

Становление рынка покупных ресурсов в сельском хозяйстве России

Е. Серова, АПЭ

1. Постановка задачи

В аграрном истэблишменте страны сложилось устойчивое представление о том, что аграрный сектор страдает от критической декапитализации и главная причина этого – финансовые ограничения сельхозпроизводителей. На этом предположении строится вся аграрная политика страны, нацеленная на компенсацию приобретения ресурсов и на замещение рыночных институтов государственными и пара-государственными институтами. Главной целью данной части исследовательского проекта было оценить степень дефицитности покупных ресурсов, эффективность их использования в сельском хозяйстве и выявить основные проблемы формирующихся рынков ресурсов.

Для изучения поставленной проблемы осуществлены 4 взаимосвязанные исследовательские работы: анализ рынков основных покупных ресурсов, анализ эффективности использования ресурсов сельхозпроизводителями, анализ государственной политики в отношении покупных ресурсов для сельского хозяйства и анализ становления дистрибьюторской системы на рынках сельхозтехники (не завершено). В настоящей статье представлен краткий обзор результатов анализа рынков основных покупных ресурсов: спроса и предложения, формирующихся институтов на этих рынках, влияние государственной политики на становление этих рынков.

Анализ базировался на трех видах информации: официальной статистике, данных выборочного обследования, общего для всего проекта (оценка спроса сельского хозяйства) и одном специальном обследовании производителей сельхозтехники и минеральных удобрений (оценка предложения).

Покупные ресурсы в аграрном производстве включают в себя большой набор товаров. Для того, чтобы широта охвата исследования не вступила в противоречие с его глубиной, мы сконцентрировались на исследовании 5 основных групп покупных ресурсов: сельхозтехники (тракторы и комбайны), минеральные удобрения, горюче-смазочные материалы, семена и корма.

2. Характеристика предложения

В связи с резким падением спроса на сельскохозяйственную технику со стороны сельского хозяйства и ограниченных возможностей экспорта в годы реформ произошло обвальное сокращение производства в отраслях сельхозмашиностроения, значительно более сильное, чем в промышленности или машиностроении в целом. Некоторые виды техники на определенное время вообще перестали производиться в стране. Восстановительный рост в аграрном производстве после кризиса 1998 г. послужил причиной и определенного роста в этом секторе, который себя исчерпал уже в 2002-2003 гг.

Среди производителей сельхозтехники можно выделить две основные группы. В первую группу входят крупные заводы-гиганты, производители тракторов и комбайнов. Это производство очень сильно концентрировано: 5 тракторных заводов производят почти 90% тракторов, 2 комбайновых завода - 93% комбайнов.

Схемы реализации продукции на этих гигантах были примерно одинаковыми во все годы реформ. В 1999-2000 гг. львиную долю сбыта формировал Росагроснаб вместе с региональными администрациями – 75-76% реализуемой продукции, остальные 24-25% приходились на сельскохозяйственные предприятия и коммерческие фирмы (агрохолдинги), причем преимущественно на последние. С 2000 г. доля бюджетных организаций уменьшается до 55%, в

основном за счет роста доли сельхозпредприятий и коммерческих структур. Экспорт продукции сельхозмашиностроения практически полностью ориентирован на страны СНГ, поставками в дальнее зарубежье можно пренебречь.

В силу достаточно жесткой привязанности к дистрибьюторской системе Росагроснаба в недавнем прошлом, развитие собственной торговой, дилерской сети и сети собственных сервисных центров началось только с 2000 г. Зачастую это было связано с реорганизацией предприятия, сменой команды руководителей или приходом нового собственника-инвестора, как, например, на Ростсельмаше и Красноярском заводе.

До 1999 г. взаимозачеты и другие бартерные схемы в оплате поставок техники были очень широко распространены. Но уже с 1999 г. практически 100% занимает безналичный расчет. При формировании ценовой политики заводы-гиганты в основном применяют тарифные сетки с уменьшением цены при больших объемах закупки и в несезонные периоды. Скидки и дисконты применяются в работе с дилерами и крупными покупателями.

В последние годы среди этой группы наметилась тенденция к формированию холдингов, вертикальной и горизонтальной концентрации бизнеса, что, скорее всего связано с приближающейся угрозой импортной интервенции. Так, в 2000 г. Ростсельмаш вошел в холдинг «Новое Содружество», образован «Сибирский машиностроительный холдинг», часть тракторных заводов также объединена.

Во вторую группу заводов входят все остальные предприятия – средние и мелкие зав и для широкого круга потребителей (мини-трактора, навесное оборудование, запасные части и комплектующие, осуществляющие ремонтные работы и проч.).

Схемы реализации продукции в этой группе существенно более разнообразны, чем в первой группе (Таблица 1). Но как и в группе заводов-гигантов, в 1999-2000 гг. возрастает роль дилеров.

Таблица 1. Структура сбыта некоторых видов сельхозтехники, %¹

Покупатели:	1998	1999	2000	2001 (план)
<i>мини трактора</i>				
дилеры		6	10	8
региональные администрации			6	5
с/х предприятия	33	2		
фермерские хозяйства	32	31	21	17
коммерческие фирмы	5	13	23	19
хозяйства населения	30	38	40	51
<i>навесные агрегаты, прицепные устройства и т.п.</i>				
дилеры		5	9	9,5
региональные администрации			4	5,5
с/х предприятия		2		
фермерские хозяйства		25	17	20
коммерческие фирмы	26	20	20	22
хозяйства населения	74	48	50	43
<i>запасные и комплектующие части и т.п.</i>				
дилеры			20	10
Росагроснаб	90	95	28	40

В отличие от крупных заводов у средних и мелких заводов дилерская сеть и сеть собственных сервисных центров обычно существует и работает уже 4-8 лет. Вполне очевидно, что наличие дистрибьюторских сетей в этой группе заводов возникла раньше, чем на крупнейших, так как по их номенклатуре продукции не проводилось государственных программ поддержки.

¹ Здесь и далее в данном разделе приводятся данные обследования

Номенклатура продукции средних и мелких заводов более разнообразна, много малоценных изделий. Это обусловило более разнообразные схемы реализации и расчетов. (Таблица 2). Заводы более охотно работают с наличными расчетами, хотя все еще применяют бартерные схемы

Таблица 2. Виды расчетов за продукцию мелких и средних заводов

Виды расчетов	%	Тенденции изменения «+» – увеличение, « - » - уменьшение
Безналичный расчет	60	+
Наличный расчет	17	+
Бартерные сделки	16	-
Другое	7	-

Первая тройка мировых производителей – *John Deere*, *Case Corp.* и *Claas* - крайне заинтересованы в продвижении своей продукции в России. Однако даже робкие попытки создания своего производства в России хотя бы по отверточной технологии не увенчались какими-либо успехами.

В советский период Россия практически не ввозила сельхозтехнику из-за пределов СССР. Основными поставщиками техники для нее была Белоруссия и Украина. После распада СССР закупки различных видов техники в дальнем зарубежье возросли от ¼ до ½. К концу 1990х гг. в ежегодном рынке тракторов в стране доля импорта составила 67%.

Главным препятствием для расширения сбыта импортной техники внутри России является ее ценовая неконкурентность с отечественными аналогами. Так, импортный трактор стоит на 50% дороже российского или собранного в СНГ. Чаще всего импортные машины и оборудование качественнее отечественных, однако соотношение «цена/качество» пока, по-видимому, остается более выгодным у отечественной техники. Кроме того, отечественная техника дотируется и на федеральном, и на региональном уровне.

На сегодняшний день Россия занимает лидирующие позиции среди крупнейших мировых производителей и экспортеров всех видов минеральных удобрений. По экспорту калийных удобрений страна занимает 5-е место, фосфорных удобрений – 2-е, азотных – первое.

Из общего объема производства удобрений около 80-85% идет на экспорт и только 10-12% поставляется в сельское хозяйство (остальное идет на дальнейшую переработку).

После 1998 г. в отрасли минеральных удобрений также произошел рост, однако в отличие от сельхозмашиностроения этот рост вызван не восстановительным ростом в сельском хозяйстве, но в большей мере благоприятной конъюнктурой мирового рынка и девальвацией рубля. Прирост производства практически полностью экспортируется.

В структуре производства 48% составляют азотные, 32% - калийные и 20% фосфорные минеральные удобрения. Десять крупнейших производителей азотных удобрений вырабатывает 74% общего выпуска, при этом 62% своей продукции экспортирует. Четыре производителя фосфорных удобрений дают более 70%. Производителями калийных удобрений являются два предприятия Пермской области, причем оба предприятия находится под контролем одной финансовой группы и в основном работают на экспорт.

Все заводы минеральных удобрений приватизированы кроме заводов Башкирии и Татарстана. Система сбыта продукции у частных и неприватизированных предприятий довольно сильно различается.

У частных предприятий доля региональных администрации очень незначительна, внутренние поставки идут в основном напрямую сельхозпроизводителям (причем без посредников) (Таблица 3). У госпредприятий картина обратная - основная часть внутренних поставок распределяется региональными администрациями.

Таблица 3. Структура сбыта минеральных удобрений, %

Покупатели:	1998	1999	2000	2001 (план)
региональные администрации	0,05	0,14	0,08	0,05
с/х предприятия	5,5	6,7	4	3
фермерские хозяйства	0,02	0,03	0,04	0,04
экспорт в страны дальнего зарубежья	94,4	93,2	95,8	96,9

По видам расчетов за реализуемую продукцию у частных предприятий доминирует безналичный расчет (92-94%). Очевидно, что это все экспортные поставки. На внутреннем рынке абсолютно преобладают бартерные сделки, по которым к тому же устанавливаются более высокие отпускные цены (Таблица 4). Частные заводы работают по тарифным сеткам с гибкими системами цен по объемам и сезонности. У госпредприятий безналичный расчет занимает 55-60%, остальное – бартерные сделки.

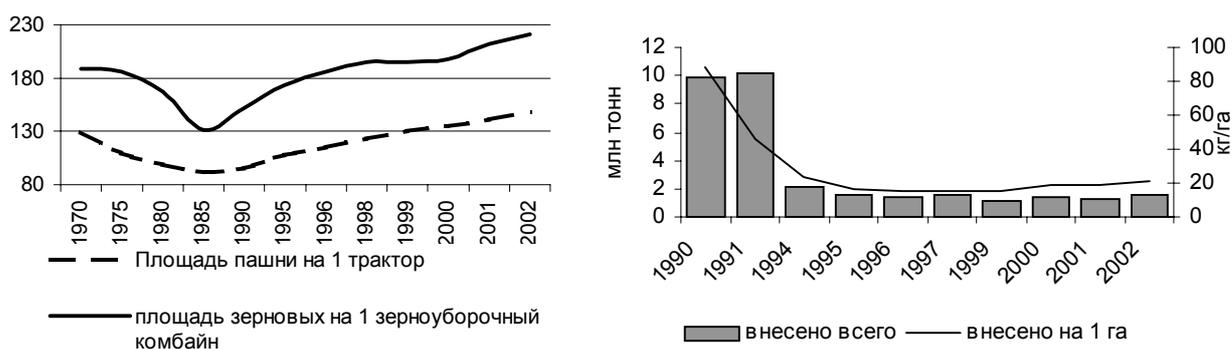
Таблица 4. Виды расчетов за продукцию частных заводов минеральных удобрений

Виды расчетов	%	Тенденции изменения «+» – увеличение, «-» – уменьшение	Место (1 – максимальные цены, 7 – минимальные цены)
Безналичный расчет	94	+	2
Наличный расчет	0,1	-	2
Бартерные сделки	5,9	-	1

3. Характеристика внутреннего спроса

С началом экономических реформ аграрный сектор столкнулся с целым набором факторов, резко ограничивших его финансовые возможности и фактически поставившими его в ситуацию финансового краха. Земля, не введенная в оборот и не ставшая признанной *de facto* стоимостью, была (и по большей части остается) бесплатным ресурсом для сельхозпроизводителей. Избыточный труд в сельском хозяйстве стал стремительно дешеветь. Это привело к тому, что покупные ресурсы стали замещаться трудом и землей. Это резко ограничило спрос сельхозпроизводителей на покупные ресурсы. Началась декапитализация сектора. С 1990 г. идет постоянное численное снижение тракторного и комбайнового парка, а также объема внесения в почву органических и минеральных удобрений – одних из основных факторов интенсивного сельскохозяйственного производства (Рисунок 1).

Рисунок 1. Динамика использования ресурсов в сельском хозяйстве



Источник: Построено по данным Госкомстат РФ

Удорожание ресурсов в ходе реформ привело не только к декапитализации сектора, но также и к более рациональному использованию приобретаемых средств производства. Известно, что в советской экономике почти вся годовая программа производства тракторов шла на замещение списываемых тракторов в хозяйствах. Это говорит о малых сроках использования техники в хозяйствах, что, в свою очередь, свидетельствует о низком ее качестве и о небрежном использовании. Из поставленных минеральных удобрений реально применялось только 80%, да и внесение происходило самым неэффективным образом, что приводило к потерям до 40% удобрений. Сегодня приобретенные удобрения безусловно вносятся. Сроки использования техники возросли, одну старую технику используют для ремонта другой техники.

При сокращении в 1991-2001 гг. валовой сельхозпродукции – на 40% потребление автобензина в сельском хозяйстве за тот же период сократилось на 76%, дизельного топлива - на 63%, электроэнергии – на 51%. Это также говорит об их более рациональном использовании в хозяйствах.

Тяжелое финансовое положение сельхозпроизводителей и связанная с этим закредитованность привели к распространению с середины 1990-х гг. всевозможных бартерных схем, по которым приобретаются ресурсы. Федеральными и региональными органами (их уполномоченными компаниями) предоставляются различные формы товарных кредитов, многие торговые или перерабатывающие фирмы предоставляют товарные кредиты своим поставщикам сырья. Так как такие товарные кредиты предоставляются средствами сельскохозяйственного производства в натуральном виде, то эти компании также предъявляют спрос на ресурсы и влияют на их рынок.

С другой стороны, после 1998 г. в сельском хозяйстве стали быстро развиваться вертикально интегрированные холдинги. Такие холдинги стали новым и массовым покупателем сельскохозяйственной техники и прочих ресурсов для аграрного производства.

Еще одна особенность спроса на сельхозтехнику в современных условиях – это развитие сферы услуг сельхозтехники. Если в парадигме предшествующего периода было обязательное для сельхозпроизводителя владение всей необходимой для производственного цикла техникой, которая могла использоваться в очень ограниченный период времени, то сегодня появился рынок услуг сельхозтехники по обработке почвы и уборке урожая. Предоставляют такие услуги и сельхозпредприятия – преимущественно своим работникам, но иногда и соседним хозяйствам, гораздо чаще предоставляют такие услуги индивидуальные фермеры. Кроме того в последние годы возник и укрепляется феномен иностранных (преимущественно турецких), но также и отечественных компаний, которые в уборочный сезон предоставляют услуги зерноуборочной техники за часть собранного урожая. Такие фирмы продвигаются с юга на север страны в зернопроизводящей зоне и очень сильно увеличивают степень использования техники. Такая смена парадигмы в использовании сельхозтехники довольно резко снижает спрос на новую технику.

Иными словами, в настоящее время спрос на технику снижается не только из-за сокращения объемов аграрного производства в период трансформационного кризиса, но также из-за изменения подходов к ее использованию. Кроме того, спрос на ресурсы начинают предъявлять не только традиционные сельхозпроизводители, но также и новые аграрные операторы, а также компании 3 сферы АПК.

Для более детального анализа спроса сельхозпроизводителей на основные покупные ресурсы были использованы результаты выборочного обследования 600 сельхозпроизводителей в трех областях России - Ростовской, Нижегородской и Ивановской. Основные характеристики выборки приведены в Таблица 5.

Из таблицы видно, что несмотря на довольно большой размер выборки на рынке материально-технических ресурсов фактически присутствовала только часть респондентов. Это существенно ограничивает репрезентативность полученных результатов. Тем не менее, из этого факта можно заключить, что за исключением горюче-смазочных материалов спрос на остальные ресурсы со стороны сельского хозяйства очень ограничен. При этом из приобретаемых ресурсов производителей основная часть покупала мелкие партии.

Таблица 5. Характеристика выборки²

Показатель	Сельхозпредприятия (N=144)		Фермеры (N=425)	
	абсолютное значение	в % от выборки	абсолютное значение	в % от выборки
<i>Минеральные удобрения</i>				
Приобретали, хозяйств	109	76	138	32
Мин. объем, т	5	X	0,001	X
Макс. объем, т	811	X	287	X
<i>Бензин АИ-76</i>				
Мин. объем, т	2	X	0,1	X
Макс. объем, т	636	X	25	X
<i>Дизтопливо</i>				
Мин. объем, т	5	X	0,001	X
Макс. объем, т	811	X	110	X
<i>Семена</i>				
Приобретали, хозяйств	68	47	142	33
Мин. расходы, тыс. руб.	20	X	2	X
Макс. расходы, тыс. руб.	1 772	X	444	X
<i>Корма</i>				
Приобретали, хозяйств	44	31	183	43
Мин. объем, корм. ед-ц	76	X	2	X
Макс. объем, корм. ед-ц	3785467	X	1440000	X
<i>Сельхозтехника</i>				
Приобретали, хозяйств	18	13	33	8
Мин. количество приобретенных ед-ц	1	X	1	X
Мак. количество приобретенных ед-ц	7	X	6	X
Не имеют тракторов, хозяйств	10	7	197	46

Тем не менее, результаты опроса позволяют сделать ряд выводов о спросе на указанные ресурсы, основные из которых обсуждаются ниже.

Обследование показало, что мелкие производители платят за ресурсы меньше, чем крупные хозяйства (Таблица 6). Крупные производители в значительно большей мере участвуют во всевозможных программах государственной поддержки, а эти программы зачастую приводят к удорожанию соответствующих ресурсов. Индивидуальные предприятия, как правило, приобретают ресурсы на свободном рынке, где цена формируется на более низком уровне.

Таблица 6. Средняя цена приобретения ресурсов, тыс. руб./т

Тип ресурса	Все хозяйства	Сельхозпредприятия	Фермеры
Бензин (АИ-76)	5,9	6,4	5,4
Дизельное топливо	5,6	5,7	5,4
Удобрения	3,2	2,7	3,6
Тракторы, руб./шт.	234,6	263,5	205,7
Зерноуборочные комбайны, руб./шт.	630,9	611,7	650,0
Семена	13,5	14,7	12,7
в т.ч. зерновых	4,3	4,7	3,6
подсолнечника	22,8	2,5	21,9
Корма, всего	8,8	39,2	3,4
в т.ч. комбикорма	8,8	2,4	2,1
сено	0,9	142,3	0,8

Сельхозпредприятия отчасти компенсируют для себя более высокие цены на приобретаемые ресурсы тем, что оплачивают их поставки с задержкой: такая задержка у них почти в два раза выше, чем у фермеров. При этом заметного различия в формах оплаты или каналах приобретения, которое могло бы объяснить разницу в сроках оплаты, не наблюдается.

² Далее в разделе приводятся данные обследования

Произошли заметные изменения в структуре поставок ресурсов сельхозпроизводителям. С середины 1990-х гг. в материально-техническом обеспечении сельского хозяйства высокую долю занимали государственные схемы (товарные кредиты, взаимозачеты и проч.). Опрос по состоянию на 2001 г. показал, что региональные администрации теперь играют незначительную роль в поставках основных ресурсов производителям: в каналах приобретения ресурсов преобладают коммерческие посредники (Рисунок 2 и Рисунок 3).

Рисунок 2. Каналы приобретения некоторых покупных ресурсов сельхозпредприятиями в трех областях, в % к общему объему закупок

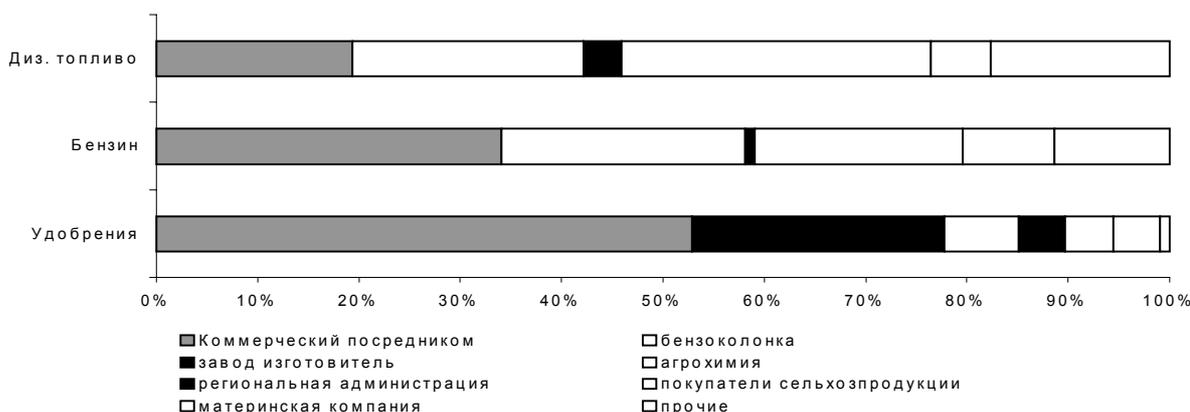


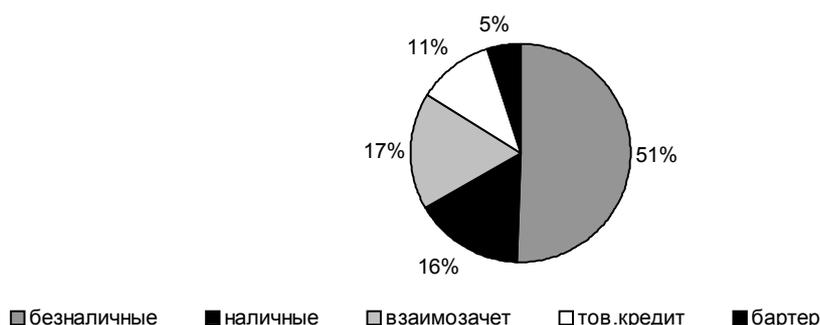
Рисунок 3. Каналы приобретения сельхозтехники сельхозпроизводителями, в % к общему объему закупок



Большой объем ресурсов для сельского хозяйства в последние годы начинает поставляться по контрактным схемам. Суммарно сельхозпредприятия, работающие по форвардным контрактам или контрактам вертикальной интеграции закупили существенную часть ресурсов в сопоставлении с их долей в общем числе сельхозпредприятий выборки.

В Ростовской области контракты вертикальной координации составляют еще большую долю, чем в целом по выборке (около 1/3). Среди регионов, попавших в выборку обследования, именно Ростовская область отличается высокой концентрацией агрохолдингов.

Рисунок 4. Формы оплаты за поставки минеральных удобрений, в % к общему объему поставки

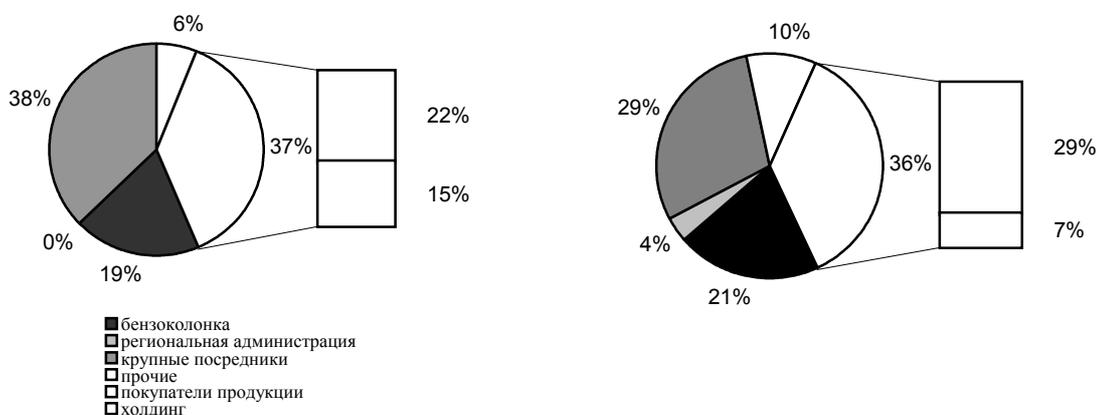


Поставки ресурсов в рамках вертикальной координации ограничивают свободный рынок ресурсов, и это может стать важным обстоятельством для исследования структуры рынка и предложения покупок ресурсов в сельском хозяйстве. Также это будет влиять на оценки средних цен приобретения ресурсов, ибо внутри вертикальных контрактов возможны трансфертные цены, заметно отличающиеся от рыночных.

Существенное изменение претерпели формы оплаты приобретаемых ресурсов. Резко сократился удельный вес различных бартерных схем, которые в первой половине 1990-х гг. преобладали на рынке ресурсов. Основными формами оплаты в настоящее время, являются наличные и безналичные сделки, но также сохраняется пока и взаимозачет (Рисунок 4). Главной причиной роста безналичных платежей стало, безусловно, снижение уровня убыточности сельхозпредприятий после 1998 г.

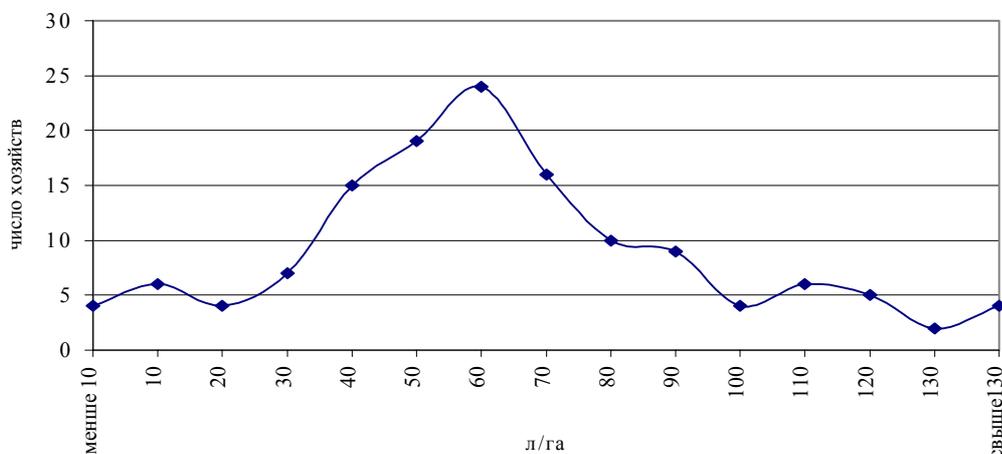
Почти половину горюче-смазочных материалов (ГСМ) сельхозпроизводители приобретали на АЗС или у посредника, но при этом 1/3 поступала от покупателей продукции (Рисунок 5).

Рисунок 5. Каналы закупок бензина и дизельного топлива сельхозпредприятиями, в % от общего объема покупок



Удельное потребление дизельного топлива зависит напрямую от используемых технологий в растениеводстве. В сельхозпредприятиях выборки расход дизельного топлива на гектар пашни близок к нормальному распределению, что свидетельствует о весьма высокой степени гомогенности применяемых технологий в растениеводстве (Рисунок 6).

Рисунок 6. Распределение 135 сельхозпредприятий по потреблению дизельного топлива на 1 га пашни



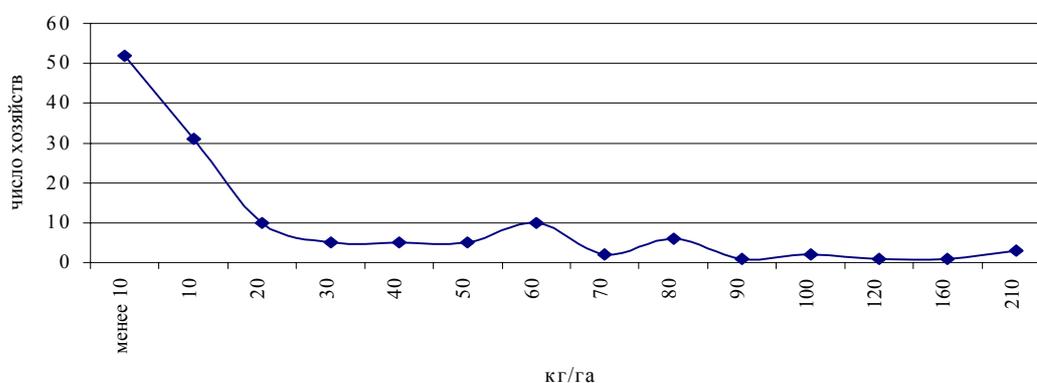
Основным видом приобретаемых минеральных удобрений в 2001 г. были азотные удобрения, их применение превалирует в структуре применяемых удобрений, что говорит о ее неоптимальности (Таблица 7).

Таблица 7. Распределение видов минеральных удобрений по типам сельхозкультур, %

	Зерновые	Подсолнечник	Лен	Кормовые	Др. культуры
азотные	58	16	17	65	37
калийные	2	2	1	6	18
фосфорные	3	11	3	16	13
комбинированные	37	71	79	13	32

Уровень внесения удобрений на 1 га в действующем веществе составляет в среднем по выборке 10 кг (или 24 кг в физическом весе), для сельхозпредприятий – 12 кг. В целом по выборке более 2/3 сельхозпредприятий вносят менее 12 кг на 1 га (Рисунок 7). В то же время в Ростовской области 2/3 сельхозпредприятий вносят более 40 кг, что является уже интенсивным способом ведения производства на фоне среднего национального уровня.

Рисунок 7. Распределение 134 сельхозпредприятий по внесению минеральных удобрений на 1 га пашни



Закупаемые удобрения практически полностью вносятся в текущем году. При этом 3/4 удобрений внесено под зерновые (в Ростовской области этот процент выше).

Результаты регионального обследования подтверждают, что импортные минеральные удобрения занимают незначительную долю на российском рынке. В среднем в структуре приобретенных минеральных удобрений на импортные приходится чуть более 2% (только в Ростовской области).

Сельскохозяйственная техника в хозяйствах выборки отличается довольно высокими сроками службы. Сами сельхозпроизводители качество своей техники в среднем оценили как удовлетворительное (Таблица 8).

Таблица 8. Качество техники у сельхозпроизводителей, 2001 г.

Среднее:	Все хозяйства	Сельхозпредприятия	Фермеры
<i>Тракторы</i>			
мощность тракторов на 1 га, л.с.	0,521	0,494	0,549
возраст, лет	10,86	11,000	10,720
оценка качества, баллов	3,06	3,000	3,121
<i>Зерноуборочные комбайны</i>			
емкость бункера на 1 га посевов зерновых, т	0,082	0,082	н.д.
возраст, лет	10,48	11,160	9,8
оценка качества, баллов	3,04	2,970	3,11

Как видно из Таблица 8, уровень обеспеченности тракторами в крупных и мелких хозяйствах не очень сильно различается (технологии одинаковы и в с этой точки зрения). Однако крупные предприятия больше покупают технику, тогда как фермеры предпочитают пользоваться

услугами наемной техники. Так, в 2001 г. среди крупных хозяйств выборки только 14 использовали привлеченные со стороны тракторы и 17 – комбайны, в то же время 206 фермеров пользовались тракторами и 89 – комбайнами. С другой стороны, фермеры чаще предоставляют собственную технику для других производителей: в 25 случаях они предоставляли на сторону услуги своих тракторов и в 11 – комбайнов. Среди сельхозпредприятий такое предоставление услуг отмечено по тракторам в 5 случаях, по комбайнам – в 2 случаях. При этом фермеры и получают, и предоставляют в среднем более дешевые услуги, чем крупные хозяйства.

Основными поставщиками такого рода услуг для семейных хозяйств являются сельхозпредприятия, для которых такого рода деятельность не является коммерческой. Но по крайней мере, часть сельхозпредприятий пользуется более дорогими услугами неких третьих агентов на рынке услуг сельхозтехники.

Таблица 9. Средняя стоимость рабочего дня, тыс. руб.

	для сельхозпредприятия		для фермера	
	привлеченного	отданного	привлеченного	отданного
трактор	1,1	0,8	0,8	0,6
з/у комбайн	4,4	1,3	1,3	2,2
г/автомобиль	0,8	0,5	0,5	0,6

За последние 10 лет было обновлено более 1/4 парка хозяйств. При этом в 1991 – 1997 гг. приобретение тракторов шло даже более высокими темпами, чем после кризиса 1998 г. 3/4 хозяйств обходятся тракторными мощностями до 1 л.с. на 1 гектар пашни, а 1/4 имеет явно завышенные мощности по отношению к основной массе производителей. Почти 60% всех сельхозпредприятий выборки имеют до 20 тракторов.

Почти 90% хозяйств выборки имеют суммарную емкость бункеров зерноуборочных комбайнов до 20 кг на 1 га посевов зерновых. В то же время есть предприятия с этим показателем и 40 кг, и 80 кг, и даже 190 кг. При этом в основном зерносеющем регионе выборки – в Ростовской области – распределение комбайнов оказалось еще более однородным: до 20 кг суммарной емкости бункеров зерновых комбайнов имеют 97% предприятий.

Принято считать, что в сельхозпредприятиях существует острый дефицит тракторов и другой сельхозтехники. На самом деле, в значительной части сельхозпредприятий накоплен слишком большой парк техники по отношению к объемам производства. Причем старение этого парка – естественный процесс, и менеджеры сельхозпредприятий не стремятся к его полному обновлению. Оценка потенциального спроса на технику на основе старения всего парка в связи с этим завышена.

Опрос показал, что в обследованных регионах перечень используемой и приобретаемой хозяйствами техники довольно однообразен, по тракторам это МТЗ разных модификаций (до 45% парка) и ДТ-74, по комбайнам – СК—5 «Нива» и «Дон-1500».

Семена с большим допущением можно назвать покупным ресурсом. В выборке в 2001 г. семена приобретали практически только фермеры, сельхозпредприятия же предпочитали использовать семена собственного производства (семена зерновых приобретали только 48 хозяйств из 144). Средняя себестоимость производства семян зерновых культур в сельхозпредприятиях примерно в 1,5 раза выше средней цены реализации товарного зерна. Покупные же семена зерновых обходились сельхозпредприятиям в среднем в 2,5 раза дороже, чем покупные семена и были в 2,6 раза дороже, чем средняя цена реализации зерна

Корма, также как и семена, в основном производятся самими хозяйствами, а не приобретаются на стороне (в среднем по выборке покупные корма составляют около 8%). И так же, как и семена, доля покупных кормов выше у фермеров (65% против 7% у крупных хозяйств). Кроме того, наблюдается разница и по регионам: в хозяйствах Ростовской области, располагающих собственным зерном, приобретение кормов на стороне менее выражено (9% в круп-

ных хозяйствах и 13% у фермеров). Комбикорм в большей мере приобретает на стороне. Обращает на себя внимание факт распространенности торговли сеном.

Основную часть приобретаемых комбикормов сельхозпроизводители используют для откорма свиней и крупного рогатого скота (далее – КРС), при этом КРС получает более качественный комбикорм по выходу кормовых единиц.

4. Выводы

Вслед за формированием рынка сельскохозяйственной и продовольственной продукции в России возникают и рынки покупных ресурсов для сельского хозяйства. Рынки эти пока еще довольно узкие, спрос ограничен покупательной способностью сельхозпроизводителей, которая начала расти только в последние несколько лет. Так, до сих пор рынки кормов и семян почти отсутствуют.

Тенденции формирования рынков ресурсов довольно разные, во многом они определяются государственной аграрной политикой и развитием рынка продукции аграрного сектора. Так, несовершенство последнего привело к формированию вертикально интегрированных компаний в агропродовольственной сфере, в рамках которого идут интенсивные поставки ресурсов сельскому хозяйству по внутренним трансфертным ценам. Государственные программы лизинга сельхозтехники задержали формирование дистрибьюторской сети основных производителей, что значительно ослабляет их конкурентные преимущества по сравнению с крупнейшими западными поставщиками, потенциально готовых войти на российский рынок.

Тем не менее, система государственного снабжения за годы реформ полностью демонтирована, возникли новые рыночные связи поставщиков и потребителей, постепенно формируются институты рынка. Уходят бартерные сделки, сокращается участие государственных органов в посреднических операциях.

Проведенное исследование позволяет сделать несколько существенных для государственной политики выводов.

1. Правительство в своем стремлении поддержать спрос сельхозпроизводителей на ресурсы не должно подменять собой рыночные институты. Такая тактика приводит к торможению возникновения таких институтов, и соответственно, к ухудшению конкурентных преимуществ российских производителей ресурсов. Мировые рынки этих ресурсов отличаются очень высокой конкурентностью, мировые производители всех видов сельхозресурсов (за исключением, наверное, только ГСМ) крайне заинтересованы в этом потенциально огромном рынке сбыта, каковым является сильно декапитализированное сельское хозяйство России. Отсутствие собственных дистрибьюторских сетей значительно ослабляет позиции отечественных поставщиков на внутреннем рынке.

2. На рынке сельхозтехники и минеральных удобрений предложение очень сильно концентрировано – верхние 5-6 компаний дают до 90-95% всей продукции. Однако монополизм в секторе связан не столько с такой высокой степенью концентрации, сколько с государственной политикой поддержки отдельных компаний.

3. Сложившееся в аграрном истеблишменте представление о высокой дефицитности сельхозтехники в хозяйствах, по-видимому, сильно преувеличено. В хозяйствах накоплен переизбыток техники по отношению к сократившемуся объему производства. Значительная часть применяемой техники за последние 4 года была заменена, остальная техника находится в пределах 10-летнего срока службы. Естественно, после нескольких лет отсутствия вложений в обновление техники возможен одномоментный всплеск спроса на эту технику со стороны сельского хозяйства в момент выхода из строя предельной (10-летней) техники. Отечественные производители техники должны осознавать возможность такого всплеска и готовиться к нему для того, чтобы не отдать эту рыночную нишу иностранным производителям. Однако нельзя допустить экстраполяции такого всплеска на долгосрочную перспективу.

4. Предложение минеральных удобрений на внутреннем рынке крайне неэластично в виду высоких преимуществ их экспорта, не сводимых к только к высоким ценам. В этих условиях многолетние компенсации сельхозпроизводителям части стоимости приобретаемых удобрений вело только к увеличению внутренних цен. Для роста применения удобрений в аграрном секторе нужны усилия по повышению эластичности предложения на внутреннем рынке, повышению заинтересованности производителей удобрений поставлять свою продукцию внутри страны.

5. Незрелость рынков труда и земли, их дешевизна для сельхозпроизводителей ведет к замещению покупных ресурсов этими факторами производства. Сельхозпроизводители, как правило, не имеют возможности радикально сократить количество привлекаемого труда: в сельской местности нет альтернативной занятости. Таким образом, по одному из факторов производства в сельском хозяйстве существует нижнее ограничение по его использованию в производстве. Это может приводить к недоиспользованию других факторов производства, в том числе и покупных ресурсов. Тогда одной из причин неэффективного использования ресурсов в сельском хозяйстве становится отсутствие альтернативной, неаграрной занятости в российской деревне. Но это также означает, что именно избыточное применение труда в сельском хозяйстве сдерживает рост спроса на покупные ресурсы, прежде всего, удобрения, корма и семена.

Таким образом наше исследование еще раз подтверждает вывод о необходимости государственной политики по расширению неаграрной занятости в сельской местности с целью повышения эффективности аграрного производства.