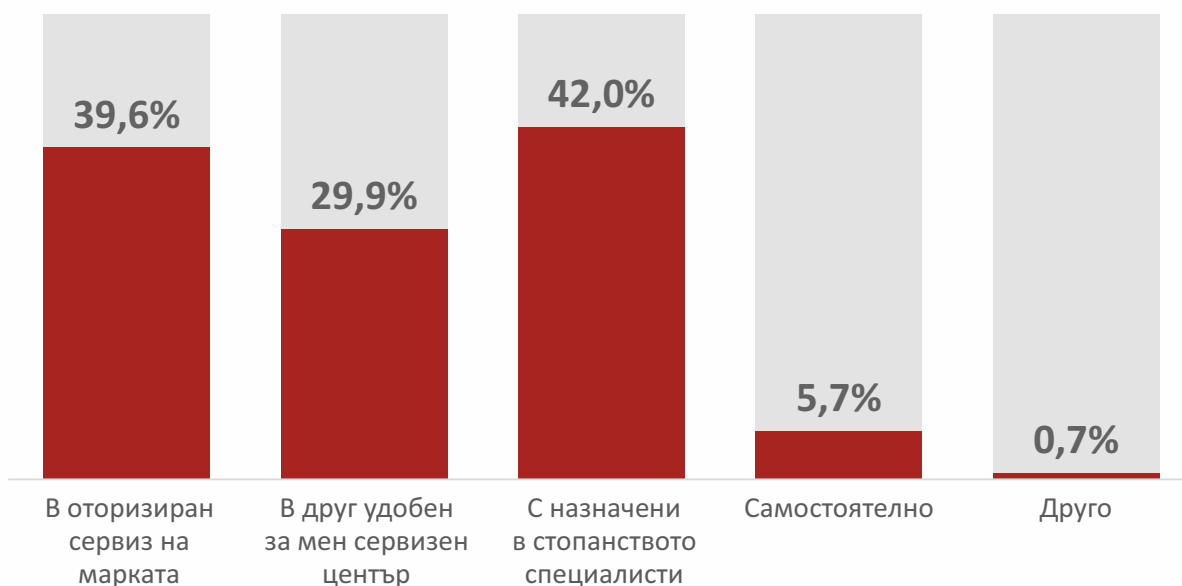
**ВСИЧКИ ОБЯВИ ЗА
СЕЛСКОСТОПАНСКА ТЕХНИКА
НА ЕДНО МЯСТО**



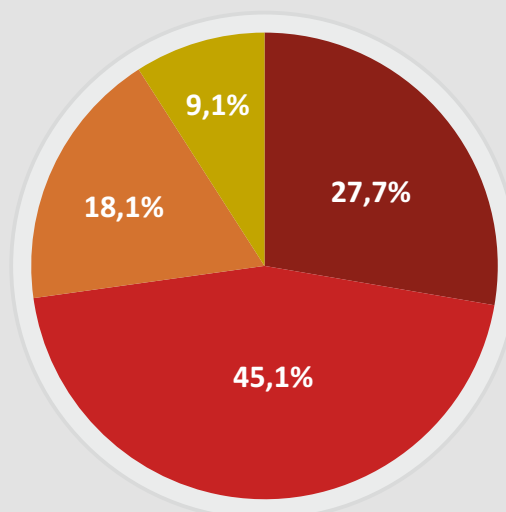
- **НОВИ И УПОТРЕБЯВАНИ МАШИНИ**
- **КАТАЛОГ НА СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ФИРМИ**
- **ДИРЕКТНИ ДОГОВАРЯНИЯ**

СЕРВИЗНИ ДЕЙНОСТИ

Как извършвате сервизните и ремонтни дейности на селскостопанската си техника?
(възможен повече от 1 отговор)



Доволни ли сте от качеството на сервизните и ремонтни услуги на селскостопанската техника?



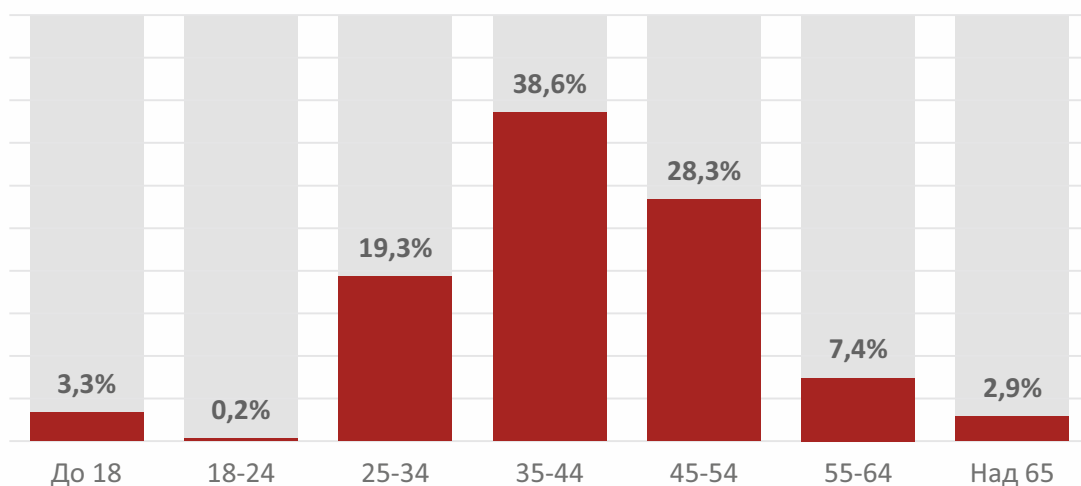
■ Да, напълно ■ По-скоро доволен ■ По-скоро недоволен ■ Недоволен



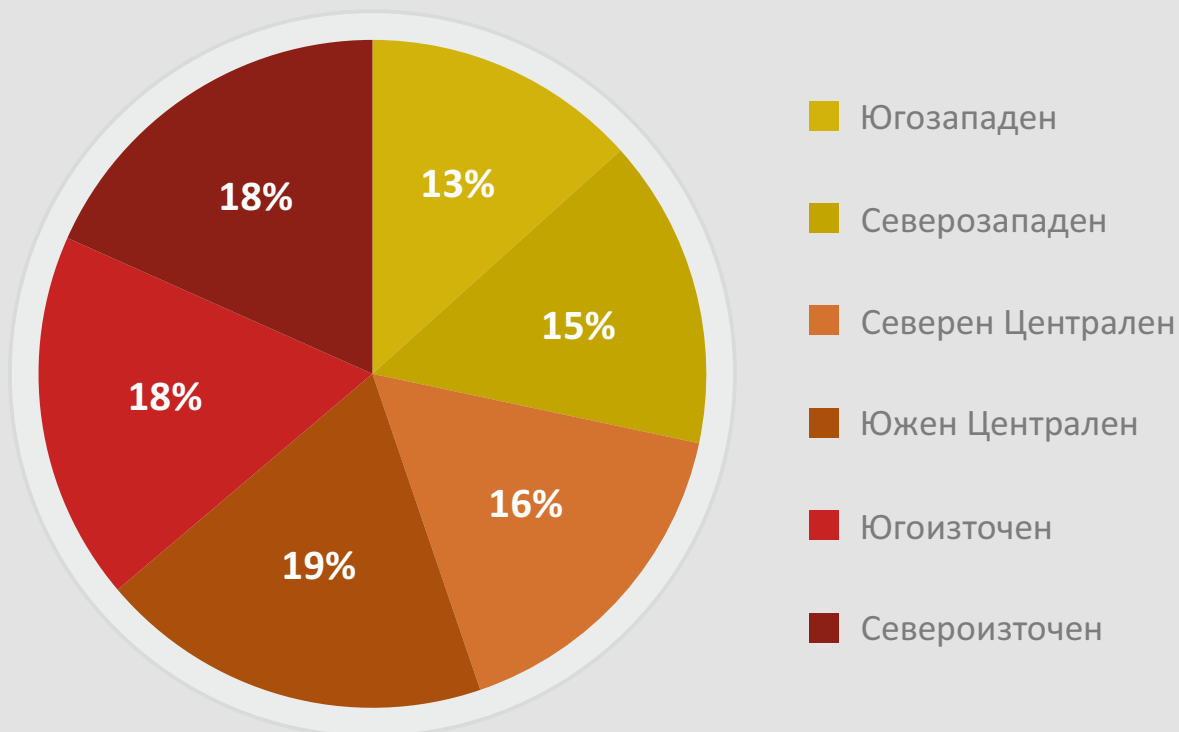


СОЦИОДЕМОГРАФСКИ ПРОФИЛ

Вашата възраст?



РЕГИОН (месторабота)



ПЪРВА ПОМОЩ
В ЖИТНИ

накeт първа помощ в житни



повече за по-малко

Защитете посевите още в началото на вегетацията.

3Л СЕКАТОР + 20Л СОЛИГОР



 **Bayer**

Употребявайте продуктите за растителна защита по безопасен начин.
Преди употреба прочетете етикета и информацията за продукта за растителна защита.



**ЗАЕДНО ПОСТИГАМЕ
ПОВЕЧЕ**