

А.И. Лысюк, канд. экон. наук

Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Организация эффективного использования сельскохозяйственной техники у потребителя начинается не с момента поступления к нему, а в момент ее приобретения. Если техника приобретена экономически не эффективная для конкретного потребителя, то в дальнейшем решать вопрос о ее эффективном использовании не имеет смысла. А проблема заключается в следующем, у каждого сельского товаропроизводителя (фермер, сельскохозяйственное предприятие) сложились определенные условия применения сельскохозяйственной техники, как орудия труда (рельеф и размер полей, удельное сопротивление почвы, производственное направление и т. д.), что имеет самое прямое отношение к выбору техники при оснащении ею хозяйства.

В настоящее время имеются различные варианты сельскохозяйственной техники как зарубежной, так и отечественной (правда, выбор отечественной стал значительно меньше), с помощью которой можно выполнять один и тот же вид полевых работ. Например, технологическую операцию *вспашку* при возделывании сельскохозяйственных культур можно осуществлять различными машинно-тракторными агрегатами в составе тракторов от 9 до 50 кН и выше, но результат (себестоимость 1 га вспашки) будет разным — от самой низкой до самой высокой себестоимости. На этот результат как раз и оказали влияние указанные факторы.

Дело в том, что при создании техники конструктор заложил определенный потенциал, который может проявляться только при соответствующих условиях использования, т. е. речь идет об установлении границ эффективного использования техники и о совершенствовании самой экономической оценки техники.

Начиная с 1978 г. с выходом в свет методики Министерства тракторного и сельскохозяйственного машиностроения по определению годового экономического эффекта от новой сельскохозяйственной техники было заложено положение, что эффект от новой техники реализуется в отрасли, ее использующей, т. е. в сельском хозяйстве. И следовательно, отрасль, производящая новую сельскохозяйственную технику, должна получить компенсацию через повышение цены на новые машины. Распределять экономический эффект предлагалось между разработчиками и изготовителями сельскохозяйственной техники.

Экономический эффект как показатель сравнительной экономической эффективности определялся на разности приведенных затрат сравниваемых вариантов техники, что зачастую приводило не к реальным, а «виртуальным» эффектам.

Прошло уже более 30 лет с того времени, экономика страны перешла с планового на рыночный путь развития, а подходы в экономической оценке и ценообразовании на новую сельскохозяйственную технику остались прежними, что пагубно отразилось на оснащении сельского хозяйства техникой и на его экономике. Так, например, цены на отечественную сельскохозяйственную технику и технику стран ближнего зарубежья за последние 5 лет возросли в среднем соответственно [1]:

- на тракторы от 130 до 290 %;
- комбайны зерноуборочные от 120 до 210 %;
- комбайны кормоуборочные от 200 до 230 %.

Аналогичная тенденция наблюдается и по другим видам сельскохозяйственной техники.

Динамика роста цен на сельскохозяйственную технику имеет зеркальное отражение динамики наличия основных видов техники на сельскохозяйственных предприятиях. Так, за последние пять лет сократилось наличие техники в хозяйствах [2–5], например:

- тракторов с 480,3 тыс. шт. до 310,3 тыс. шт., или на 35,4 %;
- комбайнов: зерноуборочных — с 129,2 до 80,7 тыс. шт. (37,5 %); кормоуборочных — с 33,4 до 20,0 тыс. шт. (40,0 %).

Сложившаяся негативная тенденция привела к увеличению выхода с оборота сельскохозяйственных земель более чем 50 млн га. Неэквивалентный подход к ценообразованию на сельскохозяйственную технику и другие ресурсы для сельского хозяйства привел к снижению платежеспособности сельских товаропроизводителей и снижению спроса на технику, что незамедлительно отразилось на ее производстве [2, 5]. Так, производство тракторов за последние пять лет несколько замедлило темп снижения с 58 до 15 % и составляет 12,7 тыс. шт. в год; комбайнов: зерноуборочных — 6,2 тыс. шт.; кормоуборочных — 783 шт.

На негативные тенденции в оснащении сельского хозяйства отечественной техникой тут же отреагировали западные фирмы, такие как «Джон Дир», «Бугмер Версатив», «Ренаулт», «Вальтра»,

«Клаас» и др., восточные фирмы из Китая, Японии, Южной Кореи.

Современный российский рынок сельскохозяйственной техники характеризуется полной открытостью, поскольку отсутствуют нормативные документы, учитывающие интересы отечественных производителей и потребителей сельскохозяйственной техники, определяющие принципы и условия доступа на российский рынок зарубежной продукции, что является одной из главных причин возрастания доли в импорте тракторов, бывших в эксплуатации, в том числе физически изношенных и морально устаревших машин. Так, в 2009 году на российский рынок было поставлено зарубежными фирмами тракторов, бывших в эксплуатации в среднем около 60 %, в том числе западными фирмами — около 30 % и восточными — свыше 60 %, причем если в западных фирмах преобладают тракторы, отслужившие около трех лет, то в восточных — 10–15 лет.

Сравнение уровня таможенной стоимости реализованной на российском рынке новой тракторной техники фирм дальнего зарубежья с уровнем цен на европейском рынке показывает, что на российском рынке цены в 1,8–2 раза ниже. Это свидетельствует о том, что проводимая западными фирмами ценовая политика на российском рынке указывает на то, что они в полной мере используют недобросовестную ценовую конкуренцию в своих экспансионских целях. Особенно в этом отличается Германия.

В условиях полной открытости российского рынка фирмы дальнего зарубежья будут наращивать экспансию по расширению сферы своего влияния на нем, особенно в диапазоне типоразмеров высокой мощности 180...250 л.с. и выше из-за отсутствия отечественной альтернативы.

Насыщение рынка сельскохозяйственной техникой и особенно импортной происходит хаотично, бесконтрольно и неуправляемо со стороны государства. Потребитель, не имея достоверной информации об эффективности и тем более границах экономически целесообразного использования различной сельхозтехники при ее дороговизне, будет иметь необоснованно высокие издержки на производство сельскохозяйственной продукции и тем самым снижать ее конкурентоспособность.

В настоящее время, как никогда, актуальным является вопрос экономической оценки сельскохозяйственной техники с определением границ экономической эффективности. Это позволило бы сельским товаропроизводителям обоснованно и эффективно использовать капитальные вложения на оснащение сельскохозяйственной техникой.

Используемые в настоящее время методики для экономической оценки новой техники, так же как это и было раньше, предусматривают опреде-

ление показателей экономической эффективности по сравнению с заменяемой или базовой, в том числе и экономического эффекта на разности приведенных затрат.

При производстве сельскохозяйственной продукции и в, частности, продукции земледелия, применяется разная техника (универсальная, специальная, комбинированная), которая используется на промежуточной стадии производства продукции, когда еще ее производственный цикл не завершен и она не может быть реализована, т. е. отсутствует такой показатель, как прибыль, который является критериальным в указанных методиках в сравнении базового варианта техники с новым. Использование приведенных затрат $(C + E_n K)$ позволяет как бы выйти из данной ситуации, поскольку $E_n K$ представляет собой ожидаемую прибыль от применения техники в размере $(E_n = 0,2...0,25)$ от стоимости техники K . В то же время фактические результаты часто бывают далеки от нормативных. Поэтому объективная экономическая оценка новой техники как орудия труда при определении ее экономической эффективности должна производиться только во взаимосвязи с результатами производства, т. е. определяться абсолютная экономическая эффективность, а не в сравнении нового варианта с заменяемым (сравнительная экономическая эффективность). При этом в расчетах экономической эффективности должен учитываться уровень цены сельскохозяйственной продукции, производимой с помощью этой техники и минимальный уровень рентабельности, обеспечивающий условия расширенного воспроизводства.

Основываясь на теории трудовой стоимости К. Маркса (Капитал, т. 2), автором получена формула экономического эффекта при оценке новой сельскохозяйственной техники [3]:

$$\mathcal{E} = Z_{\text{экс}}^{\text{д}} - Z_{\text{экс}}^{\text{р(ф)}}, \text{ р./ед.пр.},$$

где \mathcal{E} — расчетный или фактический экономический эффект на объем или единицу продукции, р.; $Z_{\text{экс}}^{\text{д}}$ — предельно допустимый уровень эксплуатационных затрат при использовании техники на конкретных технологических операциях возделывания сельскохозяйственных культур (исходя из цены на сельскохозяйственную продукцию на момент оценки), р. (р./ед.пр.):

$$Z_{\text{экс}}^{\text{д}} = U_{\text{п}} (1 - K_{\text{R}}) \frac{Z_{\text{экс}}^{\text{р(ф)}}}{\sum_{i=1}^n Z_{\text{экс } i}},$$

$U_{\text{п}}$ — рыночная цена продукции, производимой с помощью i -й машины, р.; K_{R} — коэффициент, учитывающий минимально допустимый уровень рентабельности, обеспечивающий условие расширенного воспроизводства ($K_{\text{R}} \approx 1,30...1,35$); $Z_{\text{экс } i}$ — суммарные эксплуатационные затраты на производство сельскохозяйственной культуры с использованием всего комплекса машин, р.;

$Z_{\text{экс}}^{p(\Phi)}$ — расчетные или фактические эксплуатационные затраты при использовании конкретной техники на отдельных технологических операциях возделывания сельскохозяйственных культур, р. (р/ед.пр.):

$$Z_{\text{экс}} = Z_{\text{пн}} + Z_{\text{р,то}} + Z_{\text{а}} + Z_{\text{тсм}} + Z_{\text{хр}}, \text{ р.};$$

$Z_{\text{пн}}$ — заработная плата с начислениями обслуживающего персонала, р.; $Z_{\text{р,то}}$ — затраты на ремонт и техническое обслуживание машины, р.; $Z_{\text{а}}$ — амортизационные отчисления на машину, р.; $Z_{\text{тсм}}$ — затраты на топливосмазочные материалы, р.; $Z_{\text{хр}}$ — затраты на хранение машины, р.

При расчетах экономического эффекта возможны следующие варианты:

1) $\mathcal{E} < 0$ — это означает, что применение данной техники на предприятии нецелесообразно;

2) $\mathcal{E} = 0$ — применение данной техники на предприятии обеспечивает (по фактору — орудие труда) уровень рентабельности производства продукции в размере K_R ;

3) $\mathcal{E} > 0$ — применение данной техники на предприятии обеспечивает (по фактору — орудие труда) уровень рентабельности производства продукции в размере выше K_R .

Комплексная экономическая оценка использования в сельском хозяйстве, например, тракторов в целом за срок их службы дала положительный вывод в пользу отечественной техники и предприятий СНГ. Одним из примеров этого является опыт использования импортной тракторной техники в хозяйствах одного из крупнейших зернопроизводящих регионов страны — Краснодарского края. На основании обобщения результатов эксплуатационно-технологических испытаний, выполненных РосНИИТиМ и Кубанской МИС в период 1996–2006 гг., а также наблюдений в хозяйственных условиях за работой машинных комплексов на базе тракторной техники СНГ и фирм дальнего зарубежья и расчетов их экономической эффективности получено, что применение последней сопряжено с более высокими эксплуатационными затратами [4].

Результаты оценки экономической эффективности внедрения комплексов машин на базе тракторов ВТ-100Д, МТЗ-82 в сравнении с комплексами машин на базе тракторов John Deere 7810 на выполнении всего перечня работ по возделыванию и уборке пшеницы, кукурузы на зерно и силос, подсолнечника, сахарной свеклы, сои, гороха, многолетних и однолетних трав применительно к типичному хозяйству Центральной зоны Краснодарского края ЗАО «Хуторок» показывают, что в первом случае затраты на эксплуатацию машинно-тракторных агрегатов в сравнении с зарубежной техникой ниже в 1,7 раза. Это обусловлено прежде всего более высокими ценами на тракторы фирмы John Deere и значительно меньшими затратами на ремонт оте-

чественной техники, так как хозяйства имеют типовые ремонтные мастерские, способные выполнить весь комплекс необходимых работ по ремонту тракторов производства стран СНГ.

Ремонт тракторов производства западных фирм в хозяйствах не проводится, ремонт осуществляют дилеры этих фирм. Устранение небольших отказов даже первой группы сложности обходятся хозяйствам очень дорого (1000 долл. США), не говоря уже о более сложных отказах, связанных с заменой узлов и агрегатов (если эти отказы происходят после гарантийного срока эксплуатации).

Явные преимущества тракторной техники фирм дальнего зарубежья проявляются лишь в гарантийный период эксплуатации, по истечении которого и по ненадежности, и по затратам на ее содержание ситуация резко изменяется к худшему.

Высокие затраты на техническое обслуживание и текущий ремонт, высокие тарифы на оказываемые услуги в послегарантийный период привели к тому, что в Лабинской МТС Краснодарского края из 21 трактора ДД-7810, эксплуатируемых с 1997 г., в рабочем состоянии на 2005 г. осталось 9, а остальные со шлейфом сельхозмашин превратились в металлолом [4].

У техники предприятий СНГ отмечается более высокий срок службы (жизненный цикл) в сравнении с тракторами производства фирм дальнего зарубежья.

Это объясняется ее более высокой долговечностью, большей приспособленностью к реальным условиям эксплуатации, адаптированности к отечественным ГСМ, наличием ремонтной базы, квалифицированных специалистов — ремонтников и механизаторов. Отечественная техника предприятий СНГ не уступает технике дальнего зарубежья по ряду показателей технического уровня, а по технологичности и адаптированности к эксплуатации в условиях России (почвенно-климатические условия, применяемые агротехнологии и эксплуатационные материалы, запасные части к ним и ремонтная база) ее превосходит, но уступает по показателям эргономики, экологическим требованиям, применению средств автоматизации, уровню безотказности.

Рассматривая российский рынок сельскохозяйственной тракторной техники следует отметить, что расширение присутствия на нем фирм дальнего зарубежья происходит в основном в силу следующих причин:

- отсутствие предложения ряда типоразмеров тракторной техники отечественного производства;
- снижение качества изготовления отечественной техники (износ станочного парка предприятий);
- отставание по параметрам эргономики, комфорта, уровню автоматизации.

Структура продаж тракторов

Группа поставщиков	Новые	Возрастная группа тракторов, лет, бывших в эксплуатации, %			
		1–3	4–10	Свыше 10	Всего
Западные фирмы – всего, в том числе	77,9	18,8	1,1	2,2	22,1
John Deere	71,0	26,1	1,2	1,7	29,0
CNH	73,8	20,2	1,4	4,6	26,2
Buhler Versative	94,1	5,9	–	–	5,9
Renault	91,4	6,7	–	–	8,6
Valtra	97,4	1,3	1,3	1,9	2,6
Восточные фирмы – всего, в том числе	47,3	14,2	14,7	23,8	52,7
Китай	72,1	21,5	6,4	–	27,9
Япония	10,6	–	30,9	58,5	89,4

Таблица 1

га получает почти половину поступлений на внутренний рынок техники фирм дальнего зарубежья и наибольшую долю поставок из Белоруссии. Центральный федеральный округ играет роль «перевалочной базы», из которой большая часть тракторов направляется в другие регионы непосредственным потребителям.

После Центрального федерального округа наибольшие доли поступившей на рынок тракторной техники приходятся на Приволжский и Южный федеральный округ, сельских товаропроизводителей и посредническо-сбытовые фирмы, которые располагают необходимыми экономическими ресурсами.

Доли физических объемов поступлений тракторов в федеральные округа России

Наименование федерального округа	Доли поступлений тракторов, %		
	Суммарные поставки	Поставки из Белоруссии	Поставки фирм дальнего зарубежья
Центральный	29,6	27,5	49,7
Северо-Западный	5,6	11,1	4,3
Южный	19,8	21,1	15,9
Приволжский	30,3	25,0	13,1
Уральский	3,9	13,9	0,4
Сибирский	8,6	13,9	7,9
Дальневосточный	2,2	13,9	8,7
Итого	100,0	100,0	100,0

Таблица 2

В определенной мере росту импорта способствуют пробелы в российском таможенном и налоговом законодательстве, в результате чего российские производители сельскохозяйственной техники оказываются в неравных конкурентных условиях с импортерами, имеющими возможность получения искусственных преференций. Прежде всего, это касается возможности безналогового и беспрошленного ввоза техники путем внесения ее в качестве вклада в уставный капитал организаций, а также используется

структура продаж по возрастному признаку тракторов мощностью 25 л.с. и выше, поставленных на российский рынок фирмами дальнего зарубежья в 2007 г., показана в табл. 1.

Больше всего такую тракторную технику приобретают экономически благополучные агрофирмы, агрохолдинги Краснодарского и Ставропольского краев, Саратовской, Самарской, Белгородской, Ростовской, Воронежской и Орловской областей, Республики Башкортостан и Республики Татарстан. Зачастую тракторная техника высокой единичной мощности сосредоточивается в машинно-технологических (МТС) станциях. Это практикуется в Орловской области. Представление о географии поступлений сельскохозяйственной тракторной техники на рынок России дают данные табл. 2.

Среди федеральных округов первополучателей тракторной техники ведущее место занимает Центральный. Дистрибьюторская сеть этого окру-

жа режим временного ввоза техники. Кроме того, расширяется практика ввоза сельхозтехники с занижением таможенной стоимости, что позволяет импортерам избегать уплаты таможенной пошлины и НДС в полном объеме.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. — М: Росстат, 2012. — 610 с.
2. Производство и рынок сельскохозяйственной техники в Российской Федерации. Ежемесячный информационный бюллетень. — Вып. 3. — М.: Росагромаш, 2010. — 24 с.
3. Лысюк А.И. Совершенствование экономической оценки специальной сельскохозяйственной техники // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. — 2008. — № 5. — С. 12–14.
4. Исследование сельскохозяйственных технологий и машин: сб. трудов. — Новокубанск: ФГНУ «РосНИИТиМ» МСХ РФ, 2007. — 178 с.
5. Статистические материалы и результаты исследований развития агроинженерного производства России. — М.: Россельхозакадемия, 2012. — 32 с.