

Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku – jak będzie wyglądał?

Autor: Agata Piechota

Data: 5 lutego 2018

Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku zapowiada się interesująco. Nie zabraknie potężnych imprez targowych i premier nowych maszyn. Ilu z nas planuje zakup traktora w najbliższych miesiącach?

Blisko połowa zakupionych w 2018 roku ciągników będzie mieścić się w przedziale mocy od 76 do 130 KM. Co jeszcze wynika z badania, opracowanego przez firmę Martin & Jacob na zlecenie Kubota (Deutschland) GmbH Sp. z o.o. Oddział w Polsce?

Badanie ilościowe „Plany zakupowe ciągników rolniczych w 2018 roku” zrealizowano w grudniu 2017 roku techniką CAWI (wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony WWW) na próbie N=2928 właścicieli lub współwłaścicieli gospodarstw rolnych; frakcja rolników planujących zakup ciągnika w 2018 roku wynosiła n=196.

Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku

*Sądzić można, że w rzeczywistości w bieżącym roku fabrycznie nowy ciągnik nabędzie nie więcej niż 5% gospodarzy
dr Paweł Trojanowski (Martin & Jacob)*

Na zakup fabrycznie nowego ciągnika w 2018 roku zdecydowanych jest 3% badanych. Kolejnych blisko 4% z nich poważnie rozważa zakup. Ilu z nich faktycznie zawrze umowę ze sprzedawcą? *Jako że powyższe dane są tylko słownymi deklaracjami, sądzić można, że w rzeczywistości w bieżącym roku fabrycznie nowy ciągnik nabędzie nie więcej niż 5% gospodarzy* – mówi dr **Paweł Trojanowski**, pełnomocnik zarządu ds. badań (Martin & Jacob).

Z badania wynika, że **niemal 30% rolników zamierza w pełni sfinansować zakup ciągnika gotówką** – dotyczy to głównie maszyn o najwyższych mocach. Płatność mieszaną, uwzględniającą fundusze unijne, planuje 21% ankietowanych. Na kredyt bankowy lub finansowanie fabryczne gotowych jest 17% badanych. Najmniejszą popularnością cieszą się leasing i pożyczka, rozważane przez 7% respondentów.

Sumy, jakie rolnicy planują przeznaczyć na zakup maszyny, są zróżnicowane. 20% badanych, wybierając fabrycznie nowy ciągnik, chciałoby zmieścić się w kwocie do 100 tys. zł brutto. Budżetem powyżej 300 tys. zł brutto dysponuje natomiast 23% z nich.

Styczeń najlepszy na zawarcie umowy

Najmniej chętnie badani zawierają umowy zakupu ciągnika w okresie od lipca do listopada włącznie

Według badanych, najlepszym miesiącem do planowania zakupu traktora jest styczeń. Decyzje podejmuje wówczas 37% z nich. **Do kwietnia włącznie plany zakupowe będzie miało już 74% respondentów.**

Ich realizacja także nastąpi przede wszystkim na początku roku. Ponad połowa ankietowanych (58%) wskazuje na pierwszy kwartał jako najlepszy okres na zawarcie umowy zakupu ciągnika. 29% za najodpowiedniejszy miesiąc do tego uważa styczeń. W kolejnych miesiącach deklarowane zakupy systematycznie spadają, by ponownie ożywić się w grudniu – do poziomu 8%. Najmniej chętnie respondenci zawierają umowy zakupu w okresie od lipca do listopada włącznie.

Mamy świadomość, że wielu rolników decyduje się na zakup nowego ciągnika w pierwszym lub drugim kwartale, dlatego wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom dotyczącym warunków zakupu i już od stycznia wprowadzamy promocyjne ceny na ciągniki z popularnego segmentu mocy. Ciągniki z prowadzonej w ubiegłym roku serii M5001 można teraz kupić o 23 600 zł netto taniej. Dodatkowo rolnik może skorzystać z nieoprocentowanego finansowania fabrycznego – mówi **Andrzej Sosiński**, manager ds. marketingu marki Kubota.

Liczy się nie tylko cena

Badanie wykazało, że **ponad połowa osób (57,7%) zdecydowanych na zakup i deklarujących**

wybór określonej marki ciągnika jest w stanie zmienić swą decyzję. Wśród branych pod uwagę kryteriów odpowiednie parametry techniczne konkurują z kwestiami finansowymi. Obniżka ceny byłaby ważnym czynnikiem dla 15% ankietowanych, a atrakcyjna cena podstawowa – dla 11%. 10% badanych wskazuje na dobrą reputację marki oraz opinię innych rolników, natomiast dla 9% istotna jest możliwość samodzielnego przetestowania maszyny.



Andrzej Sosiński, manager ds. marketingu marki Kubota.

*Kubota jest japońską marką, która na pierwszym miejscu stawia jakość oferowanych maszyn. Kluczowe jest również dopasowanie do potrzeb rolnika, dlatego naszych klientów regularnie odwiedzają konstruktorzy z Osaki w ramach programu Kubota Insight Programme. Dzięki temu opinie i sugestie polskich użytkowników ciągników Kubota trafiają bezpośrednio do inżynierów odpowiedzialnych za zmiany w konstrukcjach. Dbamy przy tym o to, żeby nasze produkty były dopasowane do specyfiki pracy polskich rolników – podsumowuje **Andrzej Sosiński**, manager ds. marketingu marki Kubota.*

Różne potrzeby, różne moce

Z badania wynika, że 27% zakupionych w 2018 roku nowych ciągników będzie mieściło się w przedziale mocy **od 100 do 130 KM**. Zainteresowanie nabyciem maszyny o mocy **od 76 do 99 KM** deklaruje 21% respondentów. Co ciekawe, wielu z nich skłania się również do zakupu traktora o najwyższej mocy. Ponad 30% ankietowanych rozważa nabycie ciągnika o mocy **od 131 do 180 KM i powyżej**.

Polskie rolnictwo to głównie małe i średnie gospodarstwa uprawowe i wyspecjalizowane. Jest to najliczniejsza grupa odbiorców, dlatego wyniki badania nie powinny być dla nikogo zaskoczeniem. Takie gospodarstwa nie potrzebują bowiem ciągników o wysokiej mocy.

Mamy przy tym świadomość zmian jakie następują i będą następowały na polskiej wsi
Michał Poźniak (Kubota)



Michał Poźniak, szef działu sprzedaży maszyn rolniczych w firmie Kubota.

*Kubota od lat posiada ugruntowaną pozycję w tym segmencie, dlatego zdecydowaliśmy się wprowadzić na polski rynek naszą nową serię M5001. Mamy przy tym świadomość zmian jakie następują i będą następowały na polskiej wsi. Te zmiany związane są oczywiście z rozwojem dużych gospodarstw rolnych. Do tego segmentu dedykujemy modele z serii M7001, które oferują nie tylko wysoką moc i wydajność, ale również zaawansowane rozwiązania technologiczne związane z precyzyjnym rolnictwem – komentuje **Michał Poźniak**, szef działu sprzedaży maszyn rolniczych w firmie Kubota.*

Anna Makulec, dyrektor marketingu firmy SDF Polska, wskazuje natomiast na potencjał przedziału mocy 50-79 KM. W 2017 roku największy wzrost (ponad 30%), w stosunku do 2016 roku, odnotowano w rejestracji ciągników z przedziału mocy 50-79 KM. Ponadto udział tego przedziału mocy ciągników w ogólnej rejestracji ciągników wzrósł z 24% uzyskanych w 2016 roku do 30% w 2017. Dodatkowo jest to jedyny przedział mocy, który nie odnotował spadku w porównaniu z 2016 rokiem. Przewidujemy, że również w 2018 roku utrzyma się tak duże znaczenie tego

przedziału mocy w ogólnym rynku ciągników – mówi.

Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku: plany zakupowe rolników.

Internet wygrywa z radiem i telewizją

Badanie „Plany zakupowe ciągników rolniczych w 2018 roku” miało na celu również określenie czynników branych pod uwagę przy decyzji o zakupie fabrycznie nowej maszyny. Niemal **40% respondentów** zadeklarowało, że kieruje się **opinią innych rolników**. Drugim najważniejszym źródłem informacji są **internetowe portale branżowe**, na które wskazało **31% badanych**.

Nie bez znaczenia pozostają także testy maszyn oraz prezentacje na targach i wystawach, które wpływają na decyzje ok. 20% ankietowanych. Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku ukształtują również spotkania z dilerami i sprzedawcami. Stanowią one równie istotne źródło informacji, co prasa branżowa. Wskazało na nie ok. 15% rolników. **Najrzadziej wymieniane były tradycyjne media**. Programami radiowymi kieruje się 8% badanych, a telewizyjnymi – zaledwie 5%.

fot. Agata Piechota

Nie bez wpływu na rynek ciągników rolniczych w 2018 roku pozostaje sprzedaż tych maszyn w latach 2013–2017.

Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku a poprzednie lata

Od 2013 do 2016 roku obserwowaliśmy spadek rejestracji nowych traktorów, przy równoczesnym wzroście zainteresowania importowanymi maszynami. Ubiegły rok przyniósł 12,7-procentowy ogólny wzrost zakupów ciągników, w stosunku do 2016 roku. Szerzej pisaliśmy o tym w [tym artykule](#). **Czy jest szansa, by w 2018 roku utrzymała się rosnąca tendencja?** Zapytaliśmy o to **Mariusza Chrobot**a, pomysłodawcę rynkowych analiz sprzedaży ciągników i przyczep rolniczych [AgriTrac](#) (Martin & Jacob).



Mariusz Chrobot – *Szacujemy, że na koniec roku wynik będzie w przedziale 8-9 tys. sztuk nowych ciągników.*

Pytanie takie stawia sobie większość dyrektorów sprzedaży maszyn rolniczych, a szczególnie traktorów. Zdecydowanie więcej będzie można powiedzieć po pierwszym kwartale 2018 roku. Spodziewamy się, że będzie on jednym z najgorszych w ostatnich latach. W tym okresie będą rejestrowane maszyny, które uzyskały pierwszą rejestrację w grudniu 2017 i będą sprzedawane jako maszyny z drugiej ręki. W kolejnych miesiącach rynek powinien się stabilizować i szacujemy, że na koniec roku wynik będzie w przedziale 8-9 tys. sztuk nowych ciągników – mówi Mariusz Chrobot.

Podobnych estymacji, jeśli chodzi o rynek ciągników rolniczych w 2018 roku, dostarcza **Jacek Zwierski**, dyrektor sprzedaży ds. rynku maszyn i urządzeń BZ WBK Leasing.

Będziemy realizować założenia związane z wykorzystaniem szans jakie daje portfolio programów fabrycznych, z flagowym programem Kubota Finance
Jacek Zwierski (BZ WBK Leasing)

*Nasze plany w roku 2018 są związane z dalszym umacnianiem naszej pozycji w sektorze rolnym. Będziemy realizować założenia związane z wykorzystaniem szans jakie daje portfolio programów fabrycznych, z flagowym programem Kubota Finance. **Prognozujemy optymistycznie, że na polskim rynku w bieżącym roku zostanie sprzedanych 9,5 tys. nowych ciągników rolniczych.** Będziemy wspierać zakupy rolników realizowane zarówno z dotacją PROW, jak i naturalną wymianą, lub rozwojem parku maszynowego.*

W przypadku braku możliwości skorzystania ze środków PROW przy zakupie nowego ciągnika zyskują oferty specjalne, gdzie rolnik nie ponosi kosztów finansowania. O szczegóły takich ofert należy pytać dealerów – mówi Jacek Zwierski (BZ WBK Leasing).

Wpływ zachwian w 2017 na rynek ciągników rolniczych w 2018 roku

Wprowadzenie systemu CEPIK 2.0 oraz ostatecznej normy emisji spalin Tier 4 **to tylko niektóre czynniki, które zniekształciły wysokość sprzedaży ciągników w drugiej połowie 2017 roku.** Warto wspomnieć o rekordowym grudniu, kiedy firmy, ze względu na koniec roku sprzedażowego, zaczęły masowo rejestrować traktory na siebie. **Czy wspomniane zachwiania na rynku mogą rzutować na bieżący rok?**

Wszystko wskazuje na to, że będzie to bardzo korzystny okres zakupów dla klientów, ponieważ jest bardzo prawdopodobne, że nastąpi teraz wysyp wyjątkowo interesujących ofert na ciągniki z rocznika 2017
Anna Makulec (SDF Polska)



Anna Makulec, dyrektor marketingu firmy SDF Polska.

Duże „zawirowania”, jakie pojawiły się na rynku ciągników na koniec 2017 roku, bez wątpienia będą miały wpływ na sprzedaż w pierwszym kwartale 2018 roku. Przy czym wpływ ten będzie miał inne

znaczenie dla producentów i klientów. Wszystko wskazuje na to, że będzie to bardzo korzystny okres zakupów dla klientów, ponieważ jest bardzo prawdopodobne, że nastąpi teraz wysyp wyjątkowo interesujących ofert na ciągniki z rocznika 2017. Z kolei dla producentów będzie to okres intensywnej walki o klienta na bardzo trudnym rynku, gdzie wciąż głównym kryterium zakupu jest cena – komentuje **Anna Makulec**, dyrektor marketingu firmy SDF Polska.

Optymistyczne prognozy

O rynek ciągników rolniczych w 2018 roku zapytaliśmy również **Łukasza Chęcińskiego**, menedżera ds. marketingu marki New Holland. Ekspert zaczyna od przeanalizowania ubiegłego roku, by następnie wysnuć prognozę na nadchodzące miesiące.

W ostatnich 9 latach, od kiedy marka New Holland zajmuje pierwsze miejsce wśród producentów ciągników rolniczych, 22 063 sztuk niebieskich ciągników znalazło swoich właścicieli w polskich gospodarstwach – dziękujemy Wam wszystkim, to Wy jesteście prawdziwymi zwycięzcami. W 2017 roku największym zainteresowaniem cieszyły się traktory z serii TD5 oraz T7, podium zamyka seria T5 z liczbą 237 zarejestrowanych sztuk.

Zarówno polscy rolnicy, jak i producenci maszyn rolniczych, czekają na bardziej dynamiczne wykorzystanie programów unijnych, które w perspektywie roku 2018 pozwolą na odważniejsze inwestycje
Łukasz Chęciński (New Holland)

Uważamy, że w nadchodzącym 2018 roku podobne trendy z ostatnich 2-3 lat będą nadal aktualne na naszym rynku. Wciąż duże znaczenie będzie miał segment mocy silnika 65-160 KM. Generalnie rzecz biorąc, procentowy rozkład sprzedaży ciągników z poszczególnych segmentów mocy nie ulegnie znaczącym zmianom.

Z punktu widzenia producenta maszyn rolniczych nasza prognoza na 2018 rok jest mimo wszystko optymistyczna. Całkowity rynek ciągników w 2018 roku będzie kształtował się na podobnym poziomie jak w roku ubiegłym, na co bezpośredni wpływ będzie miała ogólna sytuacja gospodarcza w kraju, ale również na świecie, a w szczególności u naszych bezpośrednich sąsiadów. Zarówno polscy rolnicy, jak i producenci maszyn rolniczych, czekają na bardziej dynamiczne wykorzystanie programów unijnych, które w perspektywie roku 2018 pozwolą na odważniejsze inwestycje – mówi Łukasz Chęciński.