

УДК 339.13.012:631.3

А. С. САЙГАНОВ, К. П. ЧЕРНЯВСКИЙ

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В БЕЛАРУСИ

Институт аграрной экономики НАН Беларуси

(Поступила в редакцию 16.11.2004)

В настоящее время, несмотря на предпринимаемые меры по восстановлению и развитию технического потенциала АПК, техническая оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей продолжает снижаться. Так, например, поступление основных видов сельскохозяйственных машин меньше их выбытия в 1,5—2,0 раза. Износ активной части основных фондов во многих сельскохозяйственных организациях превышает 80%.

В таких условиях технико-технологическая модернизация сельскохозяйственного производства должна сочетаться с курсом на развитие в АПК Беларуси рынка подержанных и восстановленных машин, поскольку это одно из наиболее перспективных направлений ускоренного обновления машинно-тракторного парка сельского хозяйства страны.

С развитием вторичного рынка представится возможность в короткие сроки улучшить техническую оснащенность большинства сельских товаропроизводителей, которые не располагают необходимыми финансовыми ресурсами для того, чтобы покупать или получать по лизингу новые машины, а также тех, кому приобретать новую технику экономически нецелесообразно.

Во вторичном рынке будут также заинтересованы и рентабельные сельскохозяйственные организации, поскольку им выгодно своевременно избавляться от подержанных машин, заменяя их новыми. Что касается агросервисных предприятий по ремонту сельскохозяйственной техники, то организация такого рынка для них позволит, во-первых, ввести в действие неиспользуемые в настоящее время производственные мощности, во-вторых, увеличить объемы производства ремонтно-технических услуг, в-третьих, повысить на этой основе эффективность и доходность не только отдельных структурных подразделений, но и в целом данных объектов.

Практика показывает, что капитальный ремонт машины обходится в 2—3 раза дешевле, чем приобретение новой. Поэтому на средства, затрачиваемые на приобретение одной новой, можно отремонтировать 4—5 неисправных машин.

Эффективность функционирования рынка подержанной техники подтверждается опытом США, Великобритании, Германии и других экономически развитых стран. К примеру, в США, Германии и странах ЕЭС на 1 новый трактор приходится 3—4 подержанных. На вторичный рынок подержанной сельскохозяйственной техники поступают тракторы со сроком службы 4—5 лет при средней годовой наработке 1000 мото-ч или со сроком службы 6—7 лет при годовой наработке 500—1000 мото-ч; зерноуборочные комбайны со сроком службы 3—4 года при сезонной наработке 400—800 га или до 8 лет при сезонной наработке 200—300 га и т. д. [1, с. 8; 2, с. 4]. Необходимо отметить, что широкое распространение получила в настоящее время система купли-продажи подержанной и списанной техники также и во многих регионах Российской Федерации. Так, ОАО «Клинское РТП» организовало куплю-продажу подержанных сельскохозяйственных машин. У сельских товаропроизводителей Клинского и других районов Московской и соседних областей оно покупает тракторы Т-150 К, К-701 и их модификации, кормоуборочные машины Е-281 Е, Е-281 С, Е-303 и их агрегаты. Техническое состояние машин и закупочные цены определяют совместно специалисты хозяйств и ремонтно-технического предприятия на месте покупки. Практикуется оплата восстановленной машины в обмен на одну подержанную с доплатой разницы в стоимости или в обмен на несколько подержанных без доплаты. Хозяйствам взамен подержанных машин передаются

также отремонтированные двигатели и КПП в сборе. Рентабельность работ по восстановлению подержанных машин составляет 20—25%. Накоплен также значительный опыт по развитию рынка услуг восстановленной техники, узлов, агрегатов и деталей в Калужской, Пензенской областях, в республиках Татарстан и Башкортостан, Краснодарском Крае, Чувашской республике и других [1, с. 19—25; 2, с. 5—6, 53—70].

Следовательно, развитие вторичного рынка — стратегическая задача, которая по важности не уступает задаче развития рынка новой сельскохозяйственной техники.

В настоящее время вторичный рынок сельскохозяйственной техники в республике находится только в стадии становления, что требует проведения глубоких предпроектных исследований, связанных с разработкой организационно-экономического механизма его формирования, развития и эффективного функционирования. При этом на данном этапе очень важно учесть предпочтения и интересы основных потенциальных продавцов и покупателей подержанных машин — сельскохозяйственных и агросервисных предприятий. С этой целью по специально разработанным анкетам был проведен опрос руководителей и главных специалистов сельскохозяйственных организаций и агросервисных предприятий Минской и Гродненской областей. Предполагалось, что на ответы специалиста сельскохозяйственной организации могло существенно повлиять экономическое положение предприятия и состояние ремонтно-технической базы, а на ответы специалиста агросервисного предприятия — использование имеющихся производственных мощностей и изношенность технологического оборудования. Исходя из этого, выбирались сельскохозяйственные и агросервисные предприятия и формировались группы участников опроса. Они отражают реальную структуру сельскохозяйственных организаций данных областей по экономическому положению и состоянию ремонтно-технической базы, а агросервисных предприятий — по использованию производственных мощностей и изношенности оборудования. Тем самым была обеспечена достаточная репрезентативность выборки по названным классификационным признакам.

Анализ 94 анкет руководителей и главных инженеров сельскохозяйственных организаций Минской и Гродненской областей дает ответы на важные вопросы, в том числе и на те, которые возникают в связи с расслоением сельских товаропроизводителей по экономическому положению. Так, из 94 опрошенных специалистов 60 были представители хозяйств первой группы (хорошее и удовлетворительное экономическое положение организации) и 34 — представители второй группы (неудовлетворительное экономическое положение организации). Один из ключевых вопросов: «Насколько важна для сельских товаропроизводителей организация вторичного рынка?» Данные опроса свидетельствуют, что в необходимости его создания уверены специалисты 72% сельскохозяйственных организаций Минской и Гродненской областей. Это не только 80% хозяйств, которые не располагают необходимыми финансовыми ресурсами для покупки новых машин и поэтому вынуждены приобретать восстановленную технику, но и 55% экономически благополучных сельскохозяйственных организаций. Это свидетельствует о том, что потребность в хорошо организованном рынке подержанной техники сохранится и после того, как экономический уровень большинства сельских товаропроизводителей станет высоким. Вывод подтверждает также опыт стран, в которых такие рынки давно функционируют и продолжают развиваться и совершенствоваться [1, 7—10].

Вместе с тем, по крайней мере на начальном этапе организации вторичного рынка, на нем в качестве покупателей подержанной техники будут преобладать экономически слабые сельскохозяйственные организации. Характерно, что число специалистов таких хозяйств, которые считают, что вторичный рынок нужен, в 1,5 раза превышает число специалистов экономически благополучных сельскохозяйственных организаций, придерживающихся такой же точки зрения.

Расслоение сельских товаропроизводителей по экономическому положению существенно повлияет на такие важные параметры вторичного рынка, как возрастная структура продаваемой сельскохозяйственными организациями техники, их платежеспособный спрос и предельные цены на восстановленную технику. Это, в свою очередь, скажется на загрузке агросервисных предприятий, будет лимитировать объемы и себестоимость ремонтно-восстановительных работ.

Анализ данных опроса показал, что на вторичный рынок Минской и Гродненской областей будут поступать самые разнообразные машины: как работоспособные, так и требующие ремонта, которые станут покупать, главным образом, агросервисные предприятия. Приобретать восстановленные тракторы изъявили желание 34% хозяйств, зерноуборочные комбайны — 61, самоходные косилки — 21%. Это значит, что вторичный рынок сельскохозяйственной

техники в областях, где был проведен опрос, будет достаточно сбалансирован по ее номенклатуре, а также по числу продавцов и покупателей, поскольку число сельскохозяйственных организаций, готовых продать подержанную технику, всего на 9% превышает число хозяйств, которые купят ее после восстановления. Значит, выставленная на продажу машина найдет своего покупателя, если она по своим потребительским свойствам и цене будет соответствовать его требованиям. В то же время может возникать небольшое превышение предложения над спросом. Это усредненная тенденция, которая будет в определенной мере стимулировать снижение цен на некоторые виды восстановленной техники. Но практически спрос на отдельные сельскохозяйственные машины, например, на зерноуборочные комбайны, в 2 раза превышает предложение. Отсюда велика вероятность того, что на первом этапе формирования вторичного рынка подобные машины будут предлагаться по ценам, которые заметно превышают реальную стоимость. Естественно, должны быть предусмотрены механизмы обеспечения в период становления рынка баланса спроса и предложения и реальных цен.

Экономическое положение сельскохозяйственных организаций хотя и повлияло на число желающих приобрести восстановленную сельскохозяйственную технику, но не в решающей мере. Так, среди состоятельных хозяйств их оказалось 55, а среди неблагополучных — 71%. Отсюда следует, что вторичный рынок не перестанет функционировать и после того, как экономическая ситуация в аграрной сфере улучшится.

Опрос позволил выявить ценовые предпочтения сельских товаропроизводителей при покупке восстановленной техники. Среди сельскохозяйственных организаций первой группы 43% готовы покупать восстановленные машины по цене в пределах 30—50% от стоимости новой машины. Среди руководителей второй группы платить такие цены за восстановленную технику согласны только 33%. Средняя же цена восстановленной машины, предлагаемая покупателями второй группы, несколько ниже по сравнению с первой группой и составляет соответственно 32 против 34% от цены новой машины. При этом обратим внимание на то обстоятельство, что нижний предел цен, сложившихся на вторичных рынках сельскохозяйственной техники Германии, Франции, Англии, США, Канады, других стран с развитым сельским хозяйством практически такой же — 30%, верхний предел — 60% [1, с. 30].

Характер зависимости числа покупателей подержанной машины от ее цены показан на рисунке. Как видно, число хозяйств, желающих купить подержанную машину по слишком низкой цене (до 10% от стоимости новой), незначительно — всего 9%. Основная масса сельскохозяйственных организаций ориентированна на покупку машины по цене 20—50% от стоимости новой. Хотя, казалось бы, чем дешевле машина, тем больше будет желающих ее приобрести.



Зависимость числа покупателей от стоимости подержанной машины

Нежелание покупать слишком дешевые машины объяснимо. Специалисты сельскохозяйственных организаций отчетливо понимают, что за низкую цену надежную, имеющую большой остаточный ресурс работоспособности машину не купить. Кроме того, 88% специалистов сельскохозяйственных организаций Минской и Гродненской областей готовы увеличить цену восстановленной машины от 5 до 15%, если ее надежность в течение двух лет после приобретения действительно будет сопоставима с надежностью новой машины. Но при 15%-ном увеличении средняя цена восстановленной техники составит порядка 47—49% от цены новой, то есть попадет примерно в середину ценового диапазона, сложившегося на вторичных рынках вышеназванных стран. Однако для нашей республики это почти верхний предел цен, по которым сельскохозяйственные организации в настоящее время готовы покупать восстановленную технику (50%).

Из этого следует, что агросервисные предприятия Минской и Гродненской областей, которые будут восстанавливать машины с целью их продажи и получения, например, 20%-ной прибыли, должны обеспечить себестоимость восстановления не выше 20—25% от цены новой машины. В противном случае машина просто не будет востребована покупателями. Вот почему агросервисные предприятия должны предусмотреть меры по снижению себестоимости восстановления до требуемого уровня или же в цену восстановленной машины должна быть заложена меньшая прибыль.

Достаточно невысокий процент работоспособной техники (25% у сельскохозяйственных организаций первой группы и 18% у второй группы), которую они хотели бы продать, объясняется тем, что после продажи старой работоспособной техники хозяйству не представляется возможным приобрести новый ее аналог и они стараются дорожить имеющейся техникой. Аналогичный вывод вытекает и из ответов на вопрос: «Имеются ли в хозяйстве неработоспособные машины, которые вы готовы продать?» Поскольку 77% руководителей сельскохозяйственных организаций первой группы ответили, что у них нет неработоспособных машин, которых они хотели бы продать, и из тех же соображений сельскохозяйственным организациям необходимо заниматься сложным ремонтом собственными силами. Среди хозяйств второй группы, желающих продать неработоспособные машины, значительно больше, их доля составляет 37%, что объясняется гораздо худшим состоянием ремонтной базы и большей изношенностью машинно-тракторного парка.

Данные опроса 25 руководителей и главных инженеров агросервисных предприятий Минской и Гродненской областей свидетельствуют, что такие предприятия также будут основными субъектами вторичного рынка, что для них в нем открывается широкое поле деятельности, это подтверждается тем, что на вопрос: «Нужен ли рынок подержанной техники?», — 100% респондентов ответили положительно. Так, 81% из опрошенных специалистов подтвердили, что их агросервисные предприятия имеют возможность восстанавливать сложные машины с целью их последующей продажи. В то же время обращает на себя внимание тот факт, что производственные мощности двух третей агросервисных предприятий используются не более чем на 60—80%, резерв которых можно использовать для восстановления машин и последующей продажи их на вторичном рынке. Вместе с тем ответы на вопросы: «Покупает ли ваше предприятие сложные сельскохозяйственные машины для их восстановления и последующей продажи?» и «Знаете ли вы хозяйства, которые готовы продать подержанные машины?» — свидетельствуют, что основная масса агросервисных предприятий (до 70%) не уделяет должного внимания проблеме развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники и не проводит соответствующие маркетинговые исследования. Специалисты только одной трети агросервисных предприятий знают сельскохозяйственные организации, которые готовы продать машины, требующие восстановления. Но обвинять в этом только ремонтные предприятия было бы несправедливо, потому что собрать и постоянно обновлять информацию такого рода в масштабах области, а тем более всей республики, достаточно непростая задача, и решаться она должна путем создания централизованных и общедоступных баз данных по спросу и предложению вторичной сельскохозяйственной техники. Здесь должны принимать участие как представители ремонтных предприятий, так и сельскохозяйственных организаций, а также структуры управления данной отраслью народного хозяйства.

О недостаточном внимании агросервисных предприятий маркетингу вторичного рынка сельскохозяйственной техники свидетельствуют ответы их специалистов и на вопрос: «Где ваше предприятие приобретает запасные части?» Почти 40% таких предприятий приобретают запасные части у посредников, а следовательно, по значительно более высоким ценам по сравнению с заводскими.

Есть объективные условия для наращивания на агросервисных предприятиях объемов производства. Ведь только 38% экономически неблагополучных сельскохозяйственных организаций оценило состояние собственной ремонтно-технической базы как удовлетворительное, у 59% из них она находится в неудовлетворительном состоянии, 3% таких хозяйств вообще ее не имеют. Правда, 83% опрошенных специалистов крепких сельскохозяйственных организаций считают, что у них ремонтно-техническая база находится в удовлетворительном состоянии. Но обследование таких хозяйств показало, что большинство из них не могут своими силами устранять сложные отказы и если они возникают, обращаются на специализированные агросервисные предприятия.

Для развития рынка восстановленной и подержанной техники важно предоставление услуг по ее гарантийному обслуживанию. Следует отметить, что все опрошенные руководители и главные инженеры агросервисных предприятий осознают необходимость определения сроков гарантии, кроме того, 2/3 из них считают целесообразным устанавливать гарантию сроком на 1 год. Причем, если повсеместно будут устанавливаться сроки гарантийного обслуживания, соизмеримые с гарантией на новую технику, то восстановленная техника получит значительное преимущество на рынке средств производства.

Опрос показал, что существуют серьезные противоречия в интересах сельскохозяйственных организаций и агросервисных предприятий по отдельным важным вопросам. Так, последние экономически не заинтересованы брать у заказчика запасные части для ремонта его

машины. Они стремятся использовать свои запчасти и по возможности наиболее дорогие, хотя сельскохозяйственные организации имеют нужные детали или могут приобрести их в другом месте по более низким ценам. Запасные части, предоставляемые хозяйствами, не превышают 8% общей их потребности.

Такая позиция агросервисных предприятий объясняется тем, что стоимость запасных частей, полученных от заказчика, не входит в себестоимость ремонта машины. Чем больше будет использовано таких запасных частей, тем ниже будет себестоимость ремонта, а значит, и включаемая в тарифы прибыль, поскольку она нормируется в процентах от себестоимости. Правда, агросервисные предприятия находят оправдание в том, что трудно или вообще невозможно проконтролировать качество запасных частей, поставляемых заказчиком. Это отчасти верно, но все же главный мотив — потеря прибыли и доходов.

Есть также противоречия в точках зрения специалистов сельскохозяйственных и агросервисных предприятий на уровень цен на восстановленную технику. 60% опрошенных специалистов полагают, что цена восстановленной машины должна быть более 50% от цены новой. В то же время все опрошенные специалисты сельскохозяйственных организаций согласны купить восстановленную машину, если ее цена будет не более 50% от новой, а 73% считают, что цена восстановленной машины не должна превышать 40%. Это еще раз подтверждает важность проблемы ценообразования на вторичном рынке сельскохозяйственной техники.

Можно предположить, что по мере улучшения экономического положения сельскохозяйственных товаропроизводителей разрыв между ценой, заявленной продавцом, и ценой покупателя будет уменьшаться. Продавцам и покупателем подержанной техники будет все легче находить компромисс. Решению проблемы формирования компромиссных цен на восстановленную технику, приемлемых как для продавцов, так и для покупателей, будет также способствовать развитию конкуренции на вторичном рынке. Она заставит агросервисные предприятия снижать себестоимость восстановления подержанной техники на основе реализации достижений научно-технического прогресса, лучшей организации производства и труда, экономии материальных ресурсов. В результате цены будут приходить в соответствие с покупательной способностью все большего числа производителей сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, проведенные предпроектные исследования показали, что в Республике Беларусь имеются необходимые предпосылки и условия для создания и развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Поэтому репрезентативный опрос потенциальных участников такого рынка дает ответы на многие важные аспекты его организации в условиях конкретного регионального АПК. Результаты опроса должны учитываться при обосновании количественных и качественных характеристик рынка, таких как его организационная структура, этапы развития, срок службы поступающей в продажу техники, объемы ее продаж, динамика спроса и предложения, цены и ценовые пропорции, организация послепродажного сервиса, информационного обслуживания участников рынка и др.

Литература

1. К о р м а к о в Л. Ф., М и х а л е в А. А., О р с и к Л. С., С т о п а л о в С. Г. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники. Проблемы и решения. М., 2003.
2. С е в е р н ы й А. Э., Б у к л а г и н Д. С., Х а л ф и н М. А. и др. Организация вторичного рынка сельскохозяйственной техники. (Состояние, опыт, перспективы.) М., 2001.

SAIGANOV A. S., CHERNYAVSKI K. P.

PREREQUISITES AND PERSPECTIVES FOR CREATION AND DEVELOPMENT OF THE SECONDHAND MARKET OF AGRICULTURAL TECHNIQUES IN BELARUS

Summary

Prerequisites and perspectives of creation and functioning of the secondhand market of agricultural techniques in Belarus have been investigated. Its development gives possibility to improve equipment of agricultural commodity producers of wide range who cannot buy or receive on lizing new machines and for who to buy new equipment is economy inexpediently. Objective conformity in creation and development of the secondhand market of agricultural techniques has been discovered as a result of data of special questionnaire poll among heads and chief specialists of agricultural organizations and agri-servise enterprises of Minsk and Grodno regions. It is important as for agri-servise enterprises that will renew agricultural techniques as for agricultural organizations that are consumers of these techniques. It has been presented experience of functioning of the secondhand techniques market in USA, Grate Britain, Germany and some regions of Russia it needs to use the experience in conditions of Republic of Belarus taking into account an interpretation.