

# Как повысить урожайность

Торговая политика производителей удобрений заставляет поставщиков продукции изменить стратегию

Павел Бобров, исполнительный директор РАСТУ



Часто расходы на хранение, перевозку и внесение удобрений превышают затраты на их производство

Согласно запланированным показателям государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы, в целях увеличения урожайности и качества сельхозпродукции, объемы внесения минеральных удобрений в 2014 году должны быть увеличены с 2,8 до 3,7 млн т в действующем веществе (действующее вещество — часть удобрений, которая усваивается растениями: в калийных — калий, в фосфатных — фосфор и т. д.).

## Главная проблема

Российский фермер пока не готов платить вперед, он не может покупать удобрения в требуемых количествах в сроки, когда цены на удобрения находятся на минимальном уровне, а не в самый пик. В то же время ни один поставщик не способен привезти все и всем сразу. Проблема в обеспечении минеральными удобрениями существует сегодня во многих субъектах РФ, и связана она не только со слабым финансовым обеспечением сельхозпроизводителей. В России отсутствует требуемое количество необходимых логистических мощностей по перевалке минеральных удобрений, которые позволяли бы увеличивать, в том числе потребление жидких комплексных удобрений, а также обеспечивать поставки мине-

ральных удобрений лицензированным автотранспортом наравне с поставками по железной дороге. Из имеющихся 1750 районов — производителей сельхозпродукции, удобрения вносят не более 1500, агрохимических складов же существует не более 150 на всю страну, а в период посевной кампании удобрений на многих складах фактически нет в наличии.

Каждый год перед посевной кампанией, когда резко повышается спрос и требуется точное соблюдение агрохимических сроков, у заводов и их сбытовых организаций во многих регионах нередко возникают трудности по обеспечению фермеров агрохимией. Связано это и с тем, что производители и их сбытовые сети чаще всего ориентированы на крупных оптовых покупателей, и стараются выполнять, прежде всего, их заявки, небольшие хозяйства либо дожидаются своей очереди, либо вывозят продукцию со специализированных баз хранения, принадлежащих как дилерам, так и независимым поставщикам.

## Транспортное обеспечение

В связи с тем что работа с железнодорожниками устраивает не каждого заказчика, большая часть отгрузки минеральных удобрений совершается автомобильным транспортом. Поставки по железной дороге из-за трудности планирования по-

дачи подвижного состава, существующих сложностей с оформлением договорных отношений грузополучателя и товарной станции, лицензированием деятельности по обращению с опасными грузами и т. п. могут растянуться на продолжительное время, когда сроки и погодные условия уже не позволяют ждать.

Но не у каждого фермера имеется в наличии собственный автотранспорт, лицензированный под перевозку минеральных удобрений, и чаще всего отсутствует возможность предоставления такого транспорта для перевозки удобрений к непосредственному месту внесения.

## Независимые поставщики

Одной из основных задач трейдера на любом рынке, в том числе агрохимическом, является обеспечение ликвидности товара, ведь независимый поставщик имеет возможность организации сбыта продукции всех заводов огромному числу сельхозпроизводителей, не разделяя их по качественному признаку. В существующей ситуации как раз независимые поставщики формируют открытые рыночные и конкурентные условия.

Деятельность независимых поставщиков удобрений подразумевает содействие сельхозпроизводителям в решении разного рода вопросов, в том числе связанных с логистическим обеспечением сельхозпроизводителей. Среди перспективных направлений сотрудничества можно выделить: товарное кредитование, проведение агрохимического анализа и мелиорации почв, приготовление тукосмесей, фасовка и перевалка удобрений, в том числе доставка разных объемов автотранспортом, увеличение возможностей применения жидких удобрений, взаимодействие с контролирующими органами, научными подразделениями, выполнение задач по качественному росту потребления минеральных удобрений. Результатом такого взаимодействия может стать повышение урожайности при снижении издержек производства сельхозпродукции.

Равномерный и плановый сбыт минеральных удобрений с привлечением возможностей трейдеров очень важен и для производителей агрохимической продукции, поскольку позволяет стабилизировать пиковый спрос в период

подготовки к посевной, снизить риски невыполнения обязательств по срочной поставке в требуемые агрохимические сроки, минимизировать возникающие трудности с предоставлением и формированием железнодорожного подвижного состава.

## Дискриминационные условия

Скорее всего, по причинам явного конкурентного преимущества на внутреннем рынке, создаются дискриминационные условия для разных категорий потребителей, систематически нарушается антимонопольное и федеральное законодательство. Компаниям, не аффилированным с заводами-производителями, отказывают в контрактах на поставку минеральных удобрений, диктуют разные условия и стоимость, идет открытое навязывание невыгодных договорных условий и множество других нарушений.

Согласно положениям торговой политики, изданной и опубликованной некоторыми производителями минеральных удобрений, получается, что руководство и маркетинговые службы не имеют особой заинтересованности в развитии дистрибуторских сетей и прозрачных схем работы с покупателями. Продукция реализуется преимущественно конечным покупателям, но чаще всего исключительно сельхозпроизводителям, финансовое состояние которых оставляет желать лучшего, или исключительно через собственные сбытовые сети и дилерские организации, которые формируют свою ценовую и сбытовую политику, невзирая на правила, указанные в определенных соглашениях.

За последние годы, в период нестабильной экономической ситуации, трейдеры, занимающиеся поставкой минеральных удобрений, доказали необходимость своего существования и развития, ведь именно развитие дистрибуции в регионах позволит повысить качественное внесение удобрений и тем самым добиться повышения плодородия почв и улучшения качества сельхозпродукции. По экспертным оценкам, независимые поставщики реализуют около 30 % всего внутрироссийского товарного рынка агрохимии.

При сложившейся ситуации по обеспечению удобрениями, без государственной поддержки в регулировании рынка и развитии дистрибуции в регионах, последствиями невыполнения плановых показателей станет ежегодное снижение объемов применения минеральных удобрений и работ по мелиорации почв в большинстве регионов. Это приведет к деградации почв, сокращению посевных площадей, снижению валовых сборов сельскохозяйственных культур, а также продовольственной зависимости страны. ■

## РАСТУ

Российская ассоциация поставщиков удобрений (РАСТУ) основана в феврале 2013 года. Организация объединяет независимых поставщиков, осуществляющих полный цикл поставки минеральных удобрений на отечественном рынке. Участниками ассоциации являются крупнейшие поставщики удобрений из Московской, Ростовской, Воронежской, Саратовской, Пензенской, Самарской областей и Краснодарского края.

РАСТУ сотрудничает с Министерством сельского хозяйства РФ, является действительным членом Торгово-промышленной палаты РФ, Ассоциации отраслевых союзов АПК. Представители РАСТУ входят в состав экспертных советов Федеральной антимонопольной службы РФ по агропромышленному комплексу и химической промышленности, экспертного совета при Комитете Госдумы РФ по аграрным вопросам, научно-консультативного совета при Комитете Совета Федерации РФ по аграрно-продовольственной политике.

Основными задачами РАСТУ являются развитие рынка удобрений в России, качественный рост потребления минеральных удобрений, повышение эффективности бизнеса, цивилизованное взаимодействие с заводами-производителями, сокращение рисков и затрат для сельхозтоваропроизводителей – независимых поставщиков – участников ассоциации.

## Василий Мельниченко

Председатель сельхозкооператива «Галкинский»



«Уходящий год был для селян крайне неудачным. За последние три года урожайность снизилась с 30-35 центнеров с гектара до 10-12. Беспашотные технологии, позволяющие сохранять влагу, которые давали временный эффект, себя исчерпали.

Конечно, ни одно малое и среднее хозяйство не имеет возможности привезти на поле 20 тонн удобрений; площадей, лицензированных для складирования и хранения удобрений нет. Даже если фермер и завез на поле удобрения, при отсутствии требуемых условий разгрузки и хранения его могут отштрафовать. Раньше существовал

Агрохимснаб, который имел хотя бы одно отделение в каждом районе, у него были в наличии машины для перевозки и склады для хранения минеральных удобрений. Сейчас же этого нет».

## Виктор Белов

Руководитель ЗАО «Русагрохолдинг»



«Сегодня при существующей беспорядочной и неконтролируемой системе снабжения, у руководителей хозяйств иной раз возникает множество вопросов: во-первых, изыскать немалые средства на приобретение агрохимии, во-вторых, найти поставщика, не только того, кто в требуемые сроки организует доставку оплаченных удобрений, но и того, у кого они есть в наличии на складах в радиусе 200-300 км. Затем приходится нанимать лицензированный транспорт и выезжать за сотни километров, чтобы успеть к посевной, потому что у сбытовых сетей и дилеров все заказанные объемы скупают крупные агрохолдинги или свои

же организации, имеющие достаточное количество свободных средств до реализации урожая. Если на выручку придут независимые поставщики: не придется тратить время на поиск удобрений, они всегда знают как организовать комплексную поставку быстрее, и прокредитовать смогут, и под урожай зачет сделать, по доставке вопросы решить, да и полностью взять на себя все вопросы обеспечения хозяйств агрохимией. Будет совсем хорошо, если хотя бы в каждом областном или районном центре будет организован склад агрохимии, при таком объеме производства удобрений тогда точно всем хватит, и внесение бы увеличилось, а за ним и качество с урожайностью.»





## Координация взаимодействия в системе «ГОСУДАРСТВО — БИЗНЕС — НАУКА»



Стратегическое  
планирование



Инвестиционное  
обеспечение



Технологическое  
сопровождение

