

Институт экономики переходного периода

103918, Россия, Москва, Газетный переулок д. 5 Тел./ факс 229 6596, www.iet.ru

Россия: рынок покупных средств производства для сельского хозяйства

Авторы:

Е. Серова (руководитель проекта)

Н. Карлова, В. Петриченко

Москва

Март 2001 г.

Оглавление

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
СПИСОК ТАБЛИЦ	3
СПИСОК РИСУНКОВ.....	5
1. ВВЕДЕНИЕ	6
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ВНУТРЕННЕГО СПРОСА	7
2.1 Причины декапитализации сельского хозяйства	7
2.2 Эффективность использования ресурсов.....	10
2.3 ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.....	15
2.4 НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СПРОСА.....	22
3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	24
3.1 СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	24
3.2 МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ	31
4. ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕГО РЫНКА.....	36
4.1 СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	36
4.2 МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ	42
5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА РЕСУРСОВ.....	44
5.1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ	44
5.2 ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕРЫ В РОССИИ.....	46
5.2.1 <i>Минеральные удобрения.....</i>	<i>46</i>
5.2.2 <i>Горюче-смазочные материалы.....</i>	<i>50</i>
5.2.3 <i>Сельхозтехника.....</i>	<i>51</i>
5.2.4 <i>Общие проблемы программ компенсации стоимости ресурсов</i>	<i>53</i>
1. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	55

Список таблиц

Таблица 1. Относительные сельскохозяйственные цены в России и США.....	7
Таблица 2. Выход валовой продукции на единицу ресурса	12
Таблица 3. Производство и приобретение сельскохозяйственной техники 1985-1999 гг. в России, тыс. штук.....	24
Таблица 4. Структура сбыта мини-тракторов (%).....	28
Таблица 5. Структура сбыт навесных агрегатов, прицепных устройств и др. (%)	28
Таблица 6. Структура сбыт запасных, комплектующих частей и др. (%).....	28
Таблица 7. Виды расчетов за продукцию заводов	29
Таблица 8. Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию заводов (рейтинг различных видов расчетов).....	29
Таблица 9. Поставка минеральных удобрений 1996-1999 гг., тыс. тонн д.в.....	31
Таблица 10. Внесение минеральных и органических удобрений на гектар посевов зерновых культур (без кукурузы) в сельхозпредприятиях	32
Таблица 11. Структура сбыта минеральных удобрений	33
Таблица 12. Виды расчетов за продукцию частных заводов.....	34
Таблица 13. Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию частных заводов	35
Таблица 14. Виды расчетов за продукцию госпредприятий.....	35
Таблица 15.Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию частных заводов	35
Таблица 16. Удельный вес экспорта тракторов в их производстве и импорта тракторов в их ресурсах для потребления на внутреннем рынке Российской Федерации, %	37
Таблица 17. Наличие импортной техники, поставленной в Россию по состоянию на 1 июля 2000.....	39
Таблица 18. Основные страны-импортеры российской сельскохозяйственной техники в 1999 г.	41
Таблица 19. Средние экспортные и внутренние цены на минеральные удобрения.....	43
Таблица 20. Географическая структура российского экспорта азотных и калийных удобрений в 1999 г., %*	43
Таблица 21. Производство минеральных удобрений в России и инвестиции в их производство, млн. т. действующего вещества	48

Таблица 22. Эффект компенсации затрат на минеральные удобрения сельхозпроизводителям в 1994-1997 годах.....	48
Таблица 23. Пополнение средств Лизингового фонда за счет средств федерального бюджета	52

Список рисунков

Рисунок 1. Динамика относительных цен в сельском хозяйстве (годовые индексы цен на сельхозпродукцию и ресурсы для сельского хозяйства)	8
Рисунок 2. Нагрузка пашни на один трактор и зерноуборочный комбайн, 1990-1999 гг., га/шт	9
Рисунок 3. Наличие сельскохозяйственной техники, 1985-1999 гг., тыс. штук.....	10
Рисунок 4. Эффективность использования минеральных удобрений (доля внесенных удобрений в % от приобретенных)	11
Рисунок 5. Индексы валовой продукции сельского хозяйства и применения бензина и дизельного топлива в расчете на единицу посевов	11
Рисунок 6. Сопоставление средней цены ресурса и средней отдачи его использования в сельском хозяйстве	13
Рисунок 7. Каналы приобретения основных покупных ресурсов сельхозпроизводителями* .	16
Рисунок 8. Типы расчетов за покупные ресурсы*	20
Рисунок 9. Проблемы сельхозпроизводителей при приобретении покупных ресурсов*	22
Рисунок 10. Российский импорт сельскохозяйственной техники*, млн.долл.	37
Рисунок 11. Средние экспортные и импортные цены на тракторы, тыс. долл./шт.	38
Рисунок 12. Географическая структура импорта сельскохозяйственной техники в 1999 г.* ..	39
Рисунок 13. Российский экспорт сельскохозяйственной техники, млн.долл.*	41
Рисунок 14. Российский экспорт, импорт и средние контрактные цены на азотные удобрения	42
Рисунок 15. Российский экспорт, импорт и средние контрактные цены на калийные удобрения.....	42
Рисунок 16. Дотация на цену ресурса	45
Рисунок 17. Дотация на цену ресурса неспецифического назначения	46
Рисунок 18. Компенсация затрат на удобрения в России	47

1. Введение

Советский Союз был одним из крупнейших производителей ресурсов для сельского хозяйства, однако, степень фондооснащенности аграрного сектора оставалась довольно низкой. Качество производимой техники, механизмы обеспечения ею колхозов и совхозов, а также способы эксплуатации вели к крайне неэффективному ее использованию на предприятиях. Установленные государством ценовые пропорции ресурсы/сельхозпродукция демонстрировали для сельхозпроизводителей дешевизну получаемых ресурсов, что также вело к неэкономному расходованию этих ресурсов. Либерализация цен привела ценовые пропорции к мировым соотношениям. В совокупности с другими процессами в ходе экономических реформ удорожание ресурсов для аграрного сектора сделало их на долгий срок недоступными для сельскохозяйственных производителей, а это, в свою очередь, повело к декапитализации сектора, сокращению потенциала его восстановления.

Государственная поддержка с самого начала реформ была нацелена на компенсацию удорожания ресурсов для сельского хозяйства. Значительные средства федерального и региональных бюджетов расходовались на всевозможные программы компенсации расходов на горюче-смазочные материалы, на удобрения, на технику, на тепло и комбикорма для отдельных видов производителей. Расходы на электричество и транспорт снижались перекрестным субсидированием сельского хозяйства. Однако эффективность этих мер оказалась за прошедшее десятилетие низкой: декапитализация сектора не была приостановлена.

На этом фоне началась деградация отраслей, производящих ресурсы для сельского хозяйства, прежде всего – сельхозмашиностроения. Производство минеральных удобрений стало исключительно экспортно-ориентированным и не так сильно зависит от внутреннего спроса.

Начавшийся в 1999 году рост производства в агропродовольственном секторе стал причиной и роста спроса на ресурсы. Это, в свою очередь, привело к довольно быстрому росту производства сельхозтехники в России. Растущее производство сталкивается с институциональной неразвитостью рынка ресурсов, рядом других проблем. Данный рынок довольно плохо изучен в литературе, имеющиеся работы носят преимущественно описательный характер. Целью настоящей работы является описание современного состояния рынка сельхозтехники, удобрений и горюче-смазочных материалов, а также разработка методологии дальнейшего исследования этих рынков.

2. Характеристика внутреннего спроса

2.1 Причины декапитализации сельского хозяйства

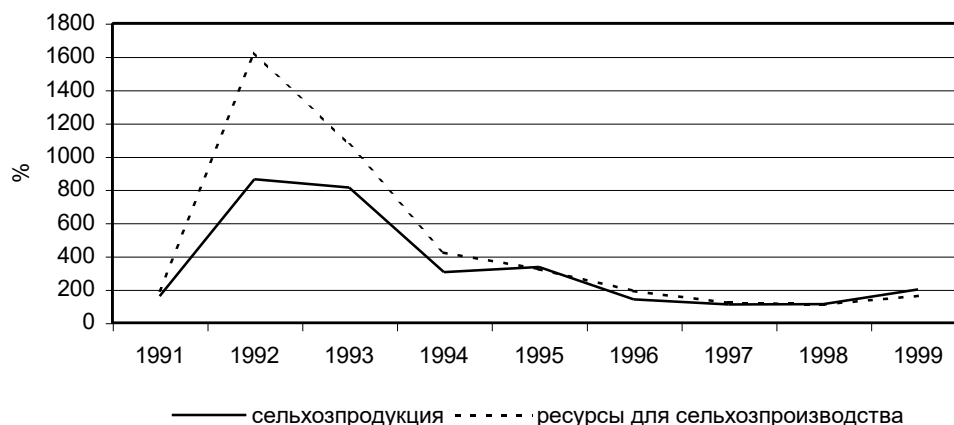
С началом экономических реформ аграрный сектор столкнулся с целым набором факторов, резко ограничивших его финансовые возможности и фактически поставившими его в ситуацию финансового краха. Основные причины этого положения коренились в предшествующей аграрной политике. Прежде всего, все относительные цены в агропродовольственной цепи были искусственно смещены в пользу сельского хозяйства. Либерализация цен в 1992 году привела к резкому изменению ценовых пропорций в сторону мировых пропорций. В дальнейшем, примерно с 1994 года (Таблица 1), движение цен стало более или менее параллельное – резких ценовых диспаритетов уже не допускалось (Рисунок 1).

Таблица 1. Относительные сельскохозяйственные цены в России и США

	1992	1993	1994
Трактор (70-90 л/с)/ зерно			
Россия	29-34	67-72	91-135
США	н.д.	243	228
Грузовой автомобиль/зерно			
Россия	36	61	107
США	195	208	198
Минеральные удобрения/зерно			
Россия	0.2	0.5	1.2
США	1.5	1.4	1.3
Дизельное топливо/зерно			
Россия	0.7	1.6	2.4
США	2.2	2.1	1.7
Бензин/зерно			
Россия	0.9	1.8	2.7
США	3.5	2.8	2.4
Бензин/говядина			
Россия	0.3	0.3	0.4
США	0.3	0.2	0.2

Источник: Минсельхоз РФ.

Рисунок 1. Динамика относительных цен в сельском хозяйстве (годовые индексы цен на сельхозпродукцию и ресурсы для сельского хозяйства)



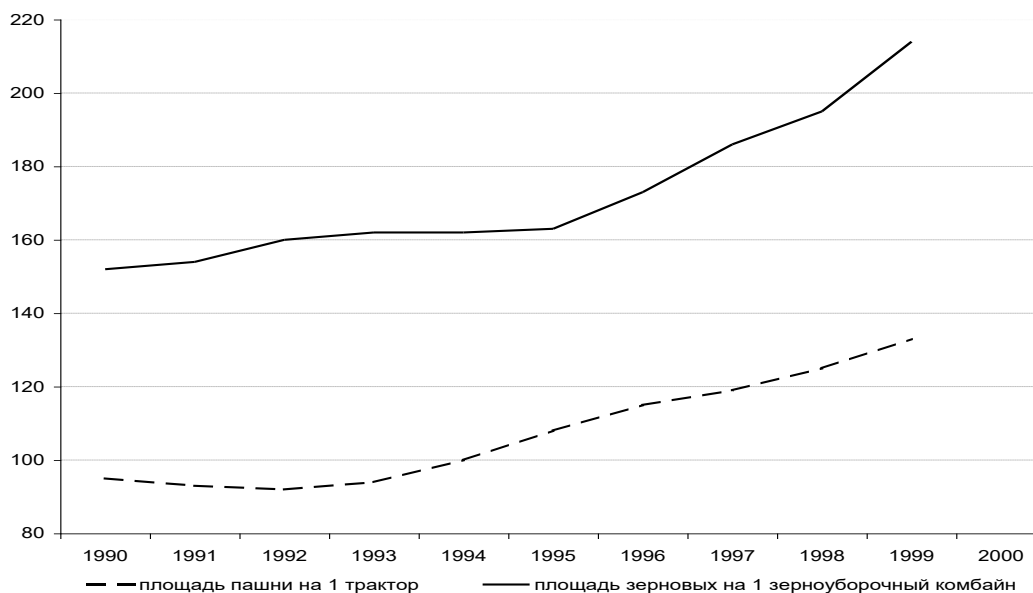
Источник: построено по данным Госкомстата РФ.

Однако сельхозпроизводители в один-два года фактически лишились своего оборотного капитала. Пополнение оборотного капитала возможно, если наличествует эффективно функционирующая система кредита. Но в самый начальный период реформ такого кредита не было. Хотя банковская система уже была реформирована, тем не менее, гиперинфляция и связанные с ними высокие процентные ставки и короткие сроки кредитов делали займы, даже сезонные, для сельского хозяйства практически недоступными.

В дополнение к этому либерализация цен означала также и резкое сокращение покупательной способности населения, а значит – и спроса на сельскохозяйственную продукцию. Либерализованная еще до 1992 года внешняя торговля открыла внутренний рынок для импортного продовольствия. Государство почти с первых же дней реформы ушло из сферы распределения агропродовольственной продукции, а рыночной инфраструктуры, способной заместить советскую распределительную систему, не было. В этих условиях импорт стал вытеснять отечественного производителя с внутреннего рынка. В результате на фоне потери оборотного капитала сельхозпроизводители начинают терять и выручку, что еще более осложняет их финансовое положение.

В довершение всего, в то же самое время начинаются структурные реформы, сложные, плохо организованные и объясненные населению и менеджменту, которые фактически дезориентируют руководителей сельхозпредприятий. Неподготовленные к новым экономическим условиям, менеджеры чаще всего придерживаются устоявшихся традиций управления, что зачастую губительно для предприятий.

**Рисунок 2. Нагрузка пашни на один трактор и зерноуборочный комбайн,
1990-1999 гг., га/шт**



Источник: Зерновой Союз

Земля, не введенная в оборот и пока еще не ставшая признанной *de facto* стоимостью, была (и по большей части остается) бесплатным ресурсом для сельхозпроизводителей.

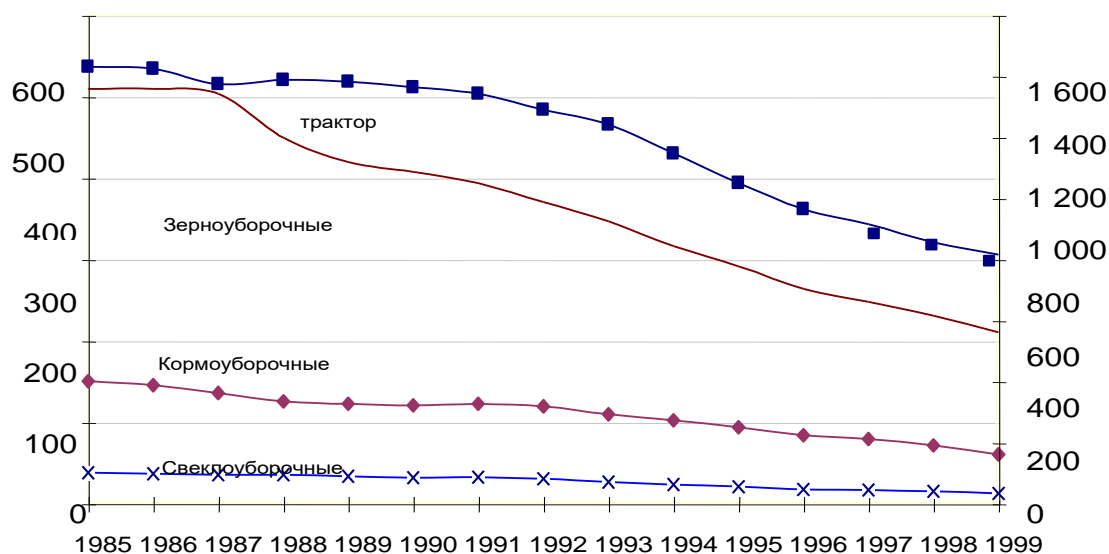
Избыточный труд стал стремительно дешеветь. Все это в совокупности привело к тому, что покупные ресурсы стали замещаться трудом и землей. Продолжающееся почти 10 лет подобное состояние сектора привело к его сильной декапитализации, которая, в свою очередь, снижает ликвидность существующих сельхозпредприятий, их возможности получить кредит под залог имеющегося имущества, например сельхозтехники.

С 1990 года 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. Нагрузка на один зерноуборочный комбайн в среднем по России возросла с 152 га в 1990 году до 214 га в 1999 году, площадь пашни на один трактор также возросла с 95 га до 133 га в соответствующий период (Рисунок 2).

Наличие сельхозтехники на селе за последние годы неуклонно сокращается, хотя темпы этого сокращения в 2000 году несколько замедлились.(Рисунок 3).

Кроме того, накопленная финансовая несостоятельность, долги перед государством приводят к тому, что даже приобретаемая отдельными производителями сегодня техника описывается налоговыми органами за долги.

Рисунок 3. Наличие сельскохозяйственной техники, 1985-1999 гг., тыс. штук

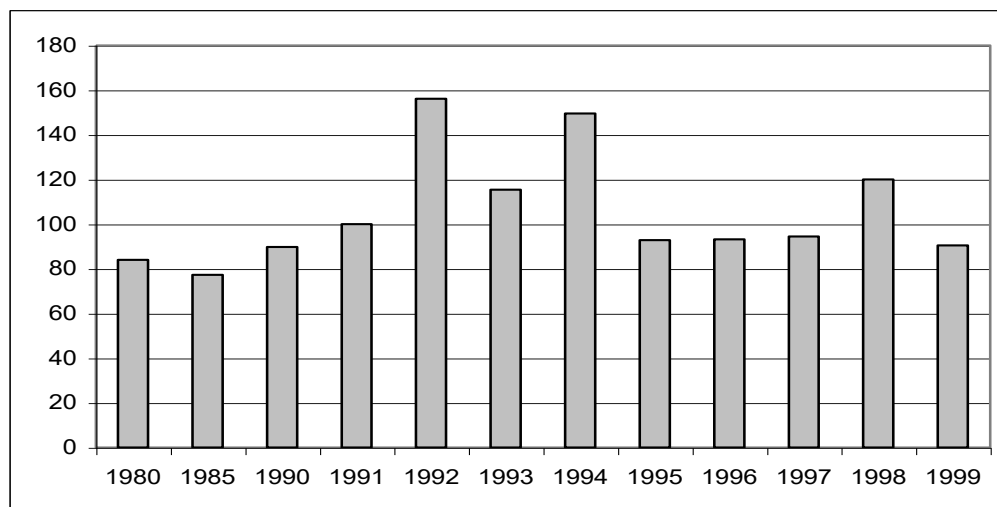


Источник: Госкомстат РФ

2.2 Эффективность использования ресурсов

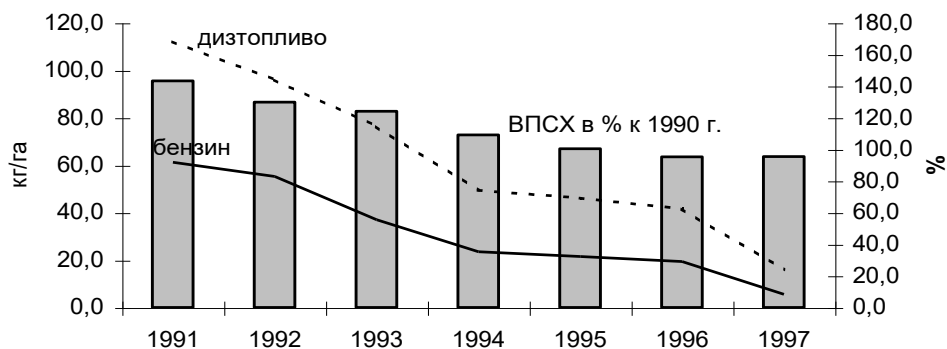
Удорожание ресурсов в ходе реформ привело не только к декапитализации сектора, но также и к повышению эффективности использования приобретаемых средств производства. Известно, что в советской экономике почти вся годовая программа производства тракторов шла на замещение списываемых тракторов в хозяйствах. 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 (Рисунок 4).

Рисунок 4. Эффективность использования минеральных удобрений
(доля внесенных удобрений в % от приобретенных)



Источник: Построено по данным Госкомстата РФ

Рисунок 5. Индексы валовой продукции сельского хозяйства и применения бензина и дизельного топлива в расчете на единицу посевов



Источник: построено по данным Госкомстата РФ

При сокращении посевов с 1991 по 1999год на 6 %, а валовой сельхозпродукции – на 40%, потребления автобензина за тот же период сократилось на 81%, дизельного топлива -

на 74%, электроэнергии – на 51%. Это говорит об их более рациональном использовании в хозяйствах¹ (Рисунок 5).

Коэффициенты использования земли и труда на выпуск единицы валовой продукции слабо росли за годы реформ, в то время, как по таким основным покупным ресурсам, как топливо и удобрения, сокращались. Иными словами, скорость сокращения производства была меньше скорости сокращения объемов применения покупных ресурсов. С той же площади посевов стали получать значительно меньше валовых сборов, так как резко сократили применение удобрений, средств защиты растений, элитных семян, но продолжали затрачивать тот же объем труд, тот же объем затрат ресурса сельскохозяйственной техники и т.д. Таким образом, производство становилось все более экстенсивным (Таблица 2).

Таблица 2. Выход валовой продукции на единицу ресурса

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
посевные площади, тыс. руб/га	0,84	0,77	0,75	0,71	0,67	0,64
занятые, чел, тыс. руб/чел	10,05	8,74	8,36	7,21	6,90	6,48
тракторы, тыс. руб/шт.	72,76	68,45	68,06	64,61	65,05	64,14
комбайны, млн. руб/шт	0,20	0,24	0,24	0,23	0,23	0,24
удобрения, тыс. руб/т	9,65	16,05	22,81	53,07	45,53	39,69
бензин, тыс. руб/т	9,20	9,39	13,61	20,08	20,70	21,90
дизтопливо, тыс. руб/т	5,02	5,35	6,61	9,46	9,61	10,24
электроэнергия, руб/Квт ч	1,38	1,26	1,22	1,21	1,29	1,30

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ

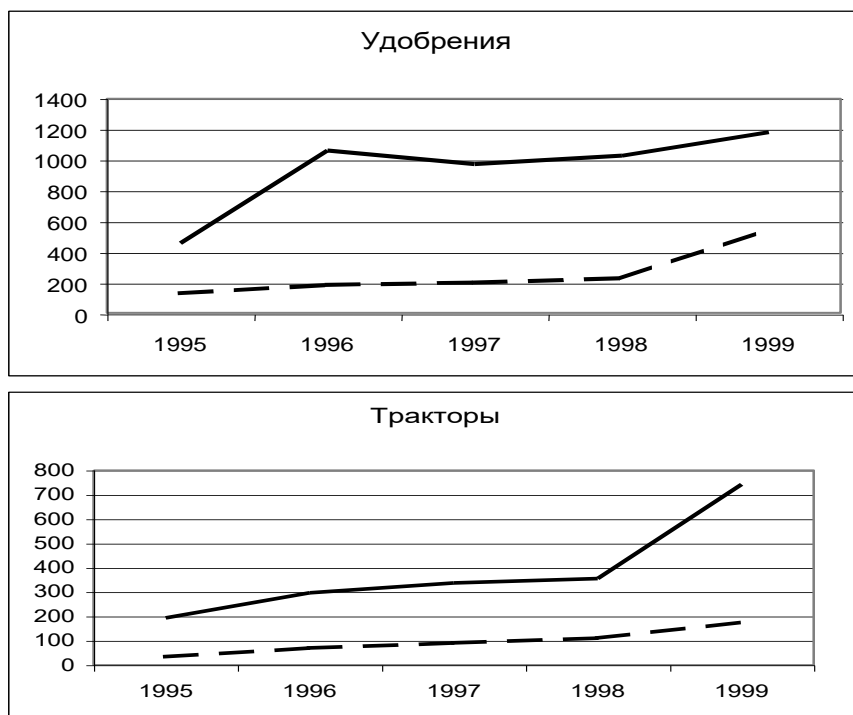
Для оценки эффективности использования ресурсов в аграрном секторе мы также сравнили среднюю отдачу ресурса и его среднюю цену на рынке. На Рисунок 6 показано соотношение средних цен на минеральные удобрения, трактора, зерновые комбайны и ГСМ с их средней отдачей, посчитанной как выход валовой продукции сельского хозяйства на единицу примененного ресурса. Для ГСМ применение считалось только по дизельному топливу и бензину, в то время как цена включала и масла. Из рисунка видно, что в среднем по России во второй половине 1990 годов отдача факторов была существенно ниже их цены за исключением ГСМ.

Из теории известно, что ресурсы используются эффективно, если предельные издержки равны предельному продукту ($MP=MC$). Для оценки MP и MC необходимо построение производственной функции аграрного производства в России. При построении такой

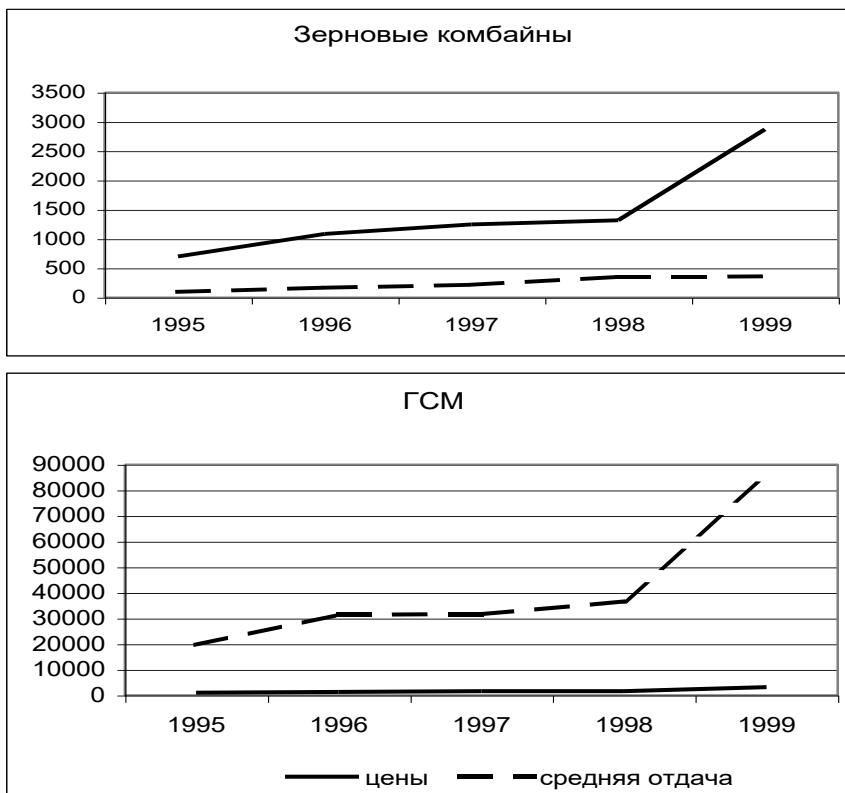
¹ Необходимо также учесть статистический феномен. В статистике использования ГСМ и электроэнергии учитывается потребление в сельхозпредприятиях на производственные нужды. Так как до свыше 50% валовой

функции для столь обширной территории, каковой является Россия, возникает ряд проблем, например, гомогенности этой функции. На данном этапе исследования мы не готовы решить данную проблему, поэтому мы прибегли к некоторому приближению. Средний продукт фактора (AP) будем считать оценкой предельного продукта (хотя было бы правильным предположить, что $AP > MP$). Цену фактора производства будем считать оценкой предельных издержек (MC). Тогда Рисунок 6 свидетельствует о весьма неэффективном использовании общественных ресурсов в аграрном секторе. При этом нужно осознавать, что окончательного заключения на это счет необходим предельный анализ, который мы планируем осуществить в нашем дальнейшем исследовании.

Рисунок 6. Сопоставление средней цены ресурса и средней отдачи его использования в сельском хозяйстве



продукции сектора производится в хозяйствах населения, то используемые в этих хозяйствах ресурсы не учитываются. Поэтому спад в потреблении ресурсов на единицу валовой продукции несколько преувеличен.



Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ

Если бы соотношение цены ресурса и его отдачи было бы прямо противоположным, можно было бы говорить, что ресурсы недоиспользуются. В нашем случае происходит нерациональное перерасходование ресурсов: на них затрачивается больше издержек, чем они приносят конечного продукта. Такое положение возможно только при мягких бюджетных ограничениях для сельхозпроизводителей. Ниже мы будем обсуждать программы компенсации стоимости ресурсов в сельском хозяйстве, что продемонстрирует действительно мягкость бюджетных ограничений для сектора.

Ситуация с ГСМ отличается от ситуации с другими рассмотренными ресурсами. Казалось бы, при таком соотношении цены и отдачи можно было бы увеличить применение ГСМ в производстве и увеличить прибыль сектора за счет роста отдачи в большей пропорции, чем издержек. Но здесь, по-видимому, сказывается взаимодополняемость факторов: нельзя увеличить потребление ГСМ при неэффективности дополнительного расширения парка тракторов и комбайнов. При нашем упрощенном подходе к рассмотрению эффективности распределения ресурсов взаимодополняемость, равно как и взаимозамещаемость, ресурсов не рассматривается.

Очевидно, ужесточение бюджетных ограничений для производителей приведет к более рациональному использованию ресурсов, но это также приведет и к сокращению производства. Х. Либенштейн писал в своей знаменитой статье об X-эффективности, что улучшение эффективности распределения ресурсов приводит, как правило, к весьма

незначительному росту производства². В нашем случае это приведет даже к падению производства. Но отсюда следует вывод о необходимости повышения X-эффективности, что может быть достигнуто изменением самой производственной функции, ростом технической эффективности производства, изменением менеджмента и проч.

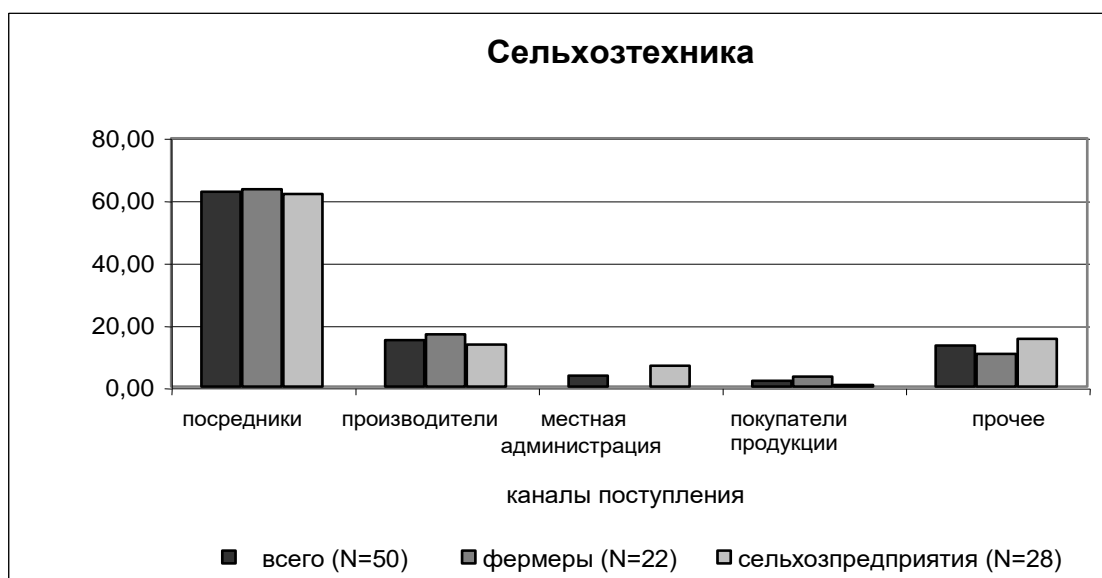
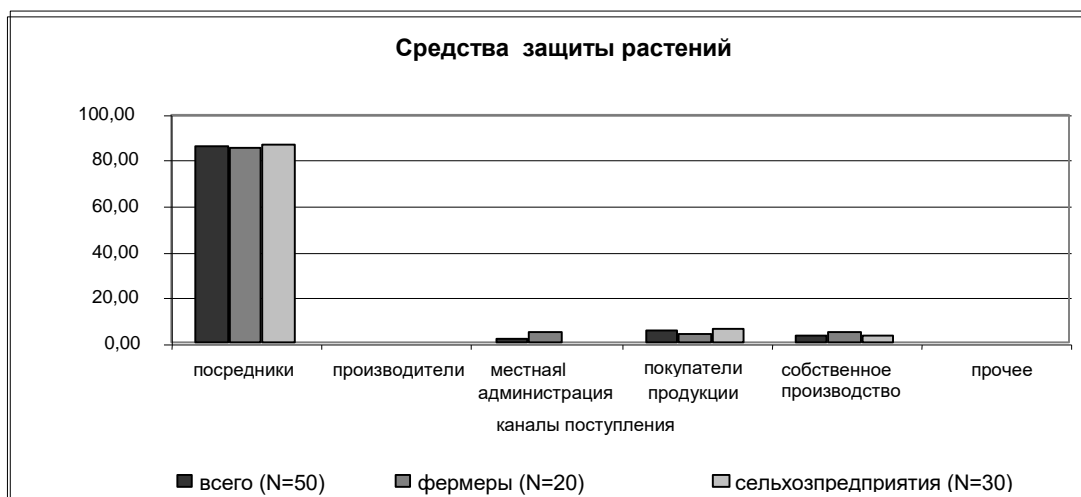
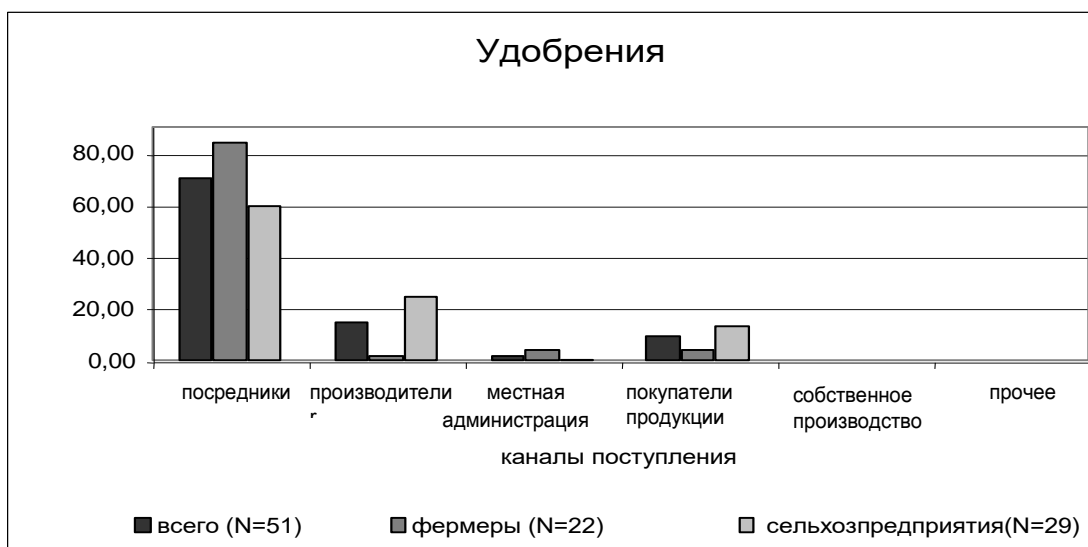
2.3 Характеристика способов приобретения средств производства сельхозпроизводителями

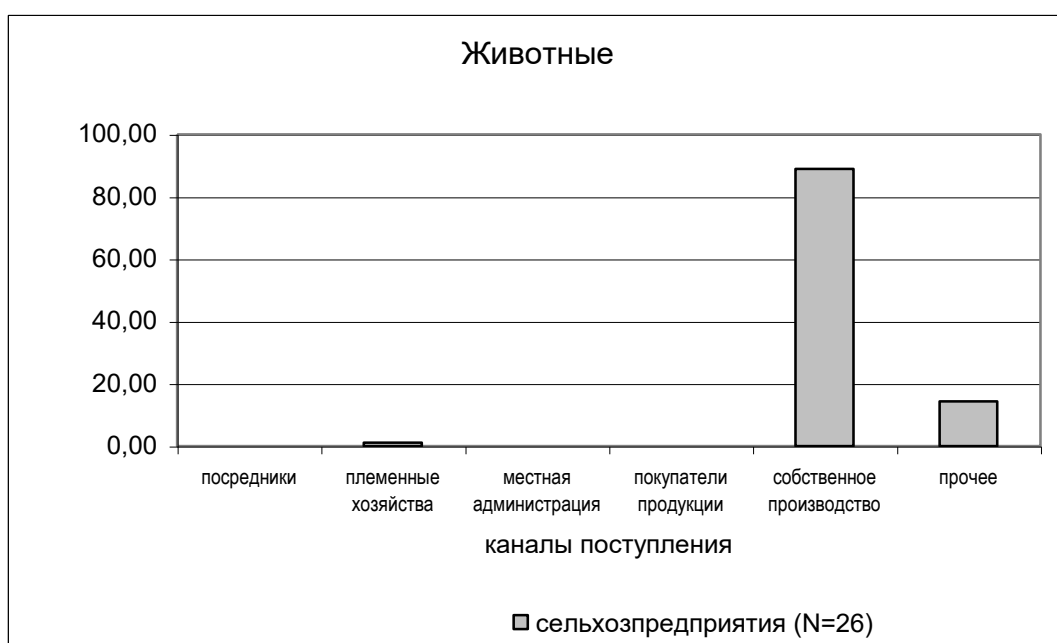
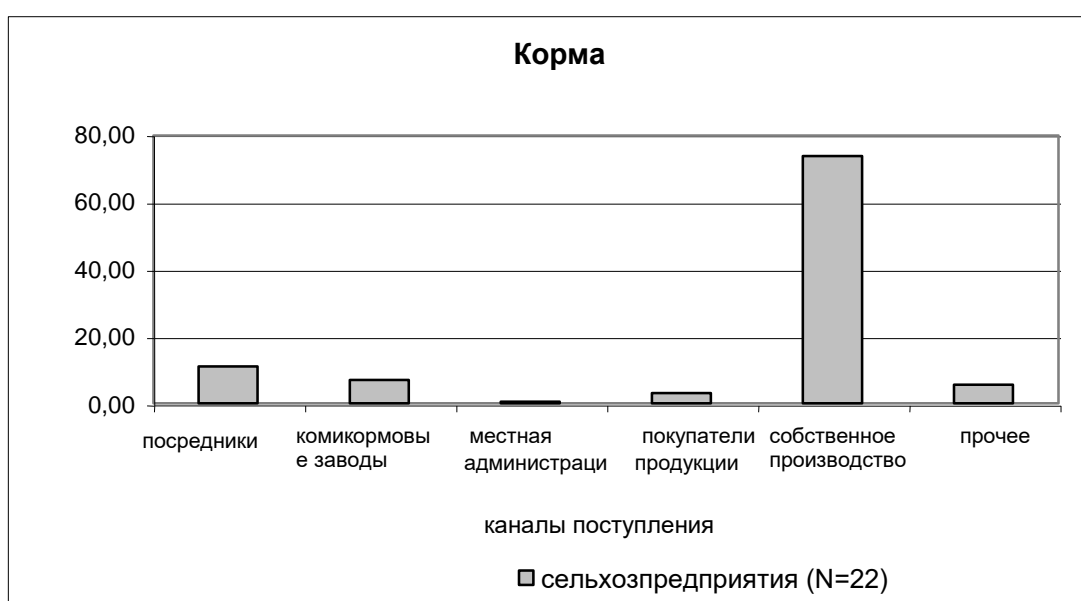
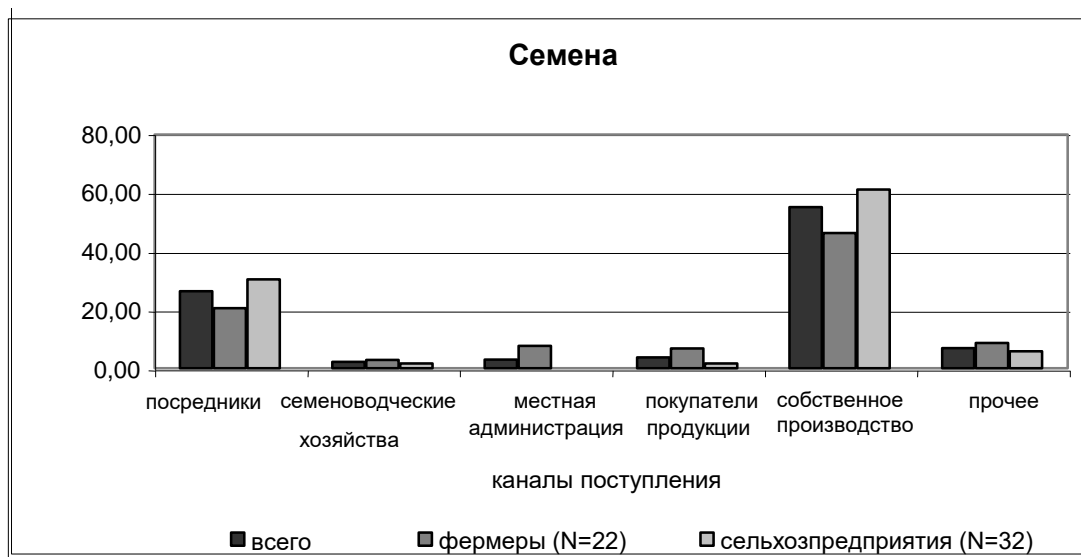
Для изучения процесса приобретения средств производства сельхозпроизводителями в России нами было предпринят небольшой опрос в трех регионах европейской части страны - Псковской, Тамбовской и Ростовской областях. Первая из этих областей является наиболее маргинальной с точки зрения аграрного производства, две другие представляют Черноземье и имеют благоприятный агроприродный потенциал. В то же время, Ростовская область имеет более либеральную аграрную политику, тогда как в Тамбовской области АПК более регулируется местной администрацией. В каждом регионе были отобраны 11-25 сельхозпроизводителей; всего было опрошено 32 сельхозпредприятия и 23 фермерских хозяйства.

В ходе опроса сельхозпроизводителям задавались вопросы, где и на каких условиях они приобретают основные средства производства, такие как удобрения, средства защиты растений, семена, корма, сельхозтехнику и племенной скот. Обследование показало, что химические средства и сельхозтехнику оба типа сельхозпроизводителей приобретают у посредников или (особенно в случае с сельхозтехникой) на заводах-изготовителях (Рисунок 7). Опрос машиностроительных заводов выявил, что основным посредником является Росагроснаб (см. ниже), то есть эта компания была серьезной монополией на данном рынке. В то же время после кризиса 1998 года сельхозпроизводители стали в среднем более платежеспособными, у них появились деньги платить самостоятельно заводам-производителям, и покупки напрямую с заводов возросли. Неудивительно, что у сельхозпредприятий больше возможностей для приобретения непосредственно на заводах, так как последние предпочитают иметь дело с крупными клиентами, чем с мелкими фермерами. Довольно высокий процент получения сельхозтехники по каналу «прочие» объясняется высокой долей государственных лизинговых программ, проводимых федеральной и региональными властями (см. ниже). Некоторые фермеры указали, что получили сельхозтехнику по своим имущественным паям, когда выходили их крупных хозяйств. Но это одноразовый способ получения техники.

² Harvey Liebenstein. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency" – *American Ec.Review* (June 1966), pp.392-415

Рисунок 7. Каналы приобретения основных покупных ресурсов сельхозпроизводителями*





* -результаты опроса; N общее число ответов на данный вопрос

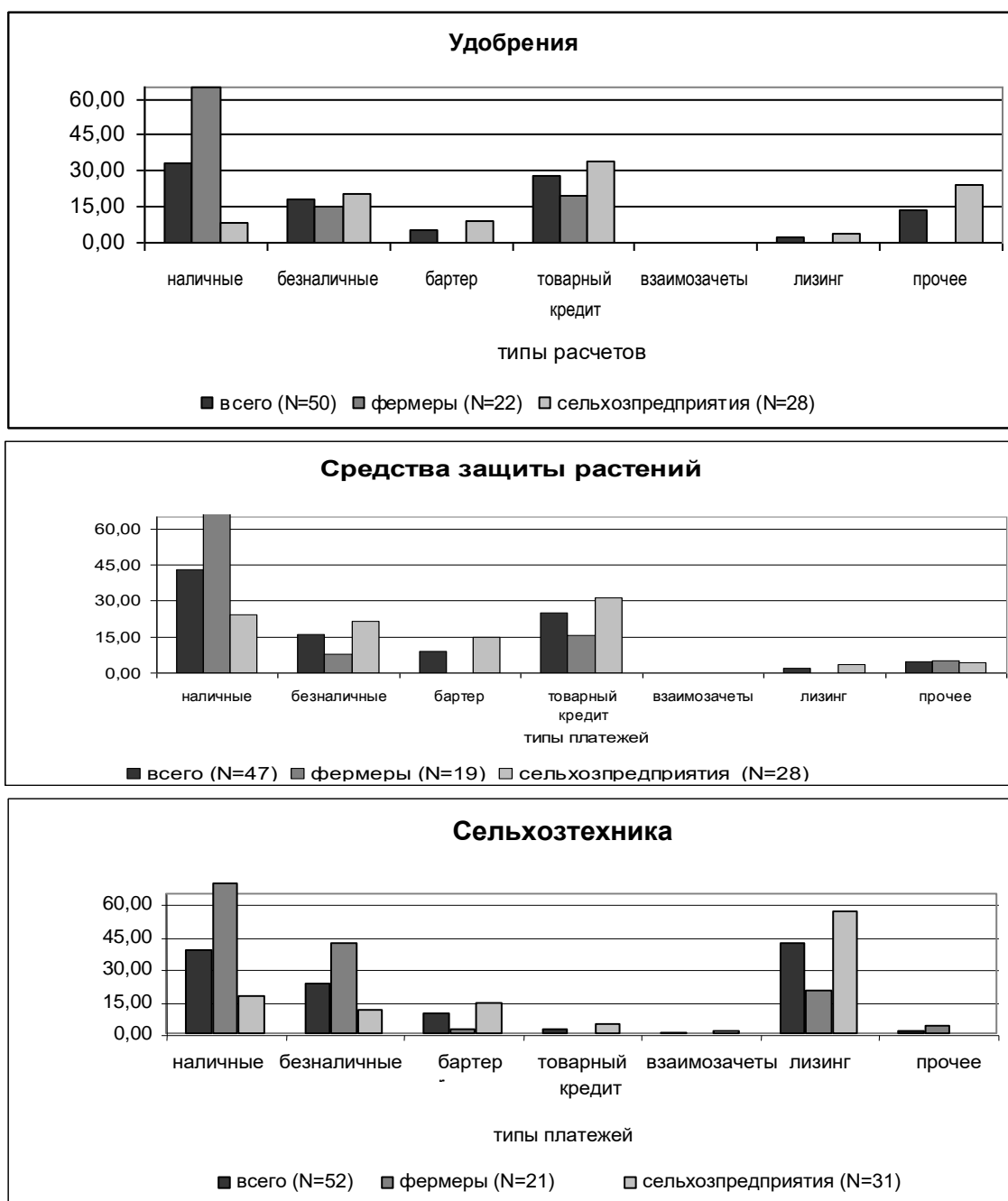
Если химические средства и сельхозтехнику сельхозпроизводители приобретают на стороне, то семена, корма и скот они практически не покупают совсем, производя самостоятельно (Рисунок 7). Это означает крайнюю степень ухудшения технического уровня производства. Так, например, сельхозпроизводители используют зерно собственного производства для кормовых целей. Они не приобретают добавок для повышения белкового содержания корма, а просто перемалывают зерно и скармливают его животным. Производство дробилок для такого примитивного производства корма в стране за последние годы выросло в 16 раз. В то же время, очевидно, что коэффициент конвертации корма при таком примитивном откорме крайне низок.³

Нужно отметить, что определенная часть покупных ресурсов поставляется сельхозпроизводителям покупателями их продукции. Это различного рода товарные кредиты. Частично это государственный (федеральный и региональные) товарные кредиты (см. ниже).

³ Наше исследование не позволяет оценить, в какой мере это примитивный способ производства является следствием низкой квалификации менеджмента или же это происходит в силу того, что предельный продукт кормов превосходит предельные затраты на них. В последнем случае поведение сельхозпроизводителей вполне рационально.

Рисунок 8 показывает, что действительно часть таких поставок осуществляется в рамках этих программ. Однако определенная часть таких поставок служит показателем вертикальной координации в продовольственной цепи. Переработчики и трейдеры, столкнувшись с узостью рынка сырья, ищут способы прикрепления поставщиков к себе. Существует несколько путей такой вертикальной координации в сложившихся условиях в России, но в связи с рассмотрением проблемы приобретения ресурсов сельхозпроизводителями в данной статье только один представляет интерес – это поставки некоторых ресурсов производителю в кредит. Данные Рисунок 7 показывают, что почти все ресурсы, за исключением животных, поставляются сельхозпроизводителям их покупателями. В соответствии с теорией подобная вертикальная интеграция в продовольственной цепи является признаком рыночного провала: транзакционные издержки покупателя сырья на сырьевом рынке выше издержек по снабжению сельхозпроизводителей товарным кредитом.

Рисунок 8. Типы расчетов за покупные ресурсы*



* -результаты опроса; N общее число ответов на данный вопрос

Примечательно, что фермеры используют наличный оборот значительно более часто, чем сельхозпредприятия, но, с другой стороны, они имеют и существенно меньший доступ к государственным программам товарного кредита и лизинга (где наличный оборот исключен). Фермеры, в отличие от сельхозпредприятий, почти не используют бартер. Во-первых, они не имеют достаточно крупных партий товара, которые могли бы заинтересовать поставщиков ресурсов. Во-вторых, бартерные пропорции обычно менее выгодны для сельхозпроизводителей, а руководители сельхозпредприятий используют бартер для

изведения ренты (бартерные сделки непрозрачны для собственников предприятия и поэтому оставляют простор для сговора).

До кризиса взаимозачеты были одной из основных форм расчетов между рыночными агентами. Создавались даже специальные фирмы по выстраиванию взаимозачетных цепочек. Сельское хозяйство не было исключением из этой практики; главное отличие этого сектора прочих заключалось в том, что взаимозачетные схемы обычно включали бюджетные обязательства перед сельхозпроизводителями и долги сельхозпроизводителей перед бюджетами. Наше обследование показало, что после кризиса взаимозачеты в обороте ресурсов не играют сколько-нибудь значительной роли.

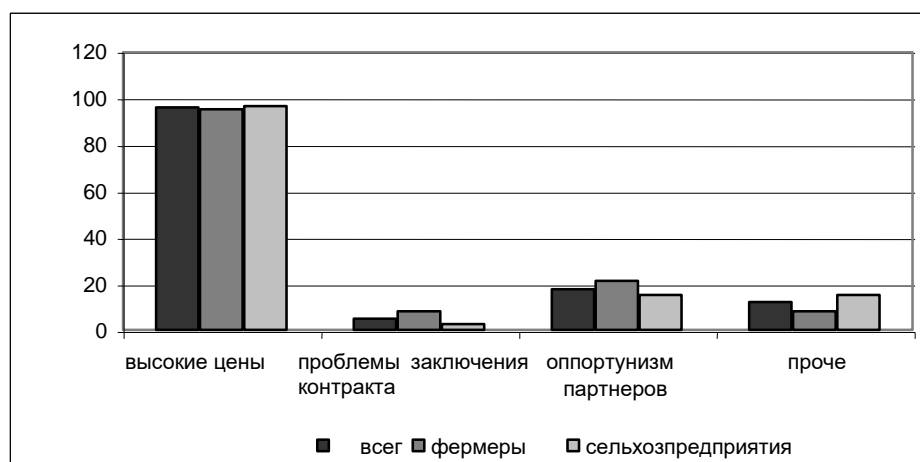
Данные Рисунок 7 также показывают сегментацию рынка ресурсов из-за государственных программ лизинга: даже сельхозпредприятия получают через лизинговые программы менее 60% сельхозтехники и вынуждены приобретать более 40% на свободном рынке. В соответствии с нашим опросом среди 29 сельхозпроизводителей (как сельхозпредприятий, так и фермеров), пользовавшихся лизингом в 2000 году, 18 приобретали технику и другими способами. Это означает, что федеральные и региональные лизинговые программы не отвечают требованиям сельхозпроизводителей по объемам и (или) по ассортименту

Опрошенные сельхозпроизводители также ответили на вопрос об основных проблемах, с которыми они сталкиваются при приобретении ресурсов. Распределение их ответов показано на Рисунок 9. Можно видеть, что сельхозпроизводители отмечают в качестве основной проблемы дороговизну ресурсов. Как было уже показано выше, средний продукт по основным покупным ресурсам (удобрениям, тракторам, комбайнам) существенно превосходит среднюю цену соответствующих ресурсов. Это значит, что дороговизна ресурсов – субъективная оценка сельхозпроизводителей.

Примечательно, что около 20% сельхозпроизводителей сталкиваются с оппортунизмом своих контрагентов, и этот процент выше для фермеров, чем для сельхозпредприятий. Частично, это объяснимо тем, что сельхозпредприятия более часто получают необходимые ресурсы по государственным программам (лизинг, товарные кредиты), в которых контрагентов являются официальные структуры. С другой стороны, мелкие частные фермеры менее гарантированы от мошенничества *ceteris paribus*.

Среди прочих проблем, которые чаще всего называли сельхозпроизводители, лидируют низкое качество ресурсов и отсутствие финансовых средств на их приобретение (что в конечном счете – та же дороговизна).

Рисунок 9. Проблемы сельхозпроизводителей при приобретении покупных ресурсов*



* Результаты опроса

2.4 Некоторые особенности спроса

Тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных производителей и связанная с этим закредитованность и блокированность счетов привели к распространению с 1995 года всевозможных схем товарного кредита (см. ниже). Товарные кредиты предоставляют и уполномоченные федеральным или региональными органами торговые фирмы (за счет бюджетных средств), но многие торговые или перерабатывающие фирмы предоставляют товарные кредиты своим поставщикам сырья, что является формой вертикальной координации в условиях ограниченности сельскохозяйственного сырья. Товарные кредиты предоставляются средствами сельскохозяйственного производства в натуральном виде. Поэтому такого рода фирмы предъявляют спрос на ресурсы.

С другой стороны, после 1998 года в сельском хозяйстве стали быстро развиваться вертикально интегрированные холдинги, в которых интегратором выступают торговые или перерабатывающие фирмы, которые приобретают права на землю тем или иным способом и обрабатывают ее сами. По оценкам экспертов сегодня таким способом обрабатывается свыше 6 млн. гектаров пашни. Такие холдинги стали новым и массовым покупателем сельскохозяйственной техники и прочих ресурсов для аграрного производства.

Для выяснения основных параметров этого спроса нами был проведен небольшой опрос среди членов Зернового союза России. Опрос показал следующие результаты.

Среди зерновых компаний ведущие непосредственно зерновое производство достаточно многочисленны. В эту группу компаний входят малые и средние трейдерские фирмы, относительное большинство элеваторов и комбинатов хлебопродуктов и некоторые представительства иностранных компаний. К слову сказать, элеваторы и комбинаты

хлебопродуктов не занимаются зерновым производством в том случае, когда они самостоятельны. Представительства иностранных компаний все больше включаются в процесс производства зерна (Каргилл, Луис Дрейфус, АСТОН и другие активно покупают средства производства и кредитуют производителей). Из крупных зерновых домов, присутствующих на российском рынке, не включились в этот процесс, пожалуй, лишь Нидера, Трейдигрейн и Андрэ, две последние очень сильно сократили штат российского офиса и работают по прямым контрактам головных офисов.

Среди российских компаний-членов Зернового союза положительно ответили на вопрос о наличии земли в обработке 15 фирм. Причем все компании собираются расширить площадь земли в обработке. Все компании не только сами выращивают зерно, но и контрактуют конвенционных сельхозпроизводителей. Для этого они используют товарные кредиты. Поэтому их суммарный спрос на ресурсы превышает потребности собственного производства. Все компании приобретают отечественную сельхозтехнику и импортируют из стран дальнего зарубежья; импорт из стран СНГ представляет собой крайне незначительную величину. Подержанная техника такими компаниями не приобретается. Арендванной техникой практически не пользуются, приобретение техники по лизингу этими компаниями также не распространено. Холдинги предпочитают приобретать технику непосредственно у изготовителей или их дилеров. При этом при расчетах используются безналичные формы расчетов или схемы товарного кредита. Собственная техника компаний используется не только для обработки собственных площадей, но и для оказания услуг, в редких случаях – для сдачи в аренду.

В группу зерновых компаний, не занимающихся обработкой земли, входят две основные подгруппы. В первую подгруппу входят компании, работающие с или являющиеся структурами региональных администраций. Эти организации исполняют задания местных администраций по формированию регионального фонда зерна. Вторая подгруппа состоит из коммерческих компаний - достаточно крупных и давно работающих на рынке. Обе подгруппы предоставляют товарные кредиты зерновым хозяйствам, главным образом, сельхозтехникой и ГСМ. Техника приобретается у заводов изготовителей или дилеров. При покупках используют, прежде всего, безналичные формы платежей, но также довольно широко - товарные кредиты и бартер. Крупнейшие компании импортируют технику из стран дальнего зарубежья.

Иными словами, вертикальная интеграция в продовольственной цепи сегодня становится основным каналом, проводящим технику сельхозпроизводителям. При этом этот уровень часто является вторым после изготовителя, так как зачастую компании-интеграторы приобретают ресурсы у дилеров. Эти компании развивают и операционный лизинг, хотя

эксперты говорят о неэффективности такого лизинга в сложившихся условиях. Вполне вероятно, что данные компании станут основными субъектами развития финансового лизинга в сельском хозяйстве. Вертикально интегрированные холдинги – на сегодня основные импортеры сельскохозяйственной техники из стран дальнего зарубежья. В этой связи для прогноза развития спроса на основные ресурсы аграрного производства необходимо исследовать, прежде всего, перспективы спроса именно этой, наиболее динамично развивающейся группы покупателей.

3. Характеристика предложения

3.1 Сельскохозяйственная техника

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 (Таблица 3), значительно более сильное, чем в промышленности или машиностроении в целом. Некоторые виды техники на определенное время вообще перестали производиться в стране.

После кризиса 1998 года начался рост и в сельхозмашиностроении. В 2000 году в России выпущено более 5,5 тыс. зерноуборочных комбайнов (что в 2,5 раза превышает показатель 1999 г.) и 440 штук кормоуборочных комбайнов, 15 тыс. тракторов (на 128% выше предыдущего года) (Таблица 3).

Таблица 3. Производство и приобретение сельскохозяйственной техники 1985-1999 гг. в России, тыс. штук

Годы	Производство		Приобретение*	
	Трактора	Зерноуборочные комбайны	Трактора	Зерноуборочные комбайны
1985	261	112	187	70
1986	264	112	185	71
1987	262	96	179	59
1988	253	71	...	24
1989	235	62	...	39
1990	214	66	144	38
1991	178	55	131	32
1992	137	42	65	17
1993	89	33	40	14
1994	29	12	22	9
1995	21	6,2	10	4

1996	14	2,5	12,8	3,3
1997	12	2,3	9	2,4
1998	10	1	6,4	0,7
1999	13	2	9,8	1,6
2000**	16,6	5,5	...	

Источник: Госкомстат РФ, Минсельхоз РФ

*- в сельскохозяйственных предприятиях; ** - оценка

Можно выделить две основные группы производителей сельхозтехники как по объемам производства, так и по каналам сбыта продукции. В первую группу входят крупные заводы-гиганты, производители тракторов и комбайнов:

- ОАО «Волгоградский тракторный завод»;
- ОАО «Челябинский тракторный завод»;
- ОАО «Алтайский трактор»;
- ОАО «Липецкий тракторный завод»;
- ОАО «Владимирский тракторный завод»
- ОАО «Ростсельмаш»;
- ОАО «Красноярский завод комбайнов».

Перечисленные предприятия производят почти 90% тракторов и 93% комбайнов. Для них характерно, что при ежегодном падении производства с 1991 года в диапазоне от 16% до 60% критическая точка была достигнута в 1998 году, после которой начался бурный подъем производства: тракторов - на 30% в 1999 году и на 45% в 2000 году, комбайнов - в 2 раза в 1999 году и в 2,75 раза в 2000 году. В планах на 2001 год у этих заводов стоит еще 2-х кратное увеличение объемов производства.

По объемам и каналам реализации своей продукции заводы-гиганты работали также по общей схеме. В 1999-2000 годах львиную долю сбыта формировал Росагроснаб вместе с региональными администрациями – 75-76% реализуемой продукции, остальные 24-25% приходились на сельскохозяйственные предприятия и коммерческие фирмы (агрохолдинги), по экспертной оценке, преимущественно на последних. С 2000 года картина начинает меняться в сторону уменьшения доли бюджетных организаций (Росагроснаб и региональных компаний, работающих на бюджетные средства) до 55% и увеличения доли сельхозпредприятий и коммерческих структур до 45% реализуемой продукции. Экспорт продукции сельхозмашиностроения был практически полностью ориентирован на страны СНГ, поставками в дальнее зарубежье можно пренебречь.

В силу достаточно жесткой привязанности к Росагроснабу в недавнем прошлом, развитие собственной торговой сети и/или создание собственных торговых домов началось только с 2000 года. Зачастую это было связано с реорганизацией предприятия, сменой

команды руководителей или приходом нового собственника-инвестора, например, на ОАО «Ростсельмаш» и ОАО «Красноярский завод комбайнов».

Таковыми же причинами можно объяснить и относительную неразвитость дилерской сети и сети собственных сервисных центров до 2000 года. Становление и развитие региональных центров по продажам, обслуживанию и обучению активно идет с 2000 года. Собственных лизинговых компании не имеет пока ни один из заводов.

По видам расчетов за реализуемую продукцию с 1999 года практически 100% занимает безналичный расчет. Это обусловлено высокими ценами на единицу техники, т.е. финансовой невозможностью (неудобством) наличного расчета, а также отказом руководства завода от зачетных, бартерных и кредитных форм продажи, это естественно при высоком спросе на продукцию в последние два года.

При формировании ценовой политики заводы-гиганты в основном применяют тарифные сетки с уменьшением цены при больших объемах и в несезонные периоды (например, зима-весна для комбайнов). Скидки и дисконты применяются в работе с дилерами и крупными покупателями.

В последние годы наметилась общая для российской экономика тенденция к укрупнению, формированию холдингов. Так, ОАО «Ростсельмаш», с 2000 года вошедший в холдинг «Новое Содружество», фактически формирует рынок комбайнов, так как это единственное предприятие в России, чей модельный ряд полностью охватывает всю географию страны и эффективно убирает урожай в различных климатических зонах и при разной урожайности. В 2000 году ростовский завод произвел 2670 комбайнов, 70% из них составили «Дон-1500». Также положено начало возвращению продукции «Ростсельмаша» на рынке ближнего зарубежья, в частности, заключено соглашение о сборочном производстве комбайнов «Дон-1500» на мощностях украинского завода «Южмаш» в количестве 500 единиц в 2001 году с последующим увеличением производства. Будет открыто представительство ОАО «Ростсельмаш» в Киеве.

В 10 октября 2000 года был образован «Сибирский машиностроительный холдинг» в который вошли ОАО «Красноярский комбайновый завод», ОАО «Алтайский трактор» (г. Рубцовск, Алтайский край) и ОАО «Алтайский дизель» из Барнаула, а также владельцы 40% акций - администрации Красноярского, Алтайского краев и Новосибирской и Омской областей. Данный факт является логичным, так как все три предприятия являются звеньями одной технологической цепи и не конкурируют между собой. В планах «Сибмашхолдинга» стоит присоединение к себе новосибирского «Сибсельмаша» для восполнения недостающих звеньев технологической цепочки.

Акционерное общество «Красноярский комбайновый завод» в 2000 году почти втрое увеличил производство комбайнов. По данным руководства завода в 2000 году выпущено 3 тысячи комбайнов против 1097 машин в 1999 году (по данным Госкомстата – 2,4 тыс. штук в 2000 году).

Основной задачей АО «Красноярский комбайновый завод» в 2001 году станет подготовка к конвейерному производству нового комбайна «Руслан», которого планируется выпустить 200 штук. Массовое производство данной модели планируется начать в 2002 году. В настоящее время идут производственные испытания машины.

Во вторую группу входят все остальные заводы, не вошедшие в группу гигантов, это небольшие и мелкие заводы средней и малой сельхозтехники. Эти предприятия производят достаточно широкую номенклатуру продукции и для широкого круга потребителей. Практически все они характеризуются производством кроме основной профильной продукции также выпуском запасных и комплектующих частей. В силу этого резкое падение объемов выпуска на связанных заводах-гигантах ударил по производственно-финансовым показателям заводов средней и малой сельхозтехники.

С другой стороны, так как основными покупателями их продукции являются фермерские и крестьянские хозяйства, коммерческие фирмы и население, то с 1998 года некоторые заводы средней и малой сельхозтехники смогли увеличить почти в десятки раз. Тому способствовали процессы увеличения числа платежеспособных потребителей.

Подъем производства средней, малой техники, навесных агрегатов и прицепных устройств в 1999 году составлял 50-60% по сравнению с 1998 годом, в 2000 году в 1,5 раза. В планах на 2001 год у этих заводов стоит еще полуторное увеличение объемов производства.

В структуре реализации своей продукции у заводов можно выделить две основные тенденции. Во-первых, сбыт профильной продукции, а также навесных и прицепных устройств (если они не являются основной продукцией), (Таблица 4 и Таблица 5), во-вторых, сбыт запасных и комплектующих частей (если они не являются основной продукцией) (Таблица 6). Общее в обоих случаях то, что в 1999-2000 годы возрастает роль и доля дилеров.

В то же время в первой тенденции наблюдается появление и некоторое увеличение роли региональных администраций, когда во второй тенденции, т.е. в сбыте запасных и комплектующих частей, они не участвуют вовсе. Среди покупателей первой группы более всего возрастает доля хозяйств населения, достаточно стабильны доли фермерских хозяйств и коммерческих фирм, и уменьшается доля сельхозпредприятий. Покупателями запасных и комплектующих частей являются преимущественно Росагроснаб и коммерческие фирмы, причем закупки последних возросли и уже перекрыли Росагроснаб.

Таблица 4. Структура сбыта мини-тракторов (%)

Покупатели	1998	1999	2000	2001 (план)
дилеры		6	10	8
Росагроснаб				
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

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Таблица 5. Структура сбыт навесных агрегатов, прицепных устройств и др. (%)

Покупатели	1998	1999	2000	2001 (план)
дилеры		5	9	9,5
Росагроснаб				
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

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Таблица 6. Структура сбыт запасных, комплектующих частей и др. (%)

Покупатели	1998	1999	2000	2001 (план)
дилеры			20	10
Росагроснаб	90	95	28	40
региональные администрации				
с/х предприятия				
фермерские хозяйства				
коммерческие фирмы	10	5	52	50
хозяйства населения				

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Дилерская сеть и сеть собственных сервисных центров обычно существует и работает 4-8 лет. Собственные лизинговые компании не имеет ни один из заводов.

По видам расчетов за реализуемую продукцию картина крайне пестрая, это связано с доступными ценами на единицу техники, а также с разнородностью финансового состояния покупателей. Отсутствие кредитных форм продажи и рассрочки объясняются высоким спросом на продукцию в последние два года (Таблица 7).

Таблица 7. Виды расчетов за продукцию заводов

Виды расчетов	%	Тенденции изменения
		«+» – увеличение, « - » - уменьшение
Безналичный расчет	60	+
Наличный расчет	17	+
Бартерные сделки	4	-
Взаимозачеты и долги	12	-
Товарный кредит	-	
В рассрочку	-	
Другое	7	-

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

При формировании ценовой политики заводы отдают предпочтение наличному расчету и самые жесткие ценовые условия выставляют покупателю при бартерных сделках, что также естественно из-за дополнительных сложностей, возникающих на этом пути (Таблица 8).

Таблица 8. Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию заводов (рейтинг различных видов расчетов)

Виды расчетов	Место (1 место – максимальные цены, 7 место – минимальные цены)
Бартерные сделки	1
Другое	2
Взаимозачеты и долги	3
Безналичный расчет	4
Наличный расчет	5
Товарный кредит	6-7
В рассрочку	6-7

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Первая тройка мировых производителей, американские Джон Дир (John Deere) и Кейс (Case Corp.) и немецкая Клаас (Klaas), крайне заинтересована в продвижении своей продукции в России. Однако даже робкие попытки создания своего производства в России хотя бы по отверточной технологии не увенчались какими-либо значительными успехами.

В настоящее время рынок зарубежного комбайно-тракторного парка формируется исключительно из поставок техники непосредственно из-за рубежа.

Клаас пока ведет осторожную политику. До августовского кризиса 1998 года и некоторое время после него фирма вела прямые лизинговые поставки в рамках немецкой кредитной линии Hermes. Данный факт также интересен с той точки зрения, что поставки

техники велись дочерней компанией банка СБС-Агро – «СБС-Лизинг». Было заключено соглашение на общую сумму 28 млн. немецких марок (~ US\$ 14) на поставку в Россию 100 зерноуборочных комбайнов Доминатор 204 МЕГА Автоконтур и «Доминатор 208 МЕГА Автоконтур». Не воплотились в жизнь планы Klaas относительно сборки зерноуборочных комбайнов на орловском заводе «Автосельмаш» Завод оказался не готов выпускать столь сложную технику даже по отверточной технологии.

Корпорация John Deere довольно долго продвигала проект создания совместного предприятия с «Ростсельмашем», это естественно, так как «Дон-1500» является создавался на базе и по аналогии с комбайном John Deere, хотя и претерпел значительные изменения и доработки. Однако договориться не удалось – руководство «Ростсельмаша» сочло условия John Deere неприемлемыми. Кроме того, иностранной технике, даже собранной в России, очень трудно конкурировать по цене с отечественной, поэтому «Ростсельмаш» принял решение самостоятельно запустить в серию комбайны нового поколения.

Компания Case в течение трех лет прорабатывала вопрос о возможности ведения совместной деятельности с 67 предприятиями России. Итогом стало подписание договора о создании совместного предприятия по сборке зерноуборочных комбайнов «Case II» на Саратовском авиационном заводе. Планируется выпускать до двух тысяч комбайнов различного профиля. Однако, в настоящее время нельзя говорить об этом как о свершившемся факте. Ранее компания «Case» также объявляла об инвестиционных планах, например, о создании совместного производства на Кировском заводе в Ленинградской области, но общие намерения не получили дальнейшего развития. Причем речь также шла о подобных инвестиционных объемах – 200 млн. долларов.

Отдельным вопросом стоят факты попыток организации, так называемого, «отверточного производства» зарубежных комбайнов на различных предприятиях России. Как уже было сказано выше, планы относительно сборки зерноуборочных комбайнов «Claas» на орловском предприятии «Автосельмаш» не получили дальнейшего развития. На АО «Каскад» в Павловском районе Алтайского края собрано 11 зерноуборочных комбайнов Deutz Fahr, дальнейшее производство которых было свернуто по причине того, что, импортные комбайны, даже собранные в России не оправдали себя в условиях реалий российского села. Ожидаемые планы об организации сборочного производства канадских комбайнов «Вестерн» на предприятии «Уральский комбайн» в Челябинской области также не состоялись.

3.2 Минеральные удобрения

На сегодняшний день Россия занимает лидирующие позиции среди крупнейших мировых производителей и экспортеров всех видов минеральных удобрений. По экспорту калийных удобрений наша страна входит в пятерку лидеров, по экспорту фосфорных удобрений занимает второе место, а по экспорту азотных – первое. Главными мировыми рынками сбыта российского аммиака являются США и страны Западной Европы.

Из произведенных в 1999 году 11,2 млн. тонн удобрений 9 млн. тонн ушло на экспорт, еще около 700 тыс. тонн – на дальнейшую промышленную переработку в качестве сырья, и только 1216 тыс. тонн были поставлены сельхозпроизводителям.

Таблица 9. Поставка минеральных удобрений 1996-1999 гг., тыс. тонн д.в.

	1996	1997	1998	1999
Российская Федерация	1580	1587	1083	1216
Северный район	37,7	33,8	33,9	28,7
Северо-Западный район	16,7	24,7	24,4	23,6
Центральный район	213,5	241,0	185,5	231,1
Волго-Вятский район	115,5	123,3	138,0	137,4
Центрально-Черноземный район	140,7	234,7	129,3	165,0
Поволжский район	389,0	384,7	234,6	193,9
Северо-Кавказский район	211,2	216,2	144,8	203,3
Уральский район	314,1	218,0	85,0	109,6
Западно-Сибирский район	35,5	50,6	39,5	53,6
Восточно-Сибирский район	71,0	39,9	46,2	40,7
Дальневосточный район	32,5	11,9	12,7	16,1

Источник: Минсельхоз РФ

Внесение минеральных удобрений находится на крайне низком уровне, по оценке группы «Азотэкон», российское сельское хозяйство должно получать 8,5-10,7 млн. тонн удобрений ежегодно. На сегодня лишь 5% хозяйств вносят нужное количество удобрений, и это в основном предприятия вертикально интегрированных холдингов, например, «ЛУКОЙЛ-Маркет», «Эфко» (масло «Слобода») и других, где средства на приобретение удобрений выделяются головными структурами.

Предприятия (около 60), производящие минеральные удобрения, можно разделить на три группы: производители азотных, фосфорных и калийных удобрений. В структуре производства минеральных удобрений России 48% составляют азотные, 32% - калийные и 20% фосфорные химикаты.

В 2000 году в стране было выпущено 10,6 млн. тонн аммиака (сырья для производства азотных удобрений), это на 33,4% выше показателя 1999 года. Среди основных

производителей аммиака выделяются «Гольяптиазот» -17,6% рынка, холдинг «Акрон» - 13,3%, Новомосковская АК «Азот» - 11% и «Невинномысский Азот» - 10%.

Таблица 10. Внесение минеральных и органических удобрений на гектар посевов зерновых культур (без кукурузы) в сельхозпредприятиях

Годы	Внесено удобрений	
	минеральных, килограммов действующего вещества	органических, тонн
1981	47	1.9
1982	49	2.2
1983	55	2.5
1984	62	2.9
1985	69	3.0
1986	84	3.2
1987	87	3.4
1988	88	3.4
1990	81	3.3
1993	44	2.6
1994	23	2.0
1995	16	1.5
1996	17	1.3
1997	19	1.0
1998	17	0.9
1999	16 (оценка)	

Источник: Центр экономической конъюнктуры

Азотных удобрений в 2000 году выпущено 5,8 млн. тонн, что на 13,5% выше прошлогоднего производства. Десятка крупнейших производителей азотных удобрений России по итогам 2000 года показана в Приложение 4. В структуре производства эта десятка вырабатывает 74% азотных удобрений, при этом 62% своей продукции экспортирует.

Среди других производителей азотных удобрений можно выделить заводы, резко увеличившие объемы производства в 1999 и 2000 годах: ООО «Балаковские минудобрения», ГУП «Татазот» (г. Менделеевск) и ЗАО «Башкирская агрохимическая компания».

Рост производства в азотной промышленности, как и в целом по минеральным удобрениям, был вызван благоприятной конъюнктурой мирового рынка и девальвацией рубля.

В мировом производстве минеральных удобрений на фосфорные приходится 23%. В 2000 году в стране их было выпущено 2,4 млн. тонн, что на 17,1% выше показателей 1999

года и на 30% - 1998 года. Основными видами фосфорных удобрений являются аммофос, диаммофос и азотфоска, их выпускается 86%.

Крупнейшими производителями фосфорных удобрений являются:

- «Аммофос» ОАО, г. Череповец;
- «Балаковские минудобрения»;
- «Воскресенские минудобрения», Московская обл.;
- «Акрон» холдинг.

В общей сложности они производят более 70% этой продукции. Кроме того, среди производителей фосфорных удобрений можно назвать:

- «Фосфорит» АО, г. Кингисепп Ленинградской обл.;
- «Белореченские минудобрения», Краснодарский край;
- «Невинномысский Внештрейдинг» АО, Ставропольский край;
- «Дорогобуж» АО, Смоленская обл.;
- «Фосфаты» АООТ, Московская обл.;
- «Мелеузовские минудобрения» АО, Башкортостан.

Мировое производство калийных удобрений уникально тем, что выпускаются они в основном в Канаде, России, Белоруссии и Германии. При этом Россия и Белоруссия в объеме производства занимает второе место, а по запасам калийных руд – первое.

В 2000 году в стране было выпущено 6.26 млн. тонн калийных удобрений. Производителями калийных удобрений (хлоркалия) являются два предприятия Пермской области: «Уралкалий» ОАО, г. Березники; «Сильвинит» ОАО, г. Соликамск. Контроль над этими предприятиями находится у группы предприятий «Финансовый Дом». Оба предприятия в основном работают на экспорт.

Все заводы минеральных удобрений приватизированы за исключением заводов Башкирии и Татарстана. Подавляющая часть сбыта всех заводов идет на экспорт, при чем увеличение производства практически полностью экспортируется.

У частных предприятий доля сельхозпроизводителей в сбыте достаточно стабильна или уменьшается в пределах 4-6% в год, региональные администрации занимают очень незначительное место в закупках удобрений - до 1%.

Таблица 11. Структура сбыта минеральных удобрений

Покупатели	1998	1999	2000	2001 (план)
дилеры				
Росагроснаб				
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
коммерческие фирмы				
хозяйства населения				
Экспорт				
в т.ч. в СНГ				
В страны дальнего зарубежья	94,4	93,2	95,8	96,9

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

У госпредприятий картина обратная - основная часть внутренних поставок распределяется региональными администрациями (4-6%).

По видам расчетов за реализуемую продукции у частных предприятий доминирует безналичный расчет (92-94%). Это обусловлено спецификой поставок на экспорт, т.е. финансовой невозможностью наличного расчета при этом. Взаимозачеты и долги составляют около 6%, из этого можно сделать вывод, что практически весь объем внутренних поставок идет по этим статьям. Наличный расчет у заводов-экспортеров весьма незначителен (0,1%). Также, в связи с отсутствием среди откликов на анкету данных по поставкам коммерческим фирмам, нет данных по бартеру и товарному кредиту, хотя у некоторых заводов есть дочерние структуры, которые занимаются этими операциями (бартер и товарный кредит). (Таблица 12)

Таблица 12. Виды расчетов за продукцию частных заводов

Виды расчетов	%	Тенденции изменения	
		«+» – увеличение, «-» - уменьшение	
Безналичный расчет	94		+
Наличный расчет	0,1		
Бартерные сделки			
Взаимозачеты и долги	5,9		-
Товарный кредит			
В рассрочку			
Другое			

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

При формировании ценовой политики заводы рассматривают взаимозачеты и долги, как самые неприятные явления, стремятся увеличивать отпускную цену по ним (Таблица 13).

Таблица 13. Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию частных заводов

Виды расчетов	Место (1 место – максимальные цены, 7 место – минимальные цены)
Безналичный расчет	2
Наличный расчет	2
Бартерные сделки	
Взаимозачеты и долги	1
Товарный кредит	
В рассрочку	
Другое	

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Частные заводы работают по тарифным сеткам с гибкими системами цен по объемам и сезонности.

Таблица 14. Виды расчетов за продукцию госпредприятий

Виды расчетов	%	Тенденции изменения «+» – увеличение, « - » - уменьшение
Безналичный расчет	57	+
Наличный расчет		
Бартерные сделки	2	-
Взаимозачеты и долги	15	-
Товарный кредит	26	
В рассрочку		
Другое		

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

По видам расчетов за продукции у госпредприятий безналичный расчет занимает 55-60%. Взаимозачеты и долги составляют около 15%, товарный кредит – 25-28%, а бартер – 2-3%, это обусловлено их тесной связью с региональными администрациями и бюджетом. Наличный расчет у госпредприятий практически отсутствует (Таблица 15).

Таблица 15. Ценовая политика в зависимости от вида расчетов за продукцию частных заводов

Виды расчетов	Место (1 место – максимальные цены, ... , 7 место – минимальные цены)
Безналичный расчет	4

Наличный расчет	
Бартерные сделки	1
Взаимозачеты и долги	3
Товарный кредит	2
В рассрочку	
Другое	

Источник: Материалы обследования, апрель-май 2001 г.

Как видно из Таблица 15, бартерные сделки для покупателей минудобрений наиболее дорогостоящие. Госпредприятия работают по индивидуальным соглашениям.

4. Характеристика внешнего рынка

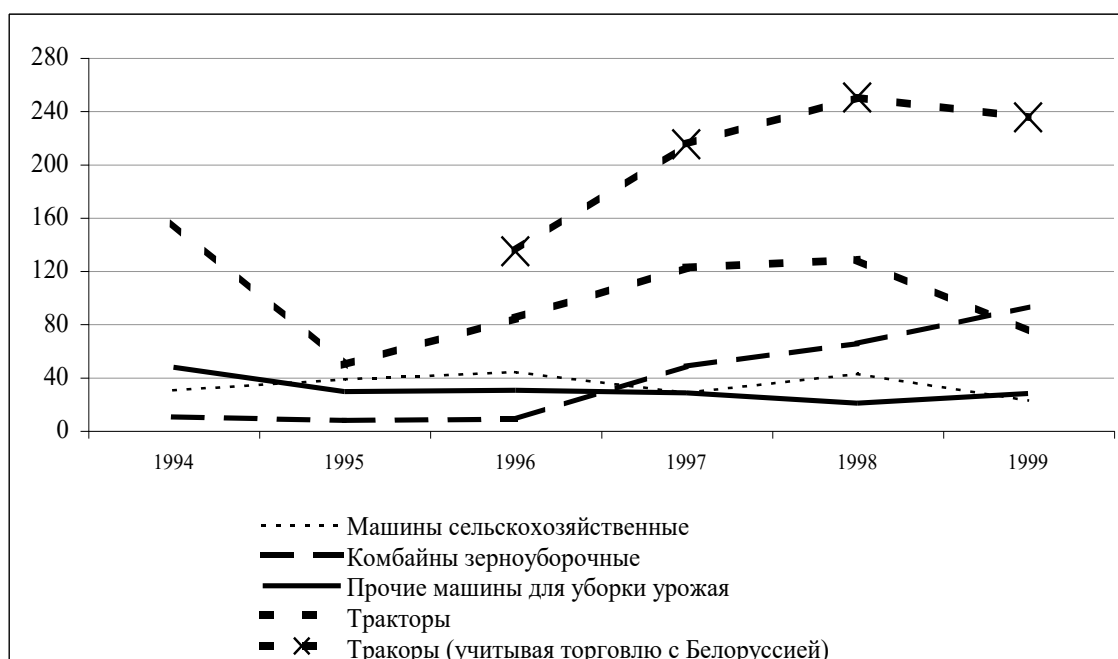
4.1 Сельскохозяйственная техника

Во времена существования Советского Союза недостаток технических ресурсов на российском рынке компенсировался закупками у других союзных республик. Среди них главными экспортёрами технического оборудования в страну были Белоруссия и Украина. В свою очередь, для них Россия была крупным производителем и поставщиком горюче-смазочных материалов, удобрений и некоторых видов сельскохозяйственной техники.

После распада Союза и либерализации торговли на российском рынке появилась техника производства стран дальнего зарубежья. В 1994-1999 годах стоимостной объем закупок сельскохозяйственных машин⁴ в этих странах вырос на 25,7%, зерноуборочных комбайнов – в 23,6 раза, прочих машин для уборки урожая – на 45,0%, тракторов – на 14,2%, косилок - на 51,6%. Поставки из СНГ напротив - существенно сократились (примерно на 90% без учета данных о торговле России с Белоруссией). В то же время не проявляется ярко выраженной тенденции к значительному расширению поставок из-за рубежа (Рисунок 10). Однако увеличился удельный вес импортной сельскохозяйственной техники в ресурсах для потребления на внутреннем рынке. Так, для тракторов этот показатель к концу 90-ых гг. достиг более 60% (Таблица 16).

⁴ Сельскохозяйственные машины включают в себя плуги, бороны, рыхлители, культиваторы, сеялки.

Рисунок 10. Российский импорт сельскохозяйственной техники*, млн.долл.



*. Без учета данных о торговле России с Белоруссией.

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ. Российский статистический ежегодник, Госкомстат РФ, 2000.

Таблица 16. Удельный вес экспорта тракторов в их производстве и импорта тракторов в их ресурсах для потребления на внутреннем рынке Российской Федерации, %

	1995	1996	1997	1998	1999
Удельный вес экспорта в производстве	39,7	35,3	21,4	46,9	42,6
Удельный вес импорта в ресурсах для потребления*	14,1	49,8	58,3	51,9	67,0

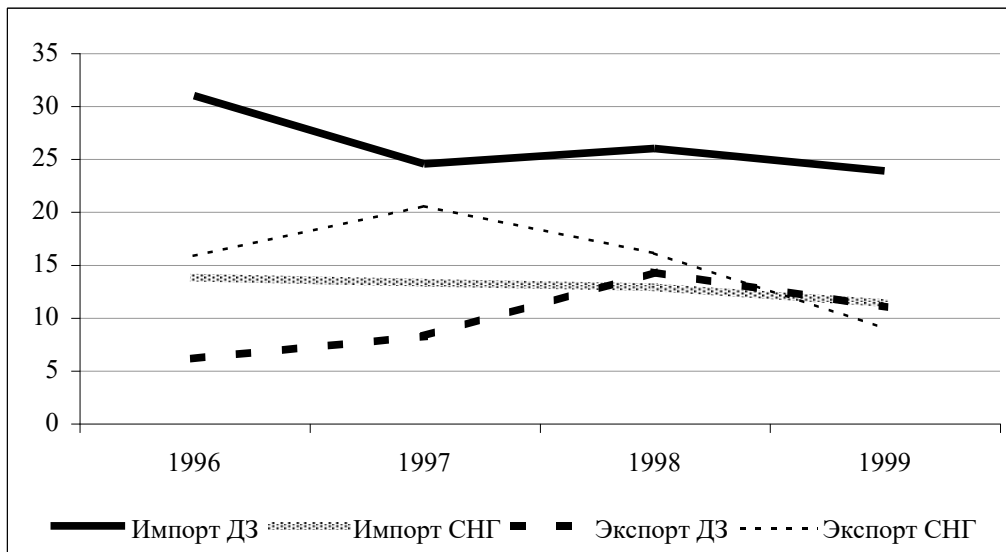
*. Ресурсы для производства на внутреннем рынке определяются балансовым методом: (производство + импорт – экспорт).

Источник: Российский статистический ежегодник. Госкомстат РФ, 2000.

Главной причиной низкого спроса на технику, произведенную в дальнем зарубежье, является ее ценовая неконкурентоспособность по сравнению с российской и приобретенной в бывших союзных республиках. Средняя цена трактора, импортированного из стран дальнего зарубежья, превышает цену трактора, собранного в СНГ, примерно на 50% (

Рисунок 11). Очевидно, что 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; ее поставки осуществляются по жестким лизинговым схемам, что ограничивает свободу выбора покупателем продавца техники.

Рисунок 11. Средние экспортные и импортные цены на тракторы, тыс. долл./шт.

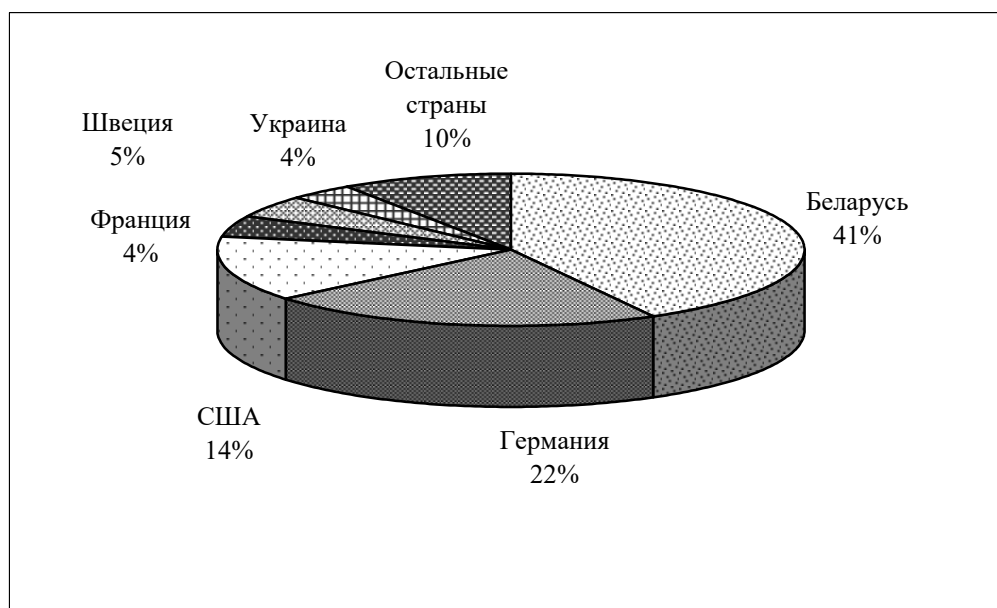


Источник: рассчитано по данным Российского статистического ежегодника, 2000 г. Госкомстат РФ.

Несмотря на отсутствие явно благоприятных условий, способствующих расширению импорта сельскохозяйственной техники в страну, зарубежные производители претендуют на некоторую долю российского рынка. Среди стран СНГ традиционными поставщиками комбайнов и тракторов в Россию являются Белоруссия и Украина (Рисунок 12).

Среди стран дальнего зарубежья лидирующие позиции по объемам поставок техники в Россию занимают Германия и США, которые представляют первую тройку мировых производителей: американские компании Джон Дир (John Deere) и Кейс (Case) и немецкая компания Клаас (Claas).

**Рисунок 12. Географическая структура импорта сельскохозяйственной техники в
1999 г.***



Доля Белоруссии рассчитана на основе данных Госкомстата России только по импорту тракторов из этой страны.
Источник: рассчитано по данным Таможенной статистики внешней торговли РФ.

**Таблица 17. Наличие импортной техники, поставленной в Россию по состоянию
на 1 июля 2000**

Компания	Страна-производитель	Количество, штук	Компания	Страна-производитель	Количество, штук
<i>Тракторы, всего</i>			<i>кормоуборочные, всего</i>		
Джон Дир	США	112	Фортшритт	Германия	367
Фиат	Италия	96	Кейс	США	178
Фендт	Германия	75	Клаас	Германия	83
Кейс	США	55	Кроне	Германия	27
Штайер	Австрия	21	Джон Дир	США	6
Дойтц Фар	Германия	4	<i>картофелеуборочные, всего</i>		
<i>Комбайны</i>			Агрико	Нидерланды	40
<i>зерноуборочные, всего</i>			Румпстад	Германия	6
Клаас	Германия	527	<i>Сеялки</i>		
Кейс	США	411	<i>зерновые, всего</i>		
Вестерн	Канада	133	Джон Дир	США	31
Нью Холанд	США	123	Квернеленд	Норвегия	13

Компания	Страна-производитель	Количество, штук	Компания	Страна-производитель	Количество, штук
Дойтц Фар	Германия	75	<i>пропашные, всего</i>		529
Сампо Розенлев	Финляндия	64	Механика Чахлеу	Румыния	254
Массей Фергюссон	США	26	Джон Дир	США	181
Джон Дир	США	9	Квернеленд Аккорд	Норвегия	20
<i>свеклоуборочные, всего</i>		176	<i>Посевной комплекс, всего</i>		236
Матро Франс	Франция	80	Конкорд	США	234
Моро	Франция	72	<i>Косилки, всего</i>		500
Кляйне	Германия	10	Фортшритт	Германия	356

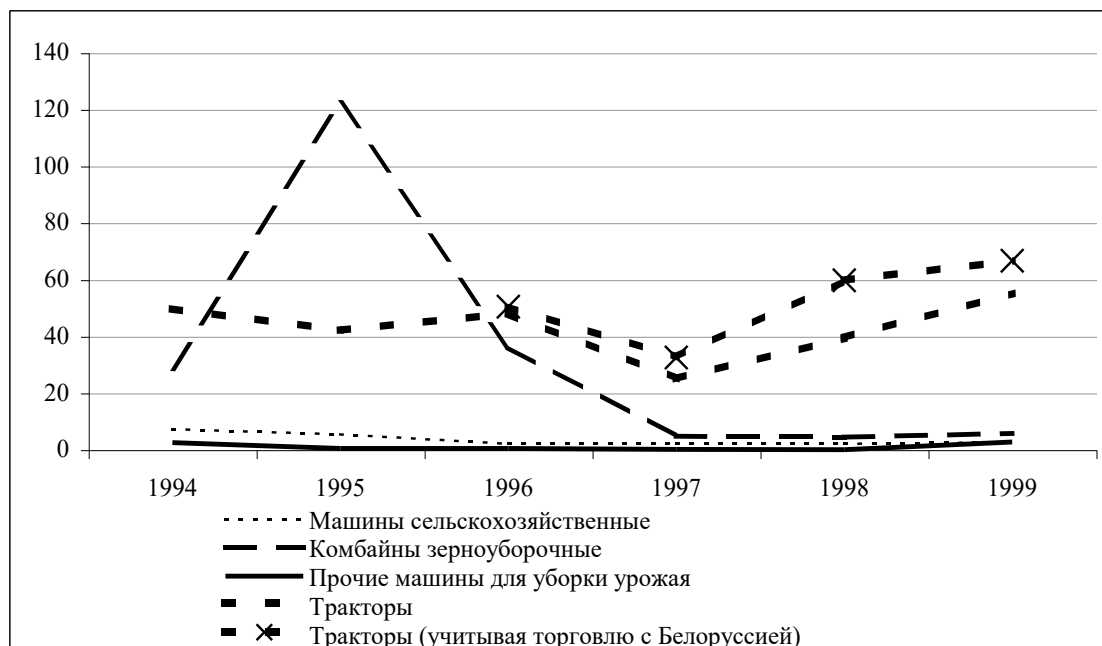
Источник: Минсельхоз РФ.

Основная часть выпуска сельхозтехники реализуется на внутреннем рынке (Таблица 16). Недостаточный объем внутреннего производства и низкое качество отечественной продукции по сравнению с импортной препятствовали развитию российского экспорта сельскохозяйственных машин и оборудования. Впервые за многие годы в 1998-1999 гг. начался рост в отраслях тракторного и сельскохозяйственного машиностроения что, вероятно, изменило динамику экспорта этой продукции. В 2000 году не было зафиксировано снижение экспортных поставок за рубеж (

Рисунок 11), но Россия по-прежнему остается нетто-импортером сельхозтехники.

Географическая структура российского экспорта сельскохозяйственной техники является довольно разнообразной. Закупки со стороны стран дальнего зарубежья занимают существенное место в стоимостном объеме экспорта. Среди стран СНГ крупнейшими импортерами являются Украина и Белоруссия. По данным Госкомстата в 1999 г. около 20% тракторов было поставлено в Белоруссию.

Рисунок 13. Российский экспорт сельскохозяйственной техники, млн.долл.*



*. Без учета данных о торговле России с Белоруссией.

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ. Российский статистический ежегодник, Госкомстат РФ, 2000.

Таблица 18. Основные страны-импортеры российской сельскохозяйственной техники в 1999 г.

	%
<i>Машины сельскохозяйственные</i>	
Франция	32,1
Монголия	16,8
Украина	15,1
<i>Комбайны зерноуборочные</i>	
Монголия	46,1
Украина	44,9
<i>Прочие машины для уборки урожая</i>	
Польша	86,8
<i>Тракторы</i>	
Венгрия	22,0
Ирак	13,8
Украина	11,3
<i>Косилки</i>	
США	56,8
Украина	14,6

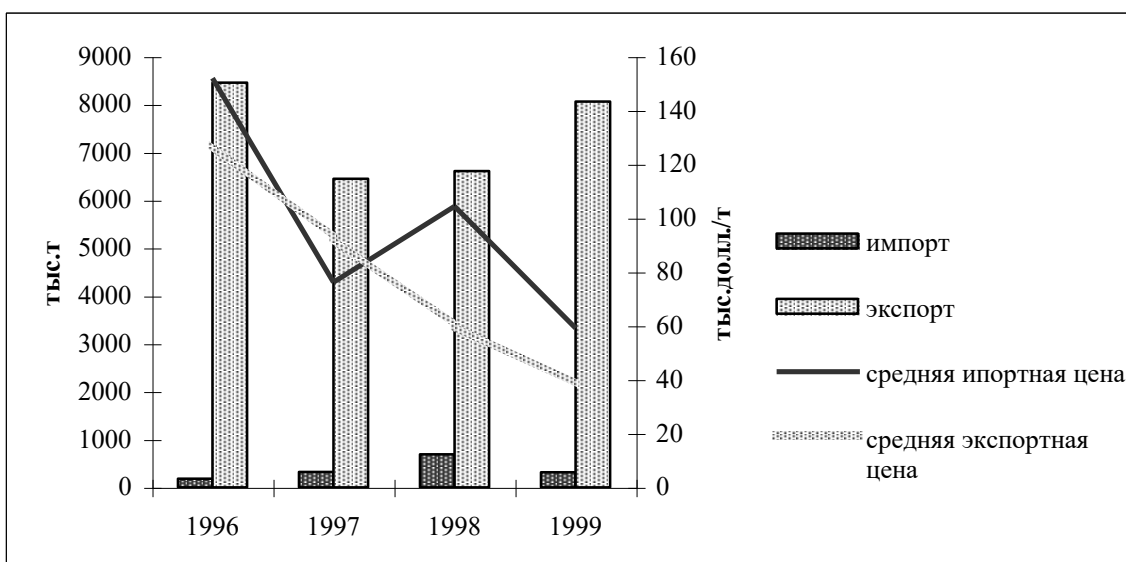
*. Без учета данных о торговле России с Белоруссией.

Источник: рассчитано по данным Таможенной статистики внешней торговли РФ.

4.2 Минеральные удобрения

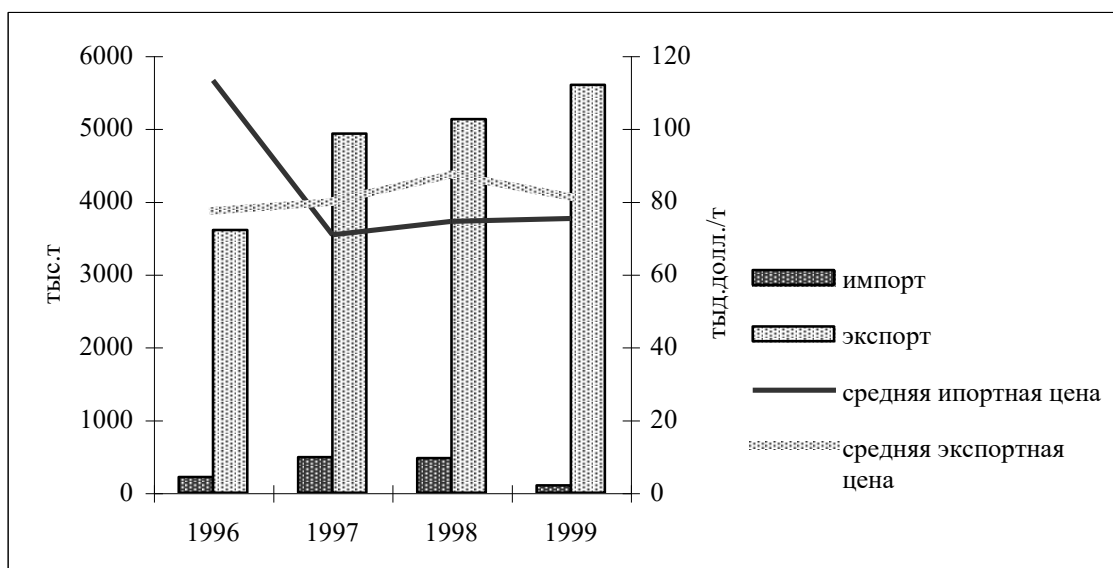
Россия является нетто-экспортером минеральных удобрений (Рисунок 14 и Рисунок 15). Экспорт минеральных удобрений превышает объем поставок по импорту примерно на 90%.

Рисунок 14. Российский экспорт, импорт и средние контрактные цены на азотные удобрения



Источник: рассчитано по данным Российского статистического ежегодника, 2000 г. Госкомстат РФ.

Рисунок 15. Российский экспорт, импорт и средние контрактные цены на калийные удобрения



Источник: рассчитано по данным Российского статистического ежегодника, 2000 г. Госкомстат РФ.

Экспортные цены на азотные удобрения ниже внутренних и импортных. И даже в этих условиях Россия продолжает активно экспортировать удобрения в другие страны (Рисунок 14, Рисунок 15 и Таблица 19).

Таблица 19. Средние экспортные и внутренние цены на минеральные удобрения

	1996	1997	1998
Внутренние цены производителей, тыс.руб./т			
азотные удобрения	814	665	0,722
калийные удобрения	370	400	0,425
Средние экспортные цены, тыс долл./т			
азотные удобрения	127,3	92,5	60,0
калийные удобрения	77,3	79,8	87,5
Обменный курс, руб./долл.	5124,0	5785,0	9,71
Внутренние цены производителей, долл./т			
азотные удобрения	158,8	114,9	74,4
калийные удобрения	72,2	69,1	43,8

Источник: рассчитано на основе данных Госкомстата РФ.

Более чем 90% всего импорта азотных и калийных удобрений Россия закупает в странах СНГ, в то время как около 90% экспорта вывозится в страны дальнего зарубежья. Основным поставщиком удобрений на российский рынок является Украина. В 1999 г. на нее приходилось 53% импорта. Географическая структура экспорта представляет собой широкий круг стран (Таблица 20). Как правило, удобрения экспортировались в страны Азии.

Таблица 20. Географическая структура российского экспорта азотных и калийных удобрений в 1999 г., %*

Азотные		Калийные	
Китай	39,5	Турция	15,4
Индия	18,1	Бразилия	11,8
Бразилия	7,8	Франция	8,0
Сингапур	6,1	Польша	6,9
Республика Корея	4,5	Перу	5,7
<i>Остальные страны</i>	<i>24,0</i>	<i>Остальные страны</i>	<i>52,2</i>

*. Без учета данных о торговле России с Белоруссией.

Источник: рассчитано по данным Таможенной статистики внешней торговли РФ.

5. Государственное регулирование рынка ресурсов

5.1 Теоретические основы

Все переходные экономики столкнулись с проблемой роста диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы для аграрного сектора. Первичной реакцией во многих странах стало введение субсидий на материально-технические ресурсы.

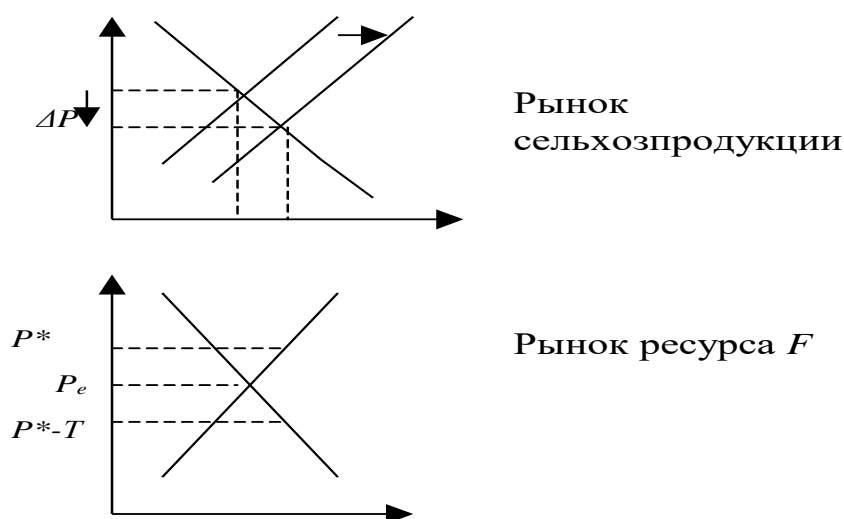
В частности, в России осуществляются дотации на минеральные удобрения, электроэнергию, топливо для некоторых типов производителей, на покупку племенного скота, сортовых семян, и некоторые другие ресурсы. Государство покрывает часть расходов на мелиорационные работы.

Стандартная цель данной меры – снижение издержек производителя и тем самым повышение его доходов. Часто субсидирование определенного ресурса преследует также цель расширения его применения и повышения эффективности производства в аграрном секторе. Так в России, меры по компенсации топлива, энергии, транспортных расходов направлены на компенсацию удорожания этих ресурсов для сельхозпроизводителей в результате инфляции. Основная задача компенсации расходов на удобрения, мелиорацию, племенной скот и элитные семена – повышение продуктивности, что в конечном итоге также направлено на рост доходов в сельском хозяйстве.

Пусть государство вводит дотацию на ресурс F в размере T . При этом происходит адаптация цены: равновесная цена повышается до уровня P^* , потребитель ресурса платит цену $P^* - T$. В ответ на снижение стоимости ресурса потребитель в свою очередь расширяет свое производство, и цена на его продукцию снижается. (Рисунок 16).

Как видно из рисунка, дотация T распределяется между производителем ресурса и его потребителем. Падение цены на рынке ресурса будет зависеть от соотношения эластичностей спроса и предложения. В том случае, когда предложение ресурса существенно менее эластично, чем спрос на него, дотация T в своей большей части достается производителю и в меньшей – потребителю, и наоборот. Поэтому при неэластичном предложении ресурса такая дотация нецелесообразна.

Рисунок 16. Дотация на цену ресурса



В вышеприведенных рассуждениях предполагается, что ресурс потребляется только теми производителями, на поддержку которых нацелена данная мера. Однако ресурсы, как правило, имеют многоцелевое назначение и могут приобретаться разными группами потребителей. Предположим, на ресурс F существует две группы потребителей и, соответственно, два рынка. На рынке 1 введена дотация T на ресурс, на рынке 2 – дотации нет (Рисунок 17). Если между рынками существует свободный арбитраж, то приобретая ресурс по пониженной цене $P_e - T$, потребители с рынка 1 могут перепродать его на втором рынке. *Ceteris paribus* эта деятельность более экономически целесообразна: прибыль от такой перепродажи очевидно превысит доход от расширения производства с использованием дополнительного ресурса F . Таким образом, дотация будет поделена между двумя типами потребителей, пропорция этого раздела будет зависеть от эластичностей спроса и предложения на обоих рынках и от условий арбитража между двумя рынками. Из этого следует, что нецелесообразно проводить дотацию ресурса не специфического назначения – она в заметной пропорции не попадет целевому получателю.

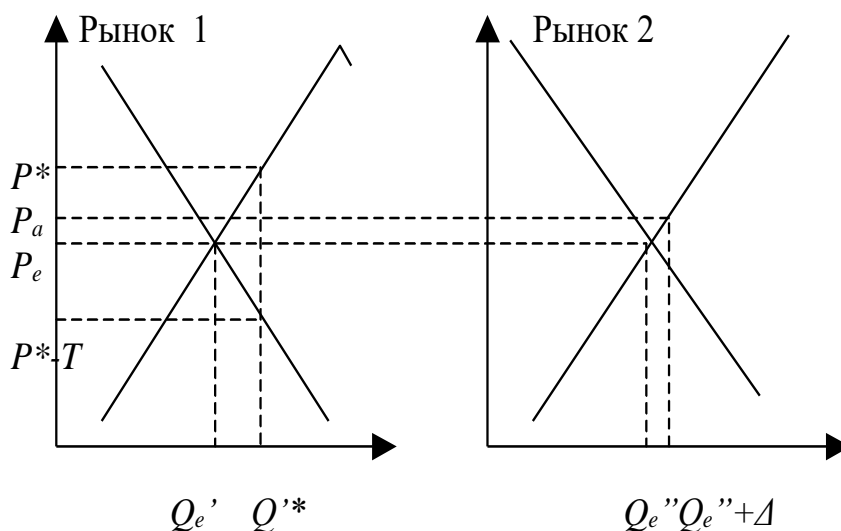
Таким образом, мы вывели несколько правил осуществления дотаций на ресурс. Такие дотации имеет смысл применять при соблюдении следующих условий:

Предложение ресурса достаточно эластично по цене;

Ресурс имеет специальный целевой характер применения.

При несоблюдении одного из этих условий ведет к тому, что дотация не достигает своей цели.

Рисунок 17. Дотация на цену ресурса неспецифического назначения



5.2 Особенности применения меры в России

Ресурсопроизводящие отрасли в пост социалистических странах, особенно в России, как правило, сверх монополизированы, имеют весьма низкую эластичность предложения. В результате введение дотаций приводит только к их удорожанию для сельского хозяйства, а заметного расширения применения под воздействием дотаций не наблюдается.

5.2.1 Минеральные удобрения

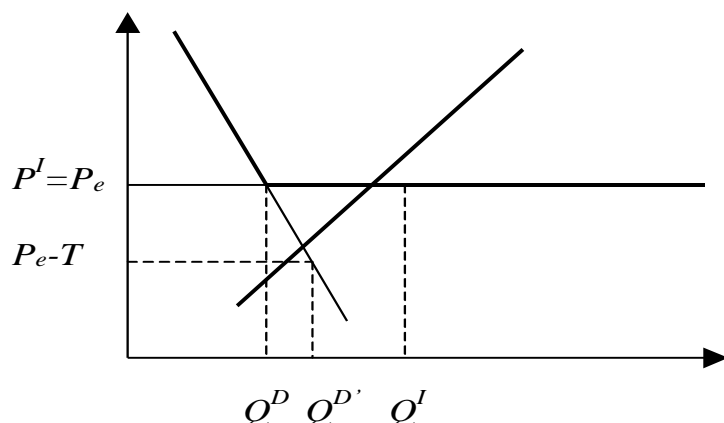
Рассмотрим одну из наиболее устойчивых программ федеральных субсидий в России – компенсацию затрат на минеральные удобрения. В течение всех лет реформ в федеральном бюджете предусматриваются компенсационные платежи сельхозпроизводителям в размере 30-50% от стоимости закупленных удобрений. Однако эластичность применения удобрений от этой дотации очень низка. Попробуем понять эту ситуацию.

Производители минеральных удобрений практически не монополизированы. Удобрения – ярко выраженный специфический ресурс аграрного производства. Проанализируем эластичность предложения удобрений на внутренне рынке. Россия является крупнейшим экспортером минеральных удобрений, поэтому кривая спроса внутри страны принимает вид, как показано на Рисунок 18: пока цена находится выше мирового уровня, спрос определяется спросом внутренних потребителей, при приближении цены к цене мирового рынка, спрос практически становится неограниченным⁵. Равновесная цена в России устанавливается на

⁵ Безусловно, Россия крупный экспортер, и для нее спрос мирового рынка, вообще говоря, нельзя рассматривать абсолютно эластичным. Однако очевидно, что спрос внешний существенно более эластичен, чем

горизонтальном отрезке кривой спроса, в противном случае не было бы экспорта. В этих условиях производители минеральных удобрений продают на внутреннем рынке объем Q^D и на внешнем рынке – $(Q^I - Q^D)$. Цена равновесия – мировая. При введении дотации на удобрения в размере T спрос на внутреннем рынке вырастает до $Q^{D'}$.

Рисунок 18. Компенсация затрат на удобрения в России



У производителей удобрений есть теоретически несколько возможностей справиться с этим возросшим внутренним спросом. Во-первых, они могут увеличить производство. И это значит, что сельхозпроизводители получают более дешевый ресурс (удешевление будет именно на T). Во-вторых, производители удобрений могут ограничить экспорт и переключиться на внутреннего потребителя. Опять же, можно ожидать, что мировая цена не изменится, и сельхозпроизводитель получит неурезанную субсидию. Но на практике ни того, ни другого не происходит⁶. Расширение производства удобрений сильно ограничено: существующие мощности используются практически полностью, а инвестиций за годы реформ было мало (Таблица 21).

спрос внутренний. Поэтому горизонтальное изображение внешнего спроса на нашем рисунке можно считать не сильным допущением, которое, тем не менее, заметно повышает наглядность представления

⁶ Вообще говоря, изменения объемов экспорта удобрений наблюдаются, но не по причине дотаций сельскому хозяйству, а по внешнеэкономическим причинам - например, антидемпинговые процедуры против российских экспортеров.

Таблица 21. Производство минеральных удобрений в России и инвестиции в их производство, млн. т. действующего вещества

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Производство мин. удобрений	16,0	15,0	12,3	9,9	8,3	9,6	9,1	9,5	9,4
Ввод в действие мощностей по производству мин. удобрений	-	-	-	0,01	-	-	0,2	-	-

Источник: Российский статический ежегодник.1997. М.: Госкомстат РФ.1998. Стр.356, 413, Российский статистический ежегодник. 1999. М.: Госкомстат РФ. 1999. Стр. 325, 398.

Иными словами, эластичность предложения удобрений по спросу низка. Также маловероятно перераспределение предложения с внешнего рынка на внутренний: экспортные поставки осуществляются по длительным контрактам, тогда как решения по дотациям сельскому хозяйству – ежегодные. Риск утратить позиции на мировом рынке при негарантированности спроса на внутреннем слишком велик, чтобы рациональный экономический агент пошел на такое перераспределение.

Таблица 22. Эффект компенсации затрат на минеральные удобрения сельхозпроизводителям в 1994-1997 годах

		1994	1995	1996	1997	1998
Общие затраты сельского хозяйства на удобрения по фактическим ценам	млн.р.	523565,0	1704679,0	3498675,0	4517317,0	4187173,0
Общие затраты сельского хозяйства на удобрения по средним ценам промышленности*	млн.р.	767550,9	2195916,7	2490085,5	3592959,6	4738674,0
Дотация (+) /изъятие средств (-) из сельского хозяйства (разница в затратах по ценам для сельского хозяйства и по ценам промышленности)	млн.р.	243985,9	491237,7	-1008589,5	-924357,4	551501,0
Фактически выплаченные дотации на минеральные удобрения	млн.р.	182000,0	981000,0	999800,0	719970,0	313410,0
Чистый эффект дотации и изменения цен для сельского хозяйства	млн.р.	425985,9	1472237,7	-8789,5	-204387,4	864911,0
Чистый эффект в % от затрат сельского хозяйства на	%	81,4	86,4	-0,3	-4,5	20,7

минеральные удобрения						
Доля выплаченных дотаций из федерального бюджета по отношению к затратам на приобретение минеральных удобрений	%	34,8	57,5	28,6	15,9	7,5

* - затраты, которые бы понесло сельское хозяйство, уплачивая средние отпускные цены на минеральные удобрения

Источник: Собственные расчеты по данным Госкомстата РФ и Минсельхоза РФ.

Таким образом, возросший спрос на внутреннем рынке не находит удовлетворения. Если бы был арбитраж между внутренним и внешним рынками, то отечественные сельхозпроизводители могли бы компенсировать возникший дефицит на счет закупок на мировом рынке. Однако такой арбитраж из-за институциональных причин невозможен, и, кроме того, дотация не распространяется на импортные поставки. Таким образом, происходит сегментация рынка: российский производитель удобрений работает на два рынка – внешний и отечественный, - и между ними нет арбитража. При этом на внутреннем рынке в силу дотации возникает дефицит, что, очевидно, должно привести к росту цены над равновесной (Рисунок 16).

Эмпирические данные подтверждают этот теоретический вывод (Таблица 22). Во-первых, Таблица 22 показывает, что реальные дотации не компенсируют предусмотренную долю издержек производителей на минеральные удобрения: обычно в постановлениях принимались решения о 30-50% компенсации, в реальности же эта доля снизилась до 7,5% в 1998 году. Но, что еще более важно, в 1996 и 1997 годах эффект дотации был отрицательным: цены, уплачиваемые сельхозпроизводителями, были выше средних отпускных цен промышленности на удобрения. В виду вышеприведенных рассуждений такое повышение цен для сельского хозяйства на удобрения могло быть вызвано самими дотациями.

С 1999 года схема дотаций на минеральные удобрения была изменена. Теперь дотации выплачиваются не покупателям, но производителям. При этом производители отбираются по конкурсу по критерию минимальной цены поставки. В условиях сохраняющейся высокой инфляции производители заинтересованы в такой дотации – они получают бесплатный оборотный капитал для своих операций за счет бюджета, поэтому на величину стоимости кредита готовы снизить цены на удобрения. Это дало краткосрочный эффект снижения цен для сельхозпроизводителей, однако в среднесрочной перспективе ведет к монополизации сектора: каждый регион получает ограниченное количество поставщиков, которым к тому же дается льгота в виде беспроцентной государственной ссуды.

5.2.2 Горюче-смазочные материалы

Другой формой централизованного субсидирования ресурсов для аграрного сектора стал так называемый товарный кредит, введенный весной 1995 года. Нефтяным компаниям было предложено поставить сельхозпроизводителям горюче-смазочные материалы в порядке погашения их задолженности перед федеральным бюджетом. Сельское хозяйство получало, таким образом, основной лимитирующий ресурс для посевной и обязывалось погасить долг перед бюджетом в конце сезона. Таким образом, получался своеобразный беспроцентный кредит аграрному сектору за счет доходной части федерального бюджета (то есть за счет отсрочки поступлений платежей в доходную часть бюджета).

Минсельхозпрод РФ и региональное чиновничество тут же связало получение этого нового кредита хозяйствами с поставками в государственные фонды. По сложившимся стереотипам управления поставки ГСМ были разверстаны по областям и районам, а там - по хозяйствам под договоры контрактации. Нефтяные компании были закреплены за конкретными регионами. Все это не могло не привести к отрицательным, прежде всего, для самого сельского хозяйства, последствиям. Поставки продукции в госфонды осуществляются по фиксированным ценам. Значит, одна сторона обменной пропорции “сельхозпродукция-ГСМ” была установлена не самим фактическим заемщиком. Но закрепление нефтяных компаний за регионами привело к монопольному эффекту и вздуванию цен на горючее выше средних рыночных на 20-30% практически повсеместно. Иначе говоря, другая сторона обменной пропорции оказалась существенно завышенной.

Таким образом, получая ГСМ по государственному товарному кредиту, сельхозпроизводитель фактически платил определенный процент, выражавшийся в разнице между зафиксированными в контрактах на это кредит относительных ценах сельхозпродукция/ГСМ и реальными рыночными соотношениями на те же продукты.

Обследование реальной стоимости товарного кредита по итогам 1995 года в Ростовской области показало, что в государственном товарном кредите фактически уплаченный сельским хозяйством процент в годовом исчислении составил 120-130%⁷.

Вполне естественно, что сельхозпроизводители платят за полученный кредит процент. Но в случае с государственным товарным кредитом кредитором выступало государство, а процент *de facto* получали нефтяные компании.

Неурожай 1995 года и неотлаженность процедур введенной схемы привели к тому, что товарный кредит не был выплачен сельхозпроизводителями. Около 2 трлн. руб. задолженности по нему были погашены в ходе предпринятого Минфином зачета взаимных

⁷ Е.Серова, Р.Янбых. Кредитование сельского хозяйства в России: состояние и перспективы. – *Вопросы экономики*, 1996, №8, стр.59-73

задолженностей федерального и местных бюджетов. Остальные 5 трлн. руб., как и долги по централизованным кредитам 1992-1994 годов, были сначала пролонгированы, а затем списаны.

Товарный кредит в том виде, в котором он был принят, является неявной, то есть не отраженной в явном виде в расходной части бюджета, субсидией аграрному сектору. За 1995 год общий объем расходов на АПК, предусмотренных в аграрном бюджете был почти равен субсидиям из доходной части, то есть товарному кредиту. В 1997 году государственный товарный кредит был отменен, но уже в 1998 году возобновлен вновь. С 1997 года начались и аналогичные региональные программы товарных кредитов.

Товарный кредит в том виде, в котором он применяется сегодня в сельском хозяйстве, тормозит развитие не только реального рынка ресурсов для сельского хозяйства, но и рынка сельхозпродукции. Региональные власти не только предоставляют товарные кредиты за счет региональных бюджетов, но и частично несут ответственность за долги по федеральному товарному кредиту⁸. Это дает им формальные основания для запретов на вывоз сельхозпродукции со своей территории и принуждению к поставкам в региональные фонды. Данные меры разрывают единый рынок страны и ухудшают обменные пропорции для сельхозпроизводителей.

5.2.3 Сельхозтехника

Государственной программой поддержки инвестиционного процесса непосредственно в аграрном секторе стал введенный в 1994 так называемый лизинговый фонд. На зарезервированные в федеральном бюджете средства Росагроснаб закупает сельскохозяйственную технику и предоставляет ее сельхозпроизводителям на условиях оплаты в рассрочку. На первый взгляд, программа является существенной поддержкой переоснащения сельхозпроизводства - в 1994 году в фонд было выделено более 1 трлн. руб. (

⁸ Часть задолженности сельхозпроизводителей по товарным кредитам 1995 года переоформили в так называемые сельскохозяйственные облигации, которые свободно котировались на рынке. Поступления от продажи этих векселей направлялись в Фонд льготного кредитования. Полноценного и транспарентного учета движения этих облигаций не существует, поэтому невозможно проанализировать выполнения этой программы.

Таблица 23) Но принятая схема реализации программы привела к тому, что в результате основными ее бенефициантами оказались машиностроительные заводы и Росагрснаб.

**Таблица 23. Пополнение средств Лизингового фонда за счет средств
федерального бюджета**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	млрд.руб	млрд.руб	млрд.руб	млрд.руб	млн. руб.	млн. руб.
План	1000	1351	2700	2400	2000	2280
Фактически выделено средств	1053,6	1080,6	1928,9	736,6	1007	2280
Профинансировано в %	105,4	80,0	71,4	30,7	50,4	100,0

Источник: Минсельхоз РФ

Правительство в лице уполномоченного Росагроснаба, отобранного вне всякого конкурса⁹, заказывает на машиностроительных заводах технику и распределяет ее между субъектами федерации. Те, в свою очередь, разверстывают полученные цифры по районам, которые уже распределяют их между хозяйствами. Ассортимент заказываемой продукции устанавливается централизованно, поэтому не всегда отвечает реальным потребностям сельхозпроизводителей. В частности, в 1994 году половина фонда была использована для закупок продукции Ростсельмаша для поддержания этого гиганта “на плаву”. Не трудно видеть, что это напоминает старую советскую систему централизованного снабжения. Однако то, что было имманентно предыдущей экономической системе, не срабатывает в современных условиях.

Во-первых, Росагроснаб, частная фирма, получила монопольные права на рынке поставок сельхозтехники. В результате, торговая надбавка в ее региональных отделениях в первый год работы лизингового фонда выросла до 30-40% при средней торговой надбавке по России около 10-12%. В дополнение к этому Росагроснаб обложила 5-процентным сбором машиностроительные заводы, у которых закупал технику, за “маркетинговые” услуги. Кроме того, он создал собственную страховую кампанию, в которой каждый получатель техники по лизингу был обязан ее застраховать, что привело к увеличению страхового сбора по сравнению со средним по страховому сектору в стране.

Во-вторых, сельхозмашиностроение, получив дополнительный платежеспособный спрос на свою продукцию в размере лизингового фонда, не преминуло воспользоваться ростом отпускных цен на свою продукцию. По некоторым оценкам этот рост составил до 20%.

В-третьих, административное распределение лизинговых поставок не могло не привести к росту коррупции.

В результате, для сельскохозяйственных производителей лизинговые поставки не на много облегчили приобретение сельхозтехники.

Возвратность средств по лизингу по этой программе крайне низка. Так, в 1999 году возвращена только треть платежей, по которым наступил срок. Не последнюю роль в этом играет и применяемая лизинговая схема: арендованное оборудование сразу зачисляется на баланс лизингополучателя. Сделано это с целью удешевления лизинга, так как сельхозпроизводители освобождены от уплаты налога на имущество, а лизингодатель - нет. Но это ведет к снижению финансовой ответственности сельхозпроизводителей, с одной стороны, с другой стороны - тормозит становление коммерческого лизинга в стране.

5.2.4 Общие проблемы программ компенсации стоимости ресурсов

Компенсацию стоимости ресурсов для сельского хозяйства осуществляет не только федеральный бюджет, но практически все регионы. Таким образом, это значительная часть программ в АПК. Региональные программы почти повсеместно полностью копируют федеральные схемы, описанные выше, и являются со-финансированием соответствующих федеральных программ. Помимо недостатков этих программ, описанных выше, возникает один общий недостаток: все программы сегментируют рынок ресурсов для сельхозпроизводителей. Все программы исходят не из того, что сельхозпроизводитель покупает по своему усмотрению необходимые ресурсы, а затем бюджет компенсирует ему часть расходов, а из системы распределения уже более дешевых ресурсов, определенных федеральной или региональной властью. Во-первых, номенклатура ресурсов (что особенно существенно для сельхозтехники) определяется не самим потребителем. Во-вторых, объем компенсации не позволяет компенсировать весь объем необходимых ресурсов. Поэтому приходится распределять удешевленные за счет субсидии ресурсы по производителям.

Помимо возникающего при любом распределении *rent-seeking*, встает проблема сегментации рынка: часть ресурсов производитель получает по одной цене, часть – по более высокой на свободном рынке. Например, в Пермской области в 2000 году региональный бюджет распределил бесплатно удобрений на 115 млн. рублей, еще на 80 млн. производители закупили сами. Аналогично почти повсеместно происходит с ГСМ: часть ГСМ поступает сельхозпроизводителям субсидированными, часть – по рыночной цене. Несколько по-другому происходит с сельхозтехникой: большинство сельхозпроизводителей не может купить себе технику вне лизинговых программ, но по лизинговым программам поступает ограниченное количество и номенклатура техники, что не соответствует спросу.

В результате такой политики возникает возможность арбитража между двумя сегментами рынка ресурсов. Часть удобрений и особенно техники перемещается с рынка субсидированного ресурса (фактически не рынка, а централизованного распределения этого

⁹В последние годы проводятся формальные конкурсы, на которых все равно отбирают Росагроснаб.

ресурса) на свободный рынок. Субсидия распределяется пропорциональной рыночной силе агентов. Если субсидированные минеральные удобрения перераспределяются между сельхозпроизводителями, то ГСМ, как неспецифический ресурс, из аграрного сектора уходят. По сельхозтехнике возникает иная проблема: возникла угроза того, что в конце срока лизингового контракта многие сельхозпроизводители, получившие технику со значительной скидкой¹⁰ начнут ее перепродавать. Опять же, комбайны и другая специфически сельскохозяйственная техника останутся в секторе, но трактора могут уйти в другие сектора (строительство, лесное хозяйство и т.п.).

Иными словами, основные программы компенсации стоимости ресурсов не достигают своей цели.

Другая их проблема – формирование и укрепление монополий в соответствующих ресурсопроизводящих и поставляющих секторах экономики, торможение развития рыночных институтов (лизинговых компаний, дилерской сети и т.п.), что создает уже долгосрочные проблемы для АПК.

¹⁰ Например, в Перми технику субсидируют на 70%, в Новосибирске – на 100%

1. Приложения

Приложение 1. Основные производители тракторов в России

Наименование завода	Доля на рынке, %
<i>Гусеничные</i>	
Волгоградский тракторный завод	27,4
Челябинский тракторный завод	19
Алтайский трактор	10,5
<i>Колесные</i>	
Липецкий тракторный завод	22,5
Владимирский тракторный завод	8,4
Петербургский тракторный завод	4,5
Промтрактор	1,4
Трансмаш, Омск	...
<i>Мини-трактора</i>	
Курганмашзавод	-
Башкирский машиностроительный завод	-
Каскад-Пермские моторы	-
Акма, Астрахань	-

Приложение 2. Основные производители комбайнов в России

Наименование завода	Доля на рынке, %
<i>Зерновые</i>	
Ростсельмаш	49
Красноярский завод комбайнов	44
Тульский комбайновый завод	-
Таганрогский комбайновый завод	-
Дальсельмаш, Биробиджан	-
<i>Кормоуборочные</i>	
Дальсельмаш	
Комбайн, Рязань	
Белинксельмаш, Пензенская область	
Новосибирское авиационное ПО им. Чкалова	
<i>Специальные</i>	
Таганрогский комбайновый завод (масличные)	
Краснодарский завод рисоуборочных машин	
Каскад-Пермские моторы	-
Акма, Астрахань	-

Приложение 3. Производители прочей сельхозтехники

Наименование	Культиваторы	Плуги	Бороны	Сеялки	Навесные агрегаты	Запчасти к зерноуборочным комбайнам	Запчасти к кормоуборочным комбайнам
«Агромаш», г.Ставрополь				+			+
«Аксайкардандеталь», Ростовская область					+		
«Булат», Челябинская область							+
Касьяновский авторемонтный завод, Иркутская область					+		
Кировский завод почвообрабатывающих машин, г. Киров		+			+		
«ИСТЕК», г.Ставрополь		+			+		
Калязинский механический завод, Тверская область	+						
Калитвасельмаш, Ростовская область						+	
Краснодарсельмаш						+	
Красный Аксай	+	+			+		
Люберецкий завод сельхозмашиностроения					+		
Каслинский машиностроительный завод					+	+	
Морозовксельмаш, Ростовская область					+	+	
«Орелстроймаш»			+				
«Приоритет», Ростовская область					+		+
«Рязсельмаш», г.Рязань	+						+
Камышловский завод дорожных работ		+					
«Сибсельмаш»,	+		+	+			

г.Новосибирск							
«Сызраньсельмаш», Самарская область	+			+			
«Урюпинсксельмаш», Волгоградская область						+	

Приложение 4. Производители азотных удобрений России по итогам 2000 года

Наименование	Годовой объем, тыс. тонн	Доля объема в общем производстве, %	Объем экспорта, тыс. тонн	Доля экспорта в годовом объеме, %
Холдинг «Акрон»	852,2	14,7%	615,3	72,2%
Новомосковская АК «Азот»	525,7	9,1%	372,3	70,8%
Невинномысский азот АО	515	8,9%	187,5	36,4%
Кирово-Чепецкий химкомбинат ОАО	471,9	8,1%	237	50,2%
Березниковское АО «Азот», Пермская область	435,5	7,5%	300	68,9%
Кемеровское АО «Азот»	424,6	7,3%	235,7	55,5%
Тольяттиазот АО	301,5	5,2%	224,6	74,5%
Минудобрения АО, г.Россошь	282	4,9%	161	57,1%
Куйбышевазот ЗАО	261	4,5%	152,3	58,4%
Невинномысский Внештрейдинвест АО	218,3	3,8%	177,7	81,4%
Всего	4287,7	73,9%	2663,4	62,1%