

Агропромышленный комплекс (АПК) относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение АПК заключается не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но и в том, что он существенно влияет на уровень занятости населения и эффективность всего национального производства.

К настоящему моменту в отрасли занято около 35% всех работающих в сфере материального производства,

сосредоточено более четверти всех производственных фондов и создается почти 15% ВВП. Около 30% отраслей народнохозяйственного комплекса включено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 70% всего набора производимых в стране предметов потребления. В розничном товарообороте продовольственные товары составляют примерно половину.

Стабильно экономический рост в отечественном АПК наблюдается с 1999 г.

По итогам 2007 г. валовый объем выпуска сельскохозяйственной продукции оценивался в денежном выражении в 1.93 млрд. руб. Индекс прироста производства в натуральном выражении составил 103.3% к 2006 г., что примерно соответствует показателям предыдущих периодов.

В 2008 г. производство с/х продукции в сопоставимых ценах выросло на 27% (до 2.46 млрд. руб.), индекс производства был равен 110.8%.

В 2009 г. отрасль характеризовалась гораздо более низкими темпами роста (на 3.7%) и по итогам года выпуск с/х продукции составил 2.55 млрд. руб., индекс производства продукции с/х уменьшился до 101.2%.

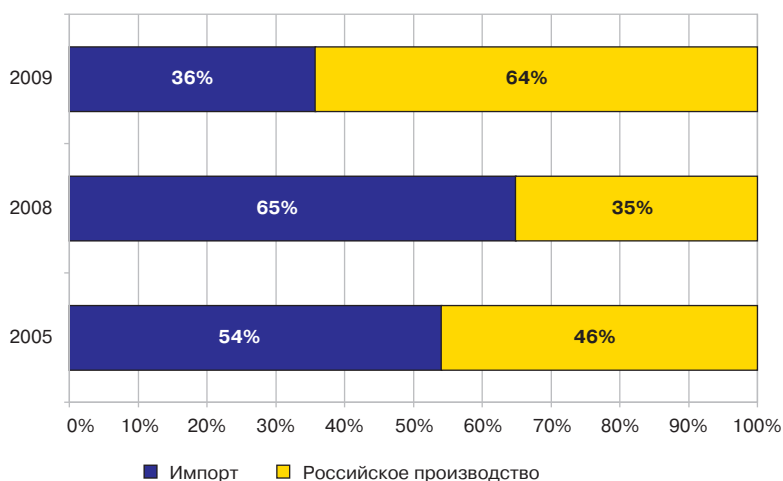
Развитие рынка сельского хозяйства неизменно влечет за собой развитие сопутствующих отраслей, в том числе, рынка сельскохозяйственной техники.

Российский рынок сельхозтехники до 2008 года, характеризовался как один из самых быстрорастущих и привлекательных в мире. За период с 2003 по 2008 годы объем продаж в денежном выражении увеличился в 3.7 раза.

Значительный объем спроса на сельскохозяйственную технику формируется за счет импортных поставок.

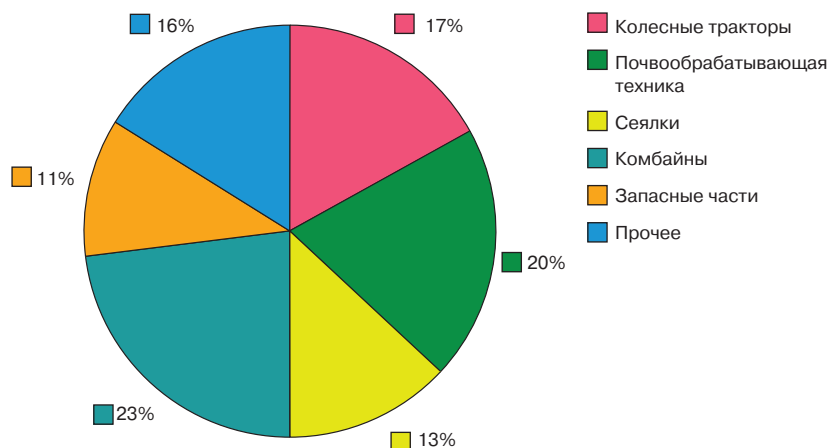
Соотношение отечественной и импортной с/х техники на российском рынке в 2005-2009 гг. в денежном выражении, %

(источник: Research.Techart)



Структура импорта с/х техники в 2009 году в денежном выражении, %

(источник: Research.Techart)



Рост доли импорта определяется следующими факторами:

1) **Неразвитость собственного предложения с/х техники на российском рынке.**

В данном случае речь идет как о недостаточных объемах производства, неспособных в полной мере удовлетворить внутренний спрос, так и о низком качестве и узком ассортименте продукции.

Некоторые разновидности иностранной техники не имеют аналогов в отечественном машиностроении. Кроме того, машины зарубежного производства характеризуются большей производительностью, лучшими эксплуатационными характеристиками.

2) Льготная политика государства в области налогообложения и таможенно-тарифного регулирования.

Зарубежные компании пользуются полным или частичным освобождением от уплаты таможенных платежей при импорте сельхозтехники, для чего используется режим временного ввоза оборудования. На импорт большинства видов сельскохозяйственной техники действуют минимальные ставки таможенных пошлин (5% от стоимости техники), а на зерноочистительное оборудование, запасные части и комплектующие к сельхозмашинам, свеклоуборочные комбайны, оборудование для животноводства ввозные пошлины равны нулю.

Кроме того, согласно приказу ГТК РФ №131 от 7 февраля 2001 года комбайны и другая сельхозтехника (в отличие от автомобилей и тракторов) отнесены к списку технологического оборудования, по которому налогоплательщику предоставляется льгота по уплате НДС. При этом российские производители аналогичной сельхозтехники льгот по налоговым платежам, в частности по НДС, не имеют.

В 2009 г. благодаря субсидированию сельхозтехники российского производства, а также повышению импортной пошлины на ввоз комбайнов до 15%, доля внутренних производителей в общем объеме впервые с 2004 г. превысила импорт и достигла 64%.

3) Недостатки российского таможенного и налогового законодательства.

С целью сокращения расходов на таможенное оформление импортеры нередко прибегают к использованию "серых" схем ввоза продукции.

В частности, расширяется практика поставки сельхозтехники по контрактам с заниженной таможенной стоимостью, что позволяет избежать уплаты пошлины и НДС в полном объеме. Так, по оценке экспертов, в 2002 г. в данном режиме было ввезено 23 комбайна, 2003 г. – 26, 2004 г. – 108, 2005 г. – 173.

Широко используется возможность безналогового и беспошлинного ввоза техники путем внесения ее в качестве вклада в уставный капитал организаций (эта льгота касается только импортной техники), а также импорт машин в частично разобранном виде либо в виде комплектов для крупноузловой сборки.

4) Агрессивная сбытовая политика импортеров.

Основной задачей иностранных поставщиков является создание сервисных и дилерских центров близкого доступа. Если в 2000 г. послепродажное обслуживание осуществлялось в отношении 25-27% проданных машин, то в 2010 г. этот показатель должен приблизиться к 100%. Кроме того, зарубежные производители поддерживают дешевые кредитные программы европейских банков, организуют поставки запчастей и создают склады в России, предоставляют аналогичную технику на время ремонта и т.д.

5) Малая разница в цене между российской и импортной техникой

Ввиду высокой себестоимости отечественной техники, разница в ценах на российские и иностранные модели не столь существенна. Примерная стоимость трактора Кировец К 5280 АТМ –

4.1 млн. рублей, К-744Р1-02 – 3.73 млн. рублей, Lamborghini – 4.93 млн. рублей, МТЗ-3022ДВ – 4.99 млн. руб.

Наиболее востребованной сельхозтехникой импортного производства являются комбайны.

Объем экспорта за последние 5 лет вырос практически на 40%, его доля в общем объеме производства в этот же период варьировалась от 18 до 28%.

Ведущими потребителями продукции отечественного сельхозмашиностроения в 2007-2008 г. являлись Казахстан (47.1% в структуре экспорта) и Украина (18.4%). В 2009 г. основным направлением экспорта по-прежнему остался Казахстан (68%), второе место пришлось на Монголию (~6%).

Стоит отметить, что российские компании на внешних рынках располагают весьма ограниченными конкурентными преимуществами ввиду отсутствия механизмов господдержки, которыми пользуются зарубежные производители. В частности, отечественные поставщики вынуждены требовать 100% предоплаты при реализации своей продукции за рубежом, в то время как импортеры продают свою технику в кредит на 10 лет, зачастую без первоначального взноса, под 3-5% годовых.

Доля экспорта в объеме производимой отечественной сельхозтехники в денежном выражении, %
(источник: Research.Techart)

