

Всеукраїнський аграрний журнал
Передплатний індекс 68639



АгроЕліта

№1 (60) / 2018

www.agroprod.biz



СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРАЦЮЄ ДЛЯ ВАС



С/Г ТЕХНІКА. СЕРВІС. ЗАПАСНІ ЧАСТИНИ

«Волинська фондова компанія»

Центральний офіс:
Україна, 43006,
м.Луцьк, вул.Вахтангова, 16
e-mail: office@vfk.lutsk.ua
www.vfc.com.ua

Безкоштовні телефонні лінії!

0800 21 11 99 - Продаж техніки
0800 21 11 88 - Продаж запасних частин
0800 21 11 22 - Сервісне обслуговування

*Дзвінки зі стаціонарних і мобільних телефонів у межах України безкоштовні.



Всеукраїнський аграрний журнал

АгроЕліта

Передплатний індекс – 68639
Свідоцтво – серія KB №19595-9395P
Заснований – 27.12.2012р.
Видавець – ФОП Коцьолок П.І.
тел. (067) 986-24-74
Періодичність – щомісяця.
Колірність – повноколірний.
Формат – А4.
Обсяг – 84-116 сторінок.
Наклад – 20 000 примірників.
Папір – крейдований, глянець.
Направленість – інформування населення з питань агропромислового розвитку України тощо.
Розповсюдження – загальнодержавне.
Мова – українська, російська.

Редакція:

м.Тернопіль, вул. Ст.Будного, 36, оф. 9
тел. (067) 351-52-56, (067) 208-34-52
Головний редактор: Руслан Тарасенко
Редактор: Тетяна Белінська
Керівник відділу реклами: Ігор Кошик, тел. (097) 657-02-71

Львівська філія:

м.Львів, вул. Б.Хмельницького, 212, оф. 302
тел. (097) 37-66-907
Керівник філії: Марія Хрунь

gazeta.xata@gmail.com www.agroprod.biz

[facebook](https://www.facebook.com/AgroElitaMagazine) www.facebook.com/AgroElitaMagazine

Замовлення № 2311

Редакція не несе юридичної відповідальності за зміст рекламних статей та реклами.

В журналі використано фото редакції та інші фото з дозволу рекламодавців.

ЗМІСТ

Від редакції	8
Аграрні розписки: перспективний інструмент фінансування бізнесу	10
2017 Рік: з чим аграрії святкували коровай?	12
Особливості купівлі сільгоспідприємства	16
ADAMA відкриває новий аграрний сезон під гаслом: «Тому що землю не обдуриш»	18
Пестициди: історичний екскурс та перспективи	20
Елатус Ріа – відмінний фунгіцид для захисту озимої пшениці від основних плямистостей листа	24
КАС – адаптація до вимог 21 століття	28
Адексар® CE Плюс – розкриває потенціал продуктивності зернових культур	30
"Агрофорум 2017" способи підвищення якісних та кількісних показників врожайності	30
Стійкі орієнтири Всеукраїнського наукового інституту селекції	35
Кормове сорго. Особливості використання цукрових, сорго-суданкових та силосних гібридів сорго в тваринництві	38
Тенденції ринку насіння соняшнику в Україні	40
Сад «ІНТЕП»: коли захоплення стає справою життя	42
Успішний інтенсивний яблуневий сад. Перспективи органічного вирощування	46
Перспективність програми trade-in щодо сільськогосподарської техніки у поєднанні з лізинговою пропозицією	50
Відбулась виставка Lamta-2018. Огляд новинок	53
Не опускайте руки ... Або як перемогти крадіяство	54
Шляхи підвищення накопичення вологи при оброботку ґрунту	59
Дисковий плуг – для найскладніших перешкод	62
Компанія KUNN з 1828 по 2018 рік: 190 років видатних досягнень	73
Універсальні лесные мульчеры Seppi Multiforst	78
Становлення селекції та її вплив на створення сортів і гібридів у рослинництві	84



ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ СУШІННЯ, ЗБЕРІГАННЯ ТА ТРАНСПОРТУВАННЯ ЗЕРНА



09100, Україна, Київська обл., м. Біла Церква, вул. Храпачанська, 70
моб.: +38 (067) 404-49 22, +38 (067) 404-49-33
e-mail: inbox@demetra.ua, www.demetra.ua

Сервісний центр:
+38 (067) 406-10-13, e-mail: service@demetra.ua

ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ ПРОГРАМИ TRADE-IN ЩОДО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ У ПОЄДНАННІ З ЛІЗИНГОВОЮ ПРОПОЗИЦІЄЮ

Програма trade-in, яка вже отримала широке розповсюдження на ринку легкового автотранспорту, сьогодні активно використовується щодо сільськогосподарської техніки у поєднанні з лізинговою пропозицією. Дана програма має свої переваги, оскільки вивільняє клієнтів від необхідності самостійно займатися збутом техніки, яка була в експлуатації, і здійснювати пошук грошових коштів для сплати авансу по лізингу. Вартість наявної у покупця потриманої техніки зараховується в якості авансового платежу для купівлі нової техніки в лізинг, який стартує з відмітки 20% від ціни нової одиниці сільськогосподарської техніки. Все це дозволяє аграріям на вигідних умовах оновлювати наявний парк техніки без залучення значних коштів. Зазвичай сільськогосподарські товаровиробники отримують комплексну пропозицію, що враховує їхні потреби, а також, в ряді компаній, додаткові 12 місяців гарантії від виробника порівняно зі стандартними умовами придбання нової техніки чи обладнання. Офіційні дилери сільськогосподарської техніки також пропонують своїм клієнтам різні графіки оплати – це можуть бути щомісячні внески у визначеному розмірі, або пільгові сезонні виплати з можливістю відстрочки (до 6 місяців).

БЕЗПЕЧНЕ ТА ПРОСТЕ ПРИДБАННЯ ТЕХНІКИ

Взагалі програма trade-in була розроблена для того, щоб зробити процес реалізації застарілої техніки безпечним і максимально спростити придбання техніки нового покоління, захищаючи при цьому покупців від можливих ризиків, які можуть виникнути в процесі самостійної реалізації такої техніки на вторинному ринку. Застосування лізингу на умовах trade-in відкриває нові можливості для сільськогосподарських підприємств, які мають намір розширювати своє виробництво, впроваджують нові технології чи здійснюють заміну застарілої сільськогосподарської техніки, навіть якщо на той момент у них немає вільних грошових коштів.

Досить часто просування програми trade-in на лізинговому ринку банками, лізинговими компаніями та дилерами здійснюється за підтримки міжнародних компаній-виробників сільськогосподарської техніки. Технічні фахівці представників компаній оцінюють стан сільськогосподарської техніки, якої має намір позбутися сільськогосподарське підприємство, і пропонують за неї ринкову ціну. Після проведення відповідної діагностики і узгодження ціни власник старої техніки відразу (не менше 2-3 тижнів) отримує нову. Таку техніку можна придбати навіть не маючи повної суми для оплати різниці між вартістю старої і нової техніки. Якщо раптом у клієнта не вистачає вільних коштів для придбання нової, більш прогресивної техніки, лізингова компанія може запропонувати йому оформити кредит або лізинг на термін, що зазвичай не перевищує 5 років. Стара техніка, викуплена лізинговою компанією за програмою trade-in, неодмінно проходить передпродажну підготовку із заміною окремих вузлів та агрегатів, а вже потім спрямовується на подальшу реалізацію.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМИ TRADE-IN

Перша і найголовніша відмінність, завдяки якій лізинг за даної програми стає популярним, це відсутність додаткового заставного майна. Ще один плюс лізингу в тому, що діяльність лізингових компаній не регулюється Нацбанком, тобто це відкриває дуже багато можливостей. Якщо замовник не виплатив банку відсотки по кредиту, то банк має можливість накласти арешт на все майно отримувача кредиту. Обравши лізингове фінансування, якщо лізинготримувач не погашає лізингові платежі, то він просто втрачає лізингове майно. Також на лізингове майно не може бути звернуте стягнення третьої сторони. Це дуже велика перевага для клієнта, оскільки якщо за деяких причин буде накладено арешт на майно клієнта, то лізингове

майно арешту не підлягає. Тим самим він може продовжувати його використовувати, продовжувати працювати і заробляти гроші.

Лізинг також передбачає можливість прискорення амортизації. Лізингові платежі відносяться на собівартість продукції (витрати виробництва) лізингоодержувача, знижуючи оподатковуваний прибуток. Договори фінансового лізингу не передбачають збільшення платежів в залежності від рівня інфляції, курсу валют та інших чинників, що забезпечує чітке розуміння результату.

За словами представників компаній, що торгують іноземною технікою в Україні за програмою trade-in, на сьогодні спостерігається надлишок викупленої техніки з напрацюванням на складах. Тому техніка для викупу має бути з «історією» (купована через дилерів в Україні, а не привезена із-за кордону).

РОБОТА TRADE-IN В УКРАЇНІ

На жаль, в Україні ще слабо розвинений ринок trade-in для сільгосптехніки. Для лізингових компаній це ще й ускладнюється можливістю реально оцінити технічний стан об'єкта, що повертається і оцінку його реальної ринкової вартості. Адаже аграрії намагаються повністю використовувати ресурс техніки, і вторинний ринок більше насичений застарілою технікою у всіх розуміннях. А в trade-in важлива можливість швидко реалізувати отриману від клієнта його стару техніку.

Серед вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки дана програма в основному не практикується. Наприклад, АТ «ХТЗ», за словами спеціалістів відділу продажу, намагаючись декілька років назад займатися за програмою trade-in, але викуп пропонувався в основному за ціною металобрухту, що не влаштовувало ні клієнтів, ні підприємство (через високу питому вагу транспортних витрат). Хоча, посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств через дану програму, на нашу думку, є перспективним.

На думку Бурлаки Василя Михайловича – керівника Полтавської обласної громадської організації «Асоціація фермерів та приватних землевласників відродження Полтавщини» – даний механізм має бути відпрацьований через аграрні кооперативи за підтримки асоціації агро-виробників та Українського державного фонду підтримки фермерських господарств.

Якщо говорити про категорії потенційних клієнтів на лізинг, то це і фермери-приватники, і малі фермерські підприємства, і великі агрохолдинги. Для кожного клієнта лізинг дозволяє задовольнити їхні потреби. Для невеликих фермерів – це можливість використовувати

