

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ И УСЛОВИЯ ДОСТУПА К НИМ

Павел Борисович Корецкий

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Рассматриваются вопросы организации доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к материальным ресурсам в условиях рыночной экономики с целью обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса; раскрываются этапы эволюции российского рынка сельскохозяйственной техники; исследуются вопросы развития вторичного рынка основных средств; дается оценка объемов и структуры основных средств и других материальных ресурсов, приобретенных сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Воронежской области; на основе изучения ситуации на рынке семян делается вывод о том, что по некоторым их видам доля семян зарубежной селекции составляет от 20 до 80%; указывается, что развитие российского рынка минеральных удобрений происходит исходя из его высокого уровня экспортной ориентации, так как ежегодно за пределы страны вывозится 70-80% произведенных в России удобрений, что приводит к сокращению внутреннего рынка; проводится оценка динамики использования минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями областей Центрального Черноземья, основных игроков на российском и областном рынке химических средств защиты растений; делается вывод о том, что одним из наиболее развитых рынков ресурсов для сельскохозяйственного производства является рынок нефтепродуктов; отмечается, что высокая степень физического износа машинно-тракторного парка сельскохозяйственных товаропроизводителей объективно обуславливает рост емкости рынка запасных частей и материалов для ремонта; утверждается, что выбор модели организации материального обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта определяется, в первую очередь, его финансовыми возможностями, уровнем развития дилерской сети производителей материальных ресурсов, вовлечением в систему снабженческой кооперации, уровнем монополизации отдельных локальных рынков материальных ресурсов и развития конкурентной среды, а также качеством информационного обслуживания.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** снабжение, ресурсное обеспечение, материальное обеспечение, материальные ресурсы, сельскохозяйственная техника, аграрная сфера, хозяйствующие субъекты.

## MATERIAL RESOURCES SUPPLY TO ECONOMIC ENTITIES OF THE AGRARIAN SPHERE AND THEIR ACCESS CONDITIONS

Pavel B. Koretskiy

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The author deals with the issues of organization of agricultural producers' access to material resources in the market economy conditions in order to ensure the continuity of the reproduction process; reveals key development stages of the Russian market of farm machinery; investigates problems of development of secondary market of durable equipment; estimates the volume and the structure of PPE and other material resources, acquired by agricultural organizations and peasant farm enterprises of Voronezh Oblast; on the basis of the study of the situation on the market of seeds concludes that for certain species the amount of seeds of foreign selection varies widely from 20 to 80%; indicates that the development of the Russian market of mineral fertilizers is based on its high level of export orientation (because every year 70-80% of fertilizers produced in Russia export outside the customs territory, which leads to the contraction of the internal market; assesses the dynamics of application of mineral fertilizers by agricultural enterprises of the Oblasts of the Central Chernozem Region as the major participants of the Russian and regional market of chemical crop protection agents; concludes that one of the most advanced markets of resources for agricultural production is the oil market; notes that a high degree of physical wear of machine and tractor fleet belonging to agricultural producers objectively causes the growth of market capacity of spare parts and materials for repair; proves that the choice of the model of the organization of material support of an economic entity functioning is determined, first and foremost, in accordance with its financial capacity, with the level of development of the dealership network of material resources producers, with the level of involvement in the system of supply cooperation, with the level of monopolization of local markets of material resources and the development of a competitive environment, as well as with the quality of information services.

**KEY WORDS:** supply management, resources' provision, material support, material resources, agricultural machinery, agricultural sphere, economic entities.

**П**роцесс производства традиционно рассматривается как процесс преобразования ресурсов в новый продукт, реализация или производственное потребление которого позволяет обеспечить воспроизводственный процесс. Непрерывность воспроизводственного процесса обеспечивается через бесперебойное обеспечение производственной системы ресурсами, необходимыми для ее функционирования, и реализацию произведенных товаров, обеспечивающих возможность приобретения ресурсов требуемого качества в требуемых объемах.

Современный уровень развития аграрного производства требует адекватного уровня материально-технической базы сельскохозяйственных производителей.

Сложившийся в условиях централизованной плановой экономики механизм ресурсного обеспечения хозяйствующих субъектов аграрной сферы перестал эффективно работать с началом радикальных экономических реформ конца прошлого века. Столкнувшись со «стихией рынка», значительная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей оказалась не готова к интеграции в рыночное пространство. Практически полный отказ государства от регулирования рынков вызвал взрывной рост диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы, необходимые для ее производства, падение доходности аграрного производства, деградацию системы технического обеспечения хозяйствующих субъектов и обусловил переход к модели суженного воспроизводства [9, 11]. С началом реформ начали формироваться отдельные товарные рынки, эволюция которых определялась как спецификой реализуемого на них товаров, так и темпами изменения спроса на них.

Так, А.В. Негметзянов [5], исследуя эволюцию рынка сельскохозяйственной техники, предлагает выделять четыре основных этапа его развития. На первом этапе (1992-1998 гг.), который он назвал «рынок посредника», в качестве ключевого товара доминировали запасные части к технике еще советского производства, объемы реализации новой техники были минимальны, но начал формироваться вторичный рынок, обеспечивающий оборот бывшей в употреблении техники, в качестве основных рыночных агентов выступали разного рода торговые посредники. Кризис 1998 г. обусловил рост эффективности аграрного производства и инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, что стимулировало рост спроса на сельскохозяйственную технику. Этот этап (1999-2003 гг.) А.В. Негметзянов трактует как «рынок производителя». В это время происходит расширение сегмента новой техники, на рынок активно начинают выходить ее непосредственные производители, организуются крупные торговые площадки, растет спрос на услуги лизинга. В период с 2004 по 2007 г. происходит формирование «рынка покупателя», когда наблюдается устойчивый спрос как на новую, так и на бывшую в употреблении технику, диверсификация предложения, начинают создаваться дилерские сети, сети сервисных центров послепродажного обслуживания, наблюдается ужесточение конкурентной борьбы за покупателей.

С 2007 г. начинается переориентация значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей на использование инновационных технологий, ориентированных на широкое использование импортной техники. Рост объемов и расширение направлений государственной поддержки сельского хозяйства существенно повышают инвестиционные возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей и продуцируют рост спроса на высокопроизводительную технику [12].

В современных экономических условиях спрос на сельскохозяйственную технику продолжает оставаться на довольно высоком уровне, но в условиях кризиса середины 2010-х годов началось устойчивое смещение спроса в сторону бывшей в употреблении техники.

Очевидно, что ориентация на приобретение подержанной техники имеет для сельскохозяйственных потребителей как достоинства, так и недостатки. К преимуществам данного подхода относятся: относительно низкие цены по сравнению с новой техникой; уверенность в эксплуатационных качествах уже использовавшихся в производстве машин и оборудования; возможность контакта покупателя с продавцом по поводу снижения заявленной цены, короткие сроки поставки; возможность использования различных способов оплаты товара; замедление потерь в цене и др. Основные недостатки данного подхода связаны с тем, что возникают трудности с оценкой влияния на уровень эксплуатационных затрат имеющегося физического и морального износа техники; отсутствие гарантий как на машину в целом, так и на ее различные узлы и агрегаты; определенный риск, связанный с транспортировкой техники, ее страхованием и регистрацией.

Следует признать, что в некоторых случаях бывшая в эксплуатации техника может иметь более высокие эксплуатационно-технические характеристики по сравнению с новой техникой. Именно поэтому сельские товаропроизводители ориентируются при покупке техники на соотношение «цена – качество».

В настоящее время более 95% новой сельскохозяйственной техники и оборудования приобретается через дилерские центры и торговые представительства заводоизготовителей, обеспечивающих ее гарантийное и послегарантийное обслуживание. Слабая развитость системы оказания машинно-тракторных услуг вынуждает часть хозяйствующих субъектов, имеющих ограниченные финансовые возможности, приобретать технику, бывшую в употреблении, что стимулирует развитие вторичного рынка основных средств.

Так, в Воронежской области в 2015 г. на вторичном рынке сельскохозяйственными организациями было приобретено 52,0% тракторов, 49,0% зерноуборочных комбайнов, 32,2% сеялок и посевных комплексов, 69,0% жаток, 71,4% дождевальных машин, 59,9% грузовых автомобилей (табл. 1).

На вторичном рынке в качестве продавцов подержанной техники выступают как дилерские центры (занимают от 5 до 35% доли вторичного рынка в зависимости от вида техники), так и посреднические структуры (от 20 до 65% доли рынка) и непосредственно собственники, ее эксплуатирующие.

Доля техники, реализуемой сельскохозяйственным производителям через систему агролизинга, продолжает оставаться крайне низкой. Так, в 2015 г. через компанию «Росагролизинг» во все регионы РФ всего было поставлено 378 единиц сельскохозяйственной техники.

Суммарные затраты сельскохозяйственных организаций региона на приобретение машин и оборудования в 2015 г. составили 8 400,1 млн руб., транспортных средств – 1 405,9 млн руб. В этом же году крестьянские (фермерские) хозяйства на покупку основных средств затратили 2 992,2 млн руб.

Если работа с официальными дилерами обеспечивает минимальный уровень издержек обращения, то осуществление сделок через посредников, готовых идти на определенные уступки по срокам и формам оплаты контрактов, может существенно увеличить как цену приобретаемой техники, так и размер затрат, связанных с заключением сделки и ее проведением. Очевидно, что в ближайшей и среднесрочной перспективе количество сельскохозяйственной техники, проданной через вторичный рынок, будет устойчиво опережать объемы продаж новой техники. Это предположение подтверждается тем, что в странах Евросоюза и США вторичный рынок основных средств также является доминирующим.

**Таблица 1. Приобретение основных видов сельскохозяйственной техники сельскохозяйственными организациями Воронежской области в 2015 г.**

Сельскохозяйственная техника	Приобретено техники, ед.			Доля в приобретении, %	
	всего	в том числе новой	из них по лизингу	новая техника	в том числе по лизингу
Тракторы	700	336	16	48,0	2,3
Комбайны всего	250	126	10	50,4	4,0
в т. ч. зерноуборочные	198	101	6	51,0	3,0
кормоуборочные	28	13	3	46,4	10,7
свеклоуборочные	13	2		15,4	
картофелеуборочные	4	4	1	100,0	25,0
Пресс-подборщики	58	36		62,1	
Сеялки и посевные комплексы	360	244	8	67,8	2,2
Картофелесажалки	1	1		100,0	
Жатки рядковые и валковые	174	54	1	31,0	0,6
Сенокосилки	93	58		62,4	
Грабли тракторные	37	27		73,0	
Тракторные прицепы	127	67	1	52,8	0,8
Дождевальные машины и установки	14	4		28,6	
Доильные установки и агрегаты	54	44		81,5	
Раздатчики кормов для КРС	54	35		64,8	
Раздатчики кормов для свиней	3				
Транспортеры для уборки навоза	54	45		83,3	
Автомобили грузоперевозящие	319	128	14	40,1	4,4

Источник: составлено по данным сводного годового отчета сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2015 г.

Поскольку основная масса семейных ферм обрабатывает небольшие земельные участки, то обеспечить оптимальную загрузку сельскохозяйственной техники самостоятельно они не могут даже в том случае, если они имеют средства на ее приобретение. В этой связи существует множество форм совместного использования техники, продуцирующих модель формирования машинно-тракторного парка.

Одна из наиболее широко распространенных форм предусматривает эксплуатацию в рамках машинных товариществ («рингов» и «кружков»). В этом случае техника находится в собственности одного владельца. Второй по распространению формой совместного использования техники являются кооперативы и машинные синдикаты, в которых приобретение, владение и эксплуатация машин осуществляется несколькими собственниками, среди фермеров в зарубежных странах распространены незначительно. В рамках кооперативов и машинных синдикатов осуществляется покупка, как правило, новой дорогостоящей техники.

Еще одна довольно распространенная форма использования техники – это подрядные организации, специализирующиеся на оказании услуг машинно-тракторного парка. В них в странах Евросоюза концентрируется примерно 60-70% от новых самоходных комбайнов. По данным министерства сельского хозяйства США, среднегодовой объем продаж подержанных тракторов в США достигает 150-200 тыс. шт. в год, а новых – всего около 100 тыс. В Германии ежегодно реализуется 65-75 тыс. бывших в употреблении тракторов и лишь 23-24 тыс. новых. В странах Евросоюза, США и Канаде на каждый реализованный новый трактор или самоходный комбайн продается 2-4 подержанных [4].

Идущее довольно быстрыми темпами обновление машинно-тракторного парка хозяйствующих субъектов аграрной сферы требует адекватного развития инфраструктуры вторичного рынка сельскохозяйственной техники, включая развитие торговых

площадок на базе дилерских центров, реализующих функции восстановления и предпродажной подготовки техники; электронных торговых площадок, позволяющих покупателям осуществить выбор исходя из широкого спектра условий реализации; служб, обеспечивающих законность и прозрачность сделок и т. п.

По данным Минпромторга, в 2016 г. рост производства зерноуборочных комбайнов в Российской Федерации превысил 30%, кормоуборочных комбайнов и энергонасыщенных тракторов – 60%, прицепной техники – 37% [6]. По расчетам специалистов Министерства сельского хозяйства, для завершения оптимизации состава российского парка сельскохозяйственной техники аграриям необходимо закупить более 147 тыс. тракторов (на сумму около 251 млрд руб.) и не менее 74 тыс. зерноуборочных комбайнов (на 1,2 трлн руб.) [7].

Переход большинства производителей материальных ресурсов для сельского хозяйства и их дилеров на работу по предоплате или по факту отгрузки товаров обусловил рост активности посреднических структур, готовых предоставлять оборотные средства (нефтепродукты, минеральные удобрения, средства защиты растений, запчасти и т. п.) под урожай со своей относительно высокой наценкой и сроками оплаты сразу после завершения уборки, что вынуждает сельскохозяйственных производителей продавать продукцию в момент минимальной цены на нее. Если крупные сельскохозяйственные товаропроизводители минимизируют свои издержки, работая напрямую с производителями и их официальными представителями, то субъекты среднего и малого предпринимательства вынуждены зачастую использовать описанную выше схему, что существенно снижает эффективность их функционирования.

В 2015 г. сельскохозяйственные организации Воронежской области затратили на приобретение кормов 11 990,2 млн руб., нефтепродуктов – 5 276,2, минеральных удобрений – 5 225,9, запасных частей и материалов для ремонта – 3 949,4, химических средств защиты растений – 3 944,0, семян – 315,2 млн руб. (табл. 2).

**Таблица 2. Объем и структура материальных затрат в сельскохозяйственных организациях Воронежской области в 2015 г.**

Статьи затрат	Стоимость, млн руб.	Доля, %
Семена	315,2	0,5
Корма	11 990,2	20,5
Минеральные удобрения	5 225,9	8,9
Химические средства защиты растений	3 944,0	6,7
Нефтепродукты	5 276,2	9,0
Запасные части, материалы для ремонта	3 949,4	6,7
Электроэнергия	1 277,6	2,2
Газ	484,1	0,8
Оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями	16 023,3	27,4
Всего затрат на приобретение	48 486,1	82,8
Всего материальных затрат	58 559,2	100,0

Источник: составлено по данным сводного годового отчета сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2015 г.

Доля затрат на приобретение оборотных средств в общей сумме материальных затрат в 2015 г. составила 82,8%.

Общая сумма затрат на семена по всем сельскохозяйственным организациям Воронежской области в 2015 г. составила 5 117,9 млн руб., но семена на сумму 4 802,7 млн руб. были произведены самими сельскохозяйственными организациями.

Доля стоимости кормов собственного производства в общей стоимости затрат на корма находилась в 2015 г. на уровне 28,5%. Следует отметить, что основная часть кормов приобреталась для крупных специализированных животноводческих комплексов у сельскохозяйственных организаций, входящих в состав интегрированных формирований.

Затраты крестьянских (фермерских) хозяйств Воронежской области на приобретение материальных ресурсов в 2015 г. составили 5 972,9 млн руб., в т. ч. на покупку минеральных удобрений и средств защиты растений – 1 621,8 млн руб., нефтепродуктов – 1 365,6, семян – 1 101,7, кормов – 211,7 млн руб. (табл. 3).

**Таблица 3. Объем и структура затрат на приобретение материальных ресурсов в крестьянских (фермерских) хозяйствах Воронежской области в 2015 г.**

Статьи затрат	Стоимость, млн руб.	Доля, %
Семена и посадочный материал	1 101,7	18,4
Корма	211,7	3,5
Нефтепродукты	1 365,6	22,9
Электроэнергия	77,8	1,3
Удобрения и химические средства защиты растений	1 621,8	27,2
Прочие материальные затраты	1 594,3	26,7
Всего на приобретение материальных ресурсов	5 972,9	100,0

Источник: составлено по данным сводного годового отчета крестьянских (фермерских) хозяйств Воронежской области за 2015 г.

В статье «Прочие материальные затраты» основную долю занимают затраты на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями, а также на оплату запасных частей и материалов для ремонта.

Изучение ситуации на рынке семян позволяет констатировать тот факт, что по некоторым видам семян доля семян зарубежной селекции составляет от 20 до 80%. Так, доля ввезенных из-за рубежа семян сахарной свеклы составляет 70%, кукурузы – 28%, подсолнечника – 44%, овощей – 23%, а по семенам картофеля зависимость от импорта в крупных холдингах достигает 80% [2].

Исследовав изменения, произошедшие в последние годы на рынке семян, Л.Д. Черевко [14] пришла к выводу, что в последние годы спрос на семена 1-3 репродукции существенно снизился, и в качестве основного фактора, определяющего этот тренд, она называет рост цен на элитные семена. Л.Д. Черевко считает, что именно состояние рынка репродукционных семян непосредственно влияет на конъюнктуру агрегированного семенного рынка, поскольку именно репродукционные семена занимают максимальную долю (около 75%) в рыночном обороте семян, тогда как на долю оригинальных семян приходится около 0,5%, элитных – 5-6%, семян массовых репродукций – около 20%. Низкий платежеспособный спрос на элитные семена и семена первой репродукции зерновых культур приводит к тому, что часть из них реализуется в виде продовольственного, а иногда фуражного зерна, что существенно замедляет темпы сортообновления и сортосмены. По данным Л.Д. Черевко, по основным зерновым культурам (особенно по яровым) удельный вес семян массовых репродукций уже устойчиво превышает 30%. В такой ситуации потенциальная урожайность сорта может быть реализована лишь на 15-30%. При этом в Евросоюзе законодательно запрещено сертифицировать и осуществлять реализацию семян зерновых ниже второй репродукции, в связи с чем в расчете на 1 т семян зерна производится в 5 раз больше, чем в Российской Федерации.

Если оценить структуру рынка семян кукурузы на зерно, сложившуюся в последние годы, то доля отечественных семян на нем не превышает 30%, а оставшийся объем представлен семенами, произведенными за границей. Среди зарубежных компаний лидирующие позиции на рынке семян кукурузы на зерно занимают компания Пионер (около 20% рынка) и Сингента (около 14%). Агрессивную маркетинговую политику на российском рынке семян кукурузы проводят компании КВС, Монсанто и др. [2].

Сортовые ресурсы картофеля на российском рынке, по данным Минсельхоза РФ, представлены 409 сортами, в т. ч. 209 сортов российской и 200 сортов иностранной

селекции [10]. Только в 2016 г. к использованию в производстве были рекомендованы 15 новых сортов, в том числе 12 – отечественной селекции. Но большинство отечественных сортов пока не востребованы в силу их низкой конкурентоспособности.

Развитие российского рынка минеральных удобрений происходит исходя из его высокого уровня экспортной ориентации. Ежегодно за пределы России вывозится 70-80% произведенных в России удобрений, что приводит к сокращению внутреннего рынка. Ориентация производителей и экспортеров минеральных удобрений на мировые цены объективно обуславливает рост внутренних цен, особенно в условиях девальвации рубля, и ограничивает платежеспособный спрос со стороны значительной части отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей [1]. При этом следует отметить, что с начала двухтысячных годов наблюдается довольно устойчивая тенденция увеличения объемов использования минеральных удобрений.

Так, среднегодовой объем минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ, вносимых сельскохозяйственными организациями Российской Федерации, в 2011-2015 гг. достиг 1 920,1 тыс. т, тогда как в 1996-2000 гг. он находился на уровне 1 354,0 тыс. т (табл. 4).

**Таблица 4. Внесение минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями в пересчете на 100% питательных веществ**

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
На всю посевную площадь, тыс. т					
Российская Федерация	4 066,0	1 354,0	1 388,8	1 785,2	1 920,1
Центральный ФО	1 341,7	382,0	420,5	610,1	731,0
Белгородская область	121,3	45,8	70,2	102,9	102,9
Воронежская область	102,1	41,7	56,1	92,5	107,3
Курская область	115,8	26,6	37,0	84,9	110,3
Липецкая область	128,6	47,6	52,9	87,2	101,1
Тамбовская область	56,5	4,6	13,1	47,3	74,7
В расчете на 1 га посевных площадей, кг					
Российская Федерация	43,7	16,9	21,8	33,9	39,4
Центральный ФО	50,1	26,1	32,7	57,5	69,9
Белгородская область	74,5	35,7	60,9	98,1	93,8
Воронежская область	36,5	19,7	31,3	59,6	66,1
Курская область	44,0	20,3	36,8	91,4	101,9
Липецкая область	94,9	43,0	57,7	96,1	105,9
Тамбовская область	25,7	3,6	12,8	48,8	70,4

Источник: [13]

Поскольку количество сельскохозяйственных организаций и размер их площадей в течение исследуемого периода менялись довольно существенно, то для обеспечения корректности сравнения уровня использования минеральных удобрений целесообразно использовать показатель, отражающий количество удобрений, вносимых в расчете на 1 га посевных площадей. По данному показателю сельскохозяйственные организации областей Центрально-Черноземного района и Центрального федерального округа смогли в 2011-2015 гг. превысить уровень 1991-1995 гг., но в целом по Российской Федерации этот уровень так и не был достигнут. Самый низкий уровень использования минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями областей ЦЧР наблюдался в 2011-2015 гг. в Воронежской области: всего 66,1 кг в пересчете на 100% питательных веществ, что в полтора раза ниже, чем в Липецкой и Курской областях.

На рисунке приведен график, отражающий динамику внесения минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ в расчете на 1 га посевных площадей сельскохозяйственными организациями областей Центрального Черноземья.



**Внесение минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ в расчете на 1 га посевных площадей сельскохозяйственными организациями областей Центрального Черноземья, кг**

По оценке Федеральной антимонопольной службы, ситуация в сегменте азотных минеральных удобрений в Российской Федерации характеризуется развитой конкуренцией, тогда как сегменты калийных и фосфорсодержащих удобрений отличаются неразвитой конкурентной средой, несмотря на достаточное количество отечественных производителей фосфорсодержащих минеральных удобрений [1].

Многие эксперты отмечают, что до 60% азотных и комплексных удобрений сельскохозяйственными товаропроизводителями Воронежской области закупается через торговые представительства заводов-изготовителей. Так, например, продукция ОАО «Минудобрения», расположенного в г. Россошь (аммиачная селитра, нитроаммофоска, карбонат кальция), реализуется через ООО «Росагротрейд», являющегося торговым подразделением ОАО «Минудобрения», реализующего функции продажи минеральных удобрений, оказания услуг по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам и хранению удобрений. В состав ООО «Росагротрейд» входят головной офис, находящийся в г. Россошь, и две площадки по хранению, фасовке и дистрибуции удобрений, произведенных как ОАО «Минудобрения», так и другими предприятиями отрасли. Данные площадки расположены в с. Средний Икорец и п. Латная, суммарная мощность складских помещений каждой из них составляет 18 тыс. т единовременного хранения. Весь объем калийных и фосфорных удобрений приобретает хозяйствующими субъектами аграрной сферы Воронежской области через посреднические структуры, что приводит к удорожанию этих видов удобрений и росту себестоимости продукции растениеводства.

Емкость российского рынка химических средств защиты растений в 2015 г. составила около 58 млрд руб., из которых 53,9 млрд руб. приходилось на долю 7 крупнейших производителей (табл. 5).



**Таблица 5. Рейтинг компаний на российском рынке пестицидов по объему продаж**

Место в 2015 г. (2014 г.)	Компания	Объем продаж, млрд руб.		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 (2)	Август	6,7	8,9	12,6
2 (1)	Сингента	6,4	9,0	12,3
3 (3)	БАСФ	4,2	5,5	7,9
4 (4)	Щелково Агрохим	4,3	4,7	7,4
5 (5)	Байер КролСайенс	3,5	4,1	7,2
6 (6)	АгроЭкспертГруп	2,0	2,2	3,5
7 (7)	Дюпон	1,6	2,0	3,0
	Всего по «большой семерке»	28,7	36,4	53,9

Источник: [3]

Необходимо отметить, что рост объемов выручки от реализации пестицидов был обусловлен не только ростом объемов продаж в натуральном выражении, но из-за падения курса рубля, поскольку значительная часть химических средств защиты растений и сырья для их производства закупалась и продолжает закупаться за границей. По оценкам специалистов ООО «Агростат», в 2015 г. доля отечественных компаний на российском рынке пестицидов выросла до 48%, но доля зарубежных препаратов для таких сельскохозяйственных культур, как кукуруза, подсолнечник и картофель, существенно превышает долю российских препаратов и составляет соответственно 69, 73 и 88% [8].

По разным данным, от 34-36% до 42-44% химических средств защиты растений покупается сельскохозяйственными товаропроизводителями через официальных дистрибьюторов производителей пестицидов, гарантирующих качество продукции и минимальную торговую наценку. Для сравнения: в развитых странах через дистрибьюторов продается около 60% химических средств защиты растений. Около 40% рынка пестицидов Воронежской области и 23% рынка пестицидов Черноземья занимает группа компаний «Агротех-Гарант», являющаяся дистрибьютором всех крупных компаний - производителей химических средств защиты растений.

Одним из наиболее развитых рынков ресурсов для сельскохозяйственного производства является рынок нефтепродуктов, характеризующийся высоким уровнем конкуренции между оптовыми и розничными продавцами, представителями крупных нефтяных компаний и посреднических структур. Низкая эластичность спроса на моторные топлива со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей обеспечивает устойчивый спрос на нефтепродукты и позволяет покупателям выбрать оптимальные каналы приобретения горюче-смазочных материалов в зависимости от объема, наличия инфраструктуры хранения, сезонности использования, финансовых возможностей, условий взаиморасчетов и др. Следует учесть, что в сельском хозяйстве потребляется почти треть дизельного топлива, производящегося в стране.

Сельскохозяйственными товаропроизводителями Воронежской области в 2015 г. было израсходовано в качестве моторного топлива более 98,9 тыс. т дизельного топлива и 15,0 тыс. т автомобильного бензина (табл. 6).

**Таблица 6. Расход сельскохозяйственными товаропроизводителями нефтепродуктов в качестве моторного топлива в 2015 г., т**

Регионы	Дизельное топливо	Бензин
Белгородская область	114 658	20 099
Воронежская область	98 911	15 013
Курская область	69 293	10 282
Липецкая область	88 199	10 051
Тамбовская область	64 184	7 356

Источник: [13]

Более высокий уровень потребления нефтепродуктов хозяйствующими субъектами аграрной сферы Белгородской области при меньшем размере посевных площадей свидетельствует о более высоком уровне интенсивности аграрного производства.

Высокая степень физического износа машинно-тракторного парка сельскохозяйственных товаропроизводителей объективно обуславливает рост емкости рынка запасных частей и материалов для ремонта. Реализация запасных частей осуществляется как через дилерские центры, которые предлагают покупателям оригинальные запчасти, узлы и агрегаты от завода производителя, так и через систему ремонтных и сервисных центров, базы снабжения, розничные магазины. В условиях кризиса наблюдается объективный рост спроса на запчасти, бывшие в употреблении. В последние годы отмечается рост доли контрафактных запасных частей, особенно к дорогостоящей сельскохозяйственной технике, а также снижение их качества.

Разнородность рынков материальных ресурсов и различный уровень локализации требуют от сельскохозяйственных товаропроизводителей использования различных методов интеграции в рыночное пространство и рациональных методов организации снабженческой деятельности.

Выбор модели организации материального обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта определяется многими факторами, в том числе:

- финансовыми возможностями;
- уровнем развития дилерской сети производителей сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, средств защиты растений и др.;
- вовлечением в систему снабженческой кооперации;
- уровнем монополизации отдельных локальных рынков материальных ресурсов и развития конкурентной среды;
- качеством информационного обслуживания и др.

## Библиографический список

1. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке минеральных удобрений // Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://fas.gov.ru/netcat\\_files/File/Analiz%20rynka%20mineral'nyh%20udobreniy%20\(2\).pdf](http://fas.gov.ru/netcat_files/File/Analiz%20rynka%20mineral'nyh%20udobreniy%20(2).pdf) (дата обращения: 15.12.2016).
2. Арсеньева М. Чужие семена: ситуация на рынке семян кукурузы / М. Арсеньева, Ю. Смирнская // Агротехника и технологии. – 2015. – № 1 (47) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/agrotechnika/47/> (дата обращения: 15.12.2016).
3. «Большая семерка» на российском рынке СЗР // Сайт компании «Землякофф защита растений Центр» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zemlyakoff-centr.ru/bolshaya-semerka/> (дата обращения: 15.12.2016).
4. Зарубежный опыт восстановления и продажи подержанной техники / А.С. Сайганов [и др.] // Современные проблемы освоения новой техники, технологий, организации технического сервиса в АПК : доклады республиканской науч.-практ. конф. на 17-й междунар. спец. выставке «Белагро–2007». – Горки, 2008. – Ч. 1. – С. 43–62.
5. Негметзянов А.В. Оптимизация регионального рынка сельскохозяйственной техники (на примере Удмуртской республики) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Негметзянов. – Ижевск, 2010. – 196 с.
6. Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в 2015 году // Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://government.ru/dep\\_news/22613/](http://government.ru/dep_news/22613/) (дата обращения: 15.12.2016).
7. Продажи комбайнов и тракторов в России поддерживает только государство // Официальный сайт газеты «Ведомости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/11/23/666517-prodazhi-kombainov-traktorov> (дата обращения: 15.12.2016).
8. Рынок меняется // Новое сельское хозяйство: журнал агроменеджера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsh.ru/aktualno/vystavki-i-sobytiya/rynok-menyaetsya/> (дата обращения: 15.12.2016).
9. Савченко Т.В. Развитие аграрного потенциала сельских территорий / Т.В. Савченко, Ю.А. Просянникова, А.В. Улезько. – Воронеж : ИПЦ «Научная книга», 2015. – 175 с.
10. Ткачев А. Основные положения прогноза научно-технологического развития АПК на период до 2030 года / А. Ткачев // Информационный портал Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/57425.378.htm> (дата обращения: 15.12.2016).
11. Улезько А.В. Земельные ресурсы сельского хозяйства: управление воспроизводством и экономическая оценка потенциала / А.В. Улезько, В.Э. Юшкова, А.А. Тютюников. – Воронеж : ИПЦ «Научная книга», 2014. – 176 с.
12. Улезько А.В. Особенности организации инновационных процессов в агропродовольственном комплексе / А.В. Улезько, В.В. Реймер, А.П. Курносков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – Вып. 4 (47). – С. 218-227.
13. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт : Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/#1> (дата обращения: 15.12.2016).
14. Черевко Л.Д. Особенности рынка племенных животных и сортовых семян сельскохозяйственных культур / Л.Д. Черевко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 7 (48). – С. 913-916.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

### Принадлежность к организации

Павел Борисович Корецкий – аспирант кафедры информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», Российская Федерация, г. Воронеж, тел. 8(473) 253-75-63 (доб. 1132), E-mail: [pashakoretskii@gmail.com](mailto:pashakoretskii@gmail.com), [iomas@agroeco.vsau.ru](mailto:iomas@agroeco.vsau.ru).

Дата поступления в редакцию 16.02.2017

Дата принятия к печати 16.03.2017

## AUTHOR CREDENTIALS

### Affiliations

Pavel B. Koretskiy – Post-graduate Student, the Dept. of Information Support and Modeling of Economic Systems in Agriculture, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, Russian Federation, Voronezh, tel. 8(473) 253-75-63 (internal 1132), E-mail: [pashakoretskii@gmail.com](mailto:pashakoretskii@gmail.com), [iomas@agroeco.vsau.ru](mailto:iomas@agroeco.vsau.ru).

Date of receipt 16.02.2017

Date of admittance 16.03.2017