



**Российское  
сельскохозяйственное  
тракторостроение:  
Как нам победить John Deere?**

Санкт - Петербург / Москва, 2003

## В мире

- Основу парка составляют колесные тракторы
- Доля гусеничных тракторов не превышает 10%
- Увеличивается единичная мощность тракторов

## В России

- Доля гусеничных тракторов в парке около 40%
  - Отсутствие на рынке мощного колесного трактора
  - Увеличение импорта и приближение структуры рынка к общемировой
  - Большой средний размер хозяйств
- 

## Российские компании

- **Относительно низкие цены**
- **Устоявшиеся связи с потребителями**
- **Значительный парк "своих" тракторов**

## John Deere

- **Передовые технологии**
- **Возможности кредитования**
- **Комплексность поставки**



- **Цены будут выравниваться**
- **Рынок станет более открытым**
- **Ключевым фактором принятия решения о покупке становится экономическая целесообразность**



**Необходимо создавать новые конкурентные преимущества**



- **Повышение значения сервиса**
- **Развитие средств автоматизации**
- **Укрупнение и слияние однопрофильных компаний**
- **Повышение роли комплексной поставки**
- **Специализация на высокотехнологичных узлах**



На долю 3 крупнейших производителей сельскохозяйственной техники (т.н. «комплексные поставщики» AGCO, CNH, John Deere) приходится 68% мирового рынка.



- **Отсутствие моделей тракторов в классах, наиболее востребованных в перспективе**
- **Бывшая в употреблении техника из стран дальнего зарубежья**
- **Разрозненность российских производителей**



- **Концентрация на ресурсах на развитии ключевых компетенций, необходимых поставщику сельскохозяйственных тракторов: НИОКР, качественная сборка**
- **Максимальное использование аутсорсинга в областях лежащих вне ключевых компетенций производителей сельскохозяйственных тракторов**
- **Развитие сервисной составляющей бизнеса**
- **Развитие лизинга и кредитования**
- **Партнерство с российскими производителями сельскохозяйственной техники в сфере развития дилерских сетей, сервиса и кредитования**
- **Разработка проектов создания принципиально новой техники (например, мощные колесные трактора), возможно, в сотрудничестве с зарубежными партнерами или за счет интеграции с производителями из стран СНГ**