

УДК 336.662

UDC 336.662

**АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**THEORETICAL DIRECTIONS' ANALYSIS OF MATERIAL AND TECHNICAL RESOURCES' REPRODUCTION AT AGRICULTURAL COMPANY**

Кабаненко Михаил Николаевич  
аспирант  
*Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия, Зерноград, Россия*

Kabanenko Michail Nikolaevich  
postgraduate student  
*Azov-Black Sea State Agroengineering Academy, Zernograd, Russia*

В статье представлен процесс воспроизводства материально-технической базы сельхозпредприятий и определены его основные тенденции, проанализированы существующие способы воспроизводства основных производственных фондов

In the article a reproduction process of material and technical base at agricultural enterprise is given and its basic tendencies and existing ways of common productive facilities reproduction are analyzed

Ключевые слова: ВОСПРОИЗВОДСТВО, ЛИЗИНГ, ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Keywords: REPRODUCTION, LEASING, THE SECONDARY MARKET OF FARM MACHINERY

За последние годы, несмотря на государственную поддержку АПК в области воспроизводства материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, списание сельхозтехники опережает ее поступление и, как следствие, – техническая оснащённость села уменьшилась вдвое. Продолжающееся сокращение машинно-тракторного парка, приводящее к увеличению нагрузок на оставшуюся технику, усугубляет процесс старения машин из-за интенсивности физического износа. Из-за сокращения объёмов поставки техники агропромышленному комплексу страдают и заводы-производители.

На данный момент мы имеем не только высокую стоимость самой сельхозтехники, со значительным ростом цен на нее, но и низкую покупательную способность большинства сельскохозяйственных предприятий.

Поэтому и сегодня актуален вопрос изучения и систематизации основных направлений исследований в области разработки организационно-экономических основ развития рынка технического обеспечения АПК.

Теоретико-методологическую базу исследования составили закономерности экономической теории управления инвестициями, основными

фондами предприятий, а также фундаментальные и прикладные научные исследования отечественных и зарубежных ученых в области воспроизводства материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий. В целом проблемами воспроизводства занималось и занимается множество ученых, среди которых можно отметить работы: Аракеляна А.А., Афанасьева В.Н., Баранова Д.А., Конкина Ю.А., Лимарева В.Я., Ор-сик Л.С., Севастьянова А.Л., Ушачева И.Г., Черноиванова В.И. и других.

В вопросах воспроизводства основных средств сельскохозяйственно-го назначения ими выделяются различные источники финансирования и их способы. Значительная роль отводится лизингу и кредиту, которые при современной нехватке у сельхозпредприятий собственных средств на приобретение техники призваны обеспечить им замену.

Лизинг долгое время считался способом обновления технических средств способным коренным образом изменить в лучшую сторону воспроизводство основных фондов в сельском хозяйстве нашей страны. Однако у лизинга существует ряд недостатков, как, например, нежелание лизинговых компаний сотрудничать с физическими лицами, несмотря на то, что по современному законодательству лизингополучателем может являться физическое или юридическое лицо. Значительным препятствием к заключению договора лизинга может быть плохое финансовое состояние лизингополучателя.

Наиболее популярным сегодня является срок договора на 2-3 года, по желанию клиента срок может быть меньшим – 1-1,5 года. Сроки на 5 лет и больше – все еще редкость, предлагаются они наиболее крупными лизинговыми компаниями, для надежных клиентов и исключительно под новую технику. Среднестатистический аванс на сегодня составляет 20-30 % от цены предмета лизинга. Большой размер аванса – 35-40 % может быть предложен лизингополучателю с недостаточно устойчивым финансовым положением. Меньший размер – 10-15 % лизинговые компании пред-

лагают “избранным” крупным и известным компаниям, либо своим постоянным клиентам. Все это отражается на возможностях массового приобретения техники.

Еще одной из отрицательных сторон лизинга является нежелание лизинговых компаний изменения условий договоров в пользу лизингополучателей. Лизинговые компании либо вообще не рассматривают варианты, предложенные их клиентами, либо идут на них с большой неохотой. Причины этого понятны и вполне объяснимы – в типовых договорах максимально защищены права лизингодателя, а те предложения, которые хотел бы внести лизингополучатель, могут в чем-то ущемить лизинговые компании. В случае если сумма сделки небольшая, то позиция лизинговой компании будет неизменной, но чем больше сумма договора, тем выше вероятность добиться изменений в пользу лизингополучателя.

Получается, что у лизингополучателя больше обязанностей, чем прав, так как его основное право – это возможность пользоваться предметом лизинга, а во всем остальном у него обязанности, нарушение которых может привести к серьезным штрафным санкциям и даже расторжению договора. Большинство лизинговых договоров также запрещается самовольная передача предмета лизинга в последующую аренду третьим лицам, изменение места постоянного хранения, несоблюдение условий страхования и гарантийного обслуживания. Обязанности же лизингодателя к моменту передачи объекта лизинга обычно уже выполнены – сделка профинансирована и техника передана лизингополучателю.

Положительным моментом лизинговых отношений является то, что после того как условия договора лизинга выполнены, у предприятия-лизингополучателя появляется право собственности на технику. А коэффициент ускоренной амортизации, применяемый для лизинговых сделок, позволяет предприятиям к концу срока действия договора лизинга даже

очень дорогое основное средство отражать у себя на балансе по низкой стоимости.

В отношении сельхозтоваропроизводителя лизинг имеет некоторые послабления и это связано с действующей в настоящее время Государственной программы “Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы”. С 2008 года ОАО “Росагролизинг” является исполнителем этой программы по обеспечению регионов России племенным скотом, животноводческим оборудованием и сельхозтехникой. Именно в рамках этой программы и действует ОАО “Росагролизинг”, на долю которого приходится 72% от общего объема рынка лизинга сельскохозяйственной техники и скота и 72,97% от общего количества заключенных сделок в области лизинга. ОАО “Росагролизинг” как государственное образование, нацеленное на финансирование одной из ключевых отраслей экономики, находится в благоприятных условиях. Высокий спрос на его услуги гарантирован выгодными условиями передачи в лизинг оборудования и скота. Кроме того, финансирование данных программ за счет средств федерального бюджета ставит компанию в меньшую зависимость от колебаний рынка [1].

И действительно, при государственной поддержке “Росагролизинг” предлагает довольно выгодные для сельскохозяйственных предприятий условия. Более того, порядка 76% от общего портфеля компании (который к 2009 году составил почти 75 млрд. руб.) направлено на модернизацию и обновление именно машинно-тракторного парка. При этом компания согласна предоставлять технику на условиях лизинга сроком до 15 лет и удорожанием в год – 2,3%, также не требуется аванса, а первый платеж в размере 7% от первоначальной стоимости лизингополучатель выплатит через 12 месяцев [1].

Однако и усилий ОАО “Росагролизинг” пока недостаточно, даже если учесть не только нарастающий темп поставок техники по лизингу, но и

масштабы её выбытия. Если за период 2001-2008 гг. ОАО “Росагролизинг” поставил сельскохозяйственным предприятиям 39,7 тыс. единиц техники, из которых 14,9 тыс. тракторов и 10,5 тыс. комбайнов, а между тем абсолютное среднегодовое сокращение парка сельхозпредприятий страны по тракторам составляет 41,3 тыс. и 11,8 тыс. по комбайнам [1].

Альтернативой лизингу при приобретении сельскохозяйственной техники является кредитование, а в особенности долгосрочное.

На сегодняшний день банковские структуры, имея хорошо отлаженные технологии автокредитования и используя подобный опыт, все больше производят выдачу кредитов сельхозпредприятиям под залог приобретаемой техники. Кроме “Россельхозбанка” и Сбербанка России, в подобном кредитовании принимают участие Росбанк, финансовая корпорация “Уралсиб”, “ВТБ-24”, “Росгосстрах”. Подключаются крупные региональные банки – краснодарский “Крайинвестбанк”, ростовский “Центр-Инвест”. При этом условия кредитования сельхозтоваропроизводителей разные – от 10 до 30% первый взнос из собственных средств, а процентные ставки от 14 до 18% годовых и сроки до 5 лет [2]. А при условиях субсидирования процентной ставки по кредитам в размере 2/3 ставки рефинансирования за счет бюджета и залоге приобретаемой техники сразу решается проблема с залоговым обеспечением, которая есть у любого, даже самого лучшего хозяйства. Но успех кредитных программ имеет свою оборотную сторону, то есть передел клиентской базы в пользу банков и в ущерб лизинговым операторам.

Единственным успешным конкурентом банкам здесь видится ОАО “Росагролизинг”, который при поддержке федерального бюджета может устанавливать тарифы на свои услуги ниже инфляции. При этом ни один банк, ни одна лизинговая компания не могут предложить заемщику сопоставимых условий по лизингу

Однако после того как государство стало активно субсидировать процентные ставки по кредитам, банки уже смогли предложить сельхозпредприятиям вполне конкурентоспособные условия по сравнению с лизингом – кредиты под 6-6,5%. В этом видится стремление как производителей, так и потребителей к отказу от монополии “Росагролизинга”. Поскольку требования к заемщику у “Росагролизинга” и его региональных партнеров гораздо выше, чем у банков.

Так, главная лизинговая компания требует залогового обеспечения сделки оборудованием, и не приобретаемым, а имеющимся у заемщика. Также для получения техники по лизингу зачастую необходимы гарантии регионального бюджета или банка. Получить такие гарантии могут далеко не все предприятия, для этого нужно иметь либо превосходное финансовое состояние, либо быть в силу разных причин под опекой региональной администрации.

В действительности кредитование является одним из перспективных направлений в области технического перевооружения сельского хозяйства и с его развитием кредит на сельхозтехнику должен стать доступнее. При этом особая роль в продвижении кредитования сельхозпредприятий достанется дилерам сельхозтехники, которые по примеру автосалонов могут оказывать помощь сельхозпроизводителям в оформлении документов и получении кредита, смогут посоветовать тот или иной банк.

Но, нужно отметить, что такое направление перспективно до тех пор, пока проводится субсидирование процентных ставок со стороны государства и, кроме того, банки пока не готовы идти на риск связанный с предоставлением кредита финансово слабым предприятиям.

Таким образом, можно сказать, что вопрос приобретения сельскохозяйственной техники финансово сильными предприятиями в определенной степени решен – в стране существуют реальные механизмы приобретения сельхозтехники как на условиях лизинга, так и в кредит.

Но в связи с существенной дифференциацией российских сельскохозяйственных предприятий на финансово устойчивые (порядка 20%), предприятия со средним уровнем финансовой устойчивости (30%) и финансово слабые предприятия (около 50%), многие из них не могут получить кредит или технику по лизингу. Поскольку даже при его получении они не справятся с платежами по лизингу или кредитам даже при их льготных условиях. Подобная ситуация в настоящий момент складывается еще и из-за высокой стоимости новой сельскохозяйственной техники.

В этих условиях решением мог бы стать вторичный рынок сельхозтехники, который позволил бы слабым с финансовой точки зрения предприятиям приобретать не новую, но работоспособную технику по более доступной цене. Опыт функционирования вторичного рынка имеется в ряде стран Европы и Восточной Азии, так в Германии в последние годы на рынке сельскохозяйственной техники продавалось подержанных тракторов в среднем в 3 раза больше, чем новых. На вторичные рынки этих стран подержанная техника поступает после 5-7 лет эксплуатации, и используются до 15 и более лет. Даже в таких странах как США, Канада и Японии на продажу одного нового трактора приходится реализация 3-4 восстановленных. Такое развитие вторичного рынка сельхозтехники можно объяснить тем, что современная техника вышла на качественно новый уровень.

Средняя цена восстановленной машины в этих странах составляет 32-35% цены новой машины, удельный вес техники вторичного рынка составляет 25-30% и имеет тенденцию в последние годы к росту. Нижний предел цены на вторичных рынках сельскохозяйственной техники Германии, Франции, Англии, США и Канады варьирует в пределах 30%, верхний – 60% [3]. В этих странах успешно осуществляется восстановление не только полнокомплектной техники, но также деталей, узлов, агрегатов сельскохозяйственных машин. По данным национальной ассоциации ди-

леров в США насчитывается около 500 предприятий и пунктов восстановления и реализации изношенных деталей и узлов. [3].

В России имеются все предпосылки для создания вторичного рынка. Однако одним из узких мест в формировании и развитии вторичного рынка в России – это рентабельность капитально-восстановительного ремонта техники и построение экономически взаимовыгодных отношений между основными участниками рынка. Среди основных участников такого рынка можно выделить ремонтные заводы, производителей новой техники, сельхозпредприятия выступающих в качестве продавцов и покупателей подержанной техники, финансово-экономические институты и государство.

Например, на функционирование заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники влияние вторичного рынка может иметь характер как негативного, так и позитивного. В частности положительным моментом является потенциальное увеличение продаж запчастей необходимых для восстановления техники, а отрицательным то, что восстановленная техника – это в определенной степени конкурент новой. В то же самое время вторичный рынок может стать стимулятором для создания более качественной отечественной сельхозтехники, когда новый трактор будет продуктивно работать и окупать себя за 3-5 лет, и тогда собственник может продать его тому, кто не в состоянии купить себе новый. Следующий собственник будет эксплуатировать его еще три года и так далее.

В таких условиях саму подержанную сельхозтехнику можно разделить по категориям на новую технику (до 5 лет), технику “второй руки” (технику 5-7 лет эксплуатации), которую предприятия со средней финансовой устойчивостью будут покупать на вторичном рынке, и технику “третьей руки” – после 8-10 лет эксплуатации как технику для финансово слабых предприятий.

Впоследствии вторичный рынок может развиваться, включая в себя элементы лизинга, когда восстановленная техника будет продаваться на условиях лизинга.

Однако, кроме оценки вторичного рынка с организационно-экономической точки зрения, нужно обратить внимание и на технический аспект восстановления сельскохозяйственной техники, так как, прежде всего, ее состояние и цена будут определять перспективы развития вторичного рынка.

Исследования ГОСНИТИ показывают, что в списанной машине в среднем 20-25% деталей, годных для вторичного использования без восстановления; 40-45% деталей, подлежащих восстановлению, и только 25-30% идет на выбраковку, и могут быть сданы в утиль. Более половины деталей при среднем износе не более 0,3 мм имеют остаточный ресурс до 60% и могут быть восстановлены с применением различных методов. А разработанные в настоящее время технологические процессы по восстановлению и упрочнению изношенных деталей (включая нанопроцессы, электроимпульсную обработку и другие перспективные методы), позволяют обеспечить стоимость восстановленных деталей по освоенным технологиям не более 30% от цены новой запасной части.

Учитывая подобный зарубежный опыт и состояние машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий нашей страны поддержанная и восстановленная техника будет пользоваться спросом у отечественного сельхозтоваропроизводителя только если её цена будет окупаться за счет получения дополнительной прибыли и окажется существенно ниже затрат на приобретение новой техники.

Статистические опросы руководителей сельскохозяйственных предприятий показывают, что большинство хозяйств (71%) ориентировано на покупку техники по цене в пределах 20-40% от стоимости новой [3]. Это связано с тем, что пока нет доверия к качеству восстановленной техники.

То есть необходимо добиваться повышения уровня качества капитального ремонта с максимальным использованием новых прогрессивных технологий. И при этом цена восстановленной техники должна соответствовать высокой надёжности и работоспособности.

Таким образом, в современных сложных финансовых условиях вторичный рынок наиболее экономичный и быстрый способ решения проблемы технического перевооружения для большинства сельскохозяйственных предприятий нашей страны, способствующий увеличению экономического интереса к использованию восстановленной техники.

В этих условиях вторичный рынок сельхозтехники позволит финансово благополучным предприятиям для поддержания конкурентоспособности оперативно перевооружаться и чтобы удешевить затраты на модернизацию (они будут продавать технику после 4-5 лет службы). А слабые с финансовой точки зрения предприятия смогут приобретать не новую, но работоспособную технику по более доступной цене и таким образом смогут обновить свой парк техники.

И именно таким “ступенчатым” способом можно ускорить интеграцию инноваций и передовых достижений машиностроения в российское сельское хозяйство.

### Литература

1. Отчет ОАО “Росагролизинг” “О результатах деятельности за 2008 год”. [Электронный ресурс]. – Москва. – 2009. – Режим доступа: <http://rosagroleasing.ru/docs/otcheti.php>
2. Мартынова Т.В. Революция в кредитовании села [Электронный ресурс] / Т.В. Мартынова // Банковское обозрение. – 2006. – №11. – Режим доступа: [http://bo.bdc.ru/2006/11/selo\\_credit\\_revolution.htm](http://bo.bdc.ru/2006/11/selo_credit_revolution.htm)
3. Герасимов В.С. и др. Рекомендации по укреплению ремонтно-обслуживающей базы АПК России с учетом зарубежного опыта / В.С. Герасимов, С.Ф. Воронцов и А.Н. Русаков // МТС. – 2009. – № 3. – С. 5-8.
4. Горячев С.А., Малышев А.В. Экономическая эффективность восстановления деталей при ремонте импортной сельскохозяйственной техники / С.А. Горячев, А.В. Малышев // МТС. – 2009. – № 1. – С. 13-17.