

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Российский научно-исследовательский институт информации
и технико-экономических исследований по инженерно-техническому
обеспечению агропромышленного комплекса»
(ФГБНУ «Росинформагротех»)

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аналитический обзор



Москва 2020

Техника и оборудование для села

Сельхозпроизводство • Переработка • Агротехсервис • Агробизнес

ЖУРНАЛ

«ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СЕЛА» – ВАШ ПОМОЩНИК В НАУЧНОЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ!

Ежемесячный полноцветный научно-производственный и информационно-аналитический журнал «Техника и оборудование для села», учредителем и издателем которого является ФГБНУ «Росинформагротех», выпускается с 1997 г. при поддержке Минсельхоза России и Россельхозакадемии. За это время журнал стал одним из ведущих изданий в отрасли и как качественное и общественно значимое периодическое средство массовой информации в 2008, 2009 и 2011 гг. удостоен знака отличия «Золотой фонд прессы». В редакционный совет журнала входят 7 академиков РАН.

В журнале освещаются актуальные проблемы технической и технологической модернизации АПК: инновационные проекты, технологии и оборудование, энергосбережение и энергоэффективность; механизация, электрификация и автоматизация производства и переработки сельхозпродукции; агротехсервис; аграрная экономика; информатизация в АПК; развитие сельских территорий; технический уровень сельскохозяйственной техники; возобновляемая энергетика и др.

Журнал является постоянным участником большинства международных и российских выставок, конференций и других крупных мероприятий в области АПК, проходящих в России, неоднократно отмечался почетными грамотами, дипломами и медалями (более 10).

Журнал включен в международную базу данных AGRIS ФАО ООН, Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук, входит в ядро РИНЦ и базу данных RSCI.

Регионы распространения журнала: Центральный, Центрально-Черноземный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Северный, Северо-Западный, Калининградская область, а также государства СНГ (Украина, Беларусь, Казахстан).

Индекс в каталоге агентства «Роспечать» – 72493, в объединенном каталоге «Пресса России» – 42285.

Стоимость подписки на 2020 г. с доставкой по Российской Федерации – 8712 руб. с учетом НДС (10%), по СНГ и странам Балтии – 9936 руб. (НДС – 0%).

Приглашаем разместить в журнале «Техника и оборудование для села» информационные (рекламные) материалы, соответствующие целям и профилю журнала.

Подписку и размещение рекламы можно оформить через ФГБНУ «Росинформагротех» с любого месяца, на любой период, перечислив деньги на наш расчетный счет.

Банковские реквизиты: УФК по Московской области (Отдел № 28 Управления Федерального казначейства по МО):

ИНН 5038001475/КПП 503801001

ФГБНУ «Росинформагротех», л/с 20486Х71280,

р/с 40501810545252000104 в ГУ Банка России по ЦФО, БИК 044525000.

В назначении платежа указать код КБК (000 0000 00000000 000 440),

ОКТМО 46758000.

Адрес редакции: 141261, Московская обл., пос. Правдинский, ул. Лесная, 60, Росинформагротех, журнал «Техника и оборудование для села».

Справки по телефонам: (495) 993-44-04, (496) 531-19-92;

E-mail: r_technica@mail.ru, fgnu@rosinformagrotech.ru



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Российский научно-исследовательский институт информации и технико-
экономических исследований по инженерно-техническому обеспечению
агропромышленного комплекса» (ФГБНУ «Росинформагротех»)

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК:
ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Аналитический обзор

Москва 2020

УДК 339.564:63-021.66

ББК 65.422.537

Э 41

Рецензенты:

О.Г. Каратаева, канд. экон. наук (РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева);

И.О. Морозова, канд. экон. наук (МФ МГТУ им. Н.Э. Баумана)

**Мишуров Н.П., Федоренко В.Ф., Морозов Н.М., Кондратьева О.В.,
Э 41 Войтюк В.А., Федоров А.Д., Слинько О.В. Экспортный потенциал
АПК: опыт, проблемы и перспективы развития: аналит. обзор. – М.:
ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 200 с.**

ISBN 978-5-7367-1589-3

Рассматривается роль экспортного потенциала агропромышленного комплекса. Проведен анализ отечественного и зарубежного опыта.

Рассмотрены тенденции и закономерности формирования экспортного потенциала, способствующие улучшению экспортной деятельности аграрных предприятий. Особое внимание уделено мерам по совершенствованию инструментов развития экспортного потенциала АПК, в том числе на основе кластерного подхода. Определены дополнительные организационные возможности его развития и механизмы управления с учетом стратегии развития аграрных предприятий.

Предназначен для аграрных предприятий-экспортеров, специалистов сельского хозяйства и смежных отраслей, научных работников, преподавателей, студентов, аспирантов аграрных вузов, сельскохозяйственных консультантов.

Export Potential of the Agro-Industrial Complex: experience, problems and development prospects Analytical Overview (Moscow: Rosinformagrotech), 200 (2020).

In this article the role of the export potential of the agro-industrial complex is considered. The analysis of domestic and foreign experience is carried out.

The trends and patterns of the formation of export potential, contributing to the improvement of export activities of agricultural enterprises are considered. Particular attention is paid to measures to improve the tools for developing the export potential of the agro-industrial complex, including those which are based on the cluster approach. The authors identify the additional organizational opportunities for its development and the management mechanisms, taking into account the development strategy of agricultural enterprises.

The article is for agricultural exporters, specialists in agriculture and related industries, researchers, teachers, students, graduate students of agricultural universities, agricultural consultants.

УДК 339.564:63-021.66

ББК 65.422.537

ISBN 978-5-7367-1589-3

© ФГБНУ «Росинформагротех», 2020

■ ВВЕДЕНИЕ

Успешное развитие агропромышленного комплекса России в последние годы ставит перед отраслью новые задачи, ключевой из которых является доведение экспорта продукции и продовольствия до 45 млрд долл. к 2025 г. Деятельность аграрных предприятий по увеличению экспорта признана одной из приоритетных по следующим обстоятельствам. Развитие национальной экономики зависит от экспорта сырья и продовольствия агропромышленного комплекса. Мировой опыт показывает, что экспортная деятельность сельскохозяйственных предприятий как катализатор развития аграрного экспорта влияет на баланс международной торговли в промышленности и стране в целом. Однако, несмотря на приоритетность экспортной деятельности в процессе либерализации внешнеэкономических связей, в том числе декларировании равных прав и возможностей для всех хозяйствующих субъектов, сельскохозяйственные предприятия не имеют равных начальных условий для развития экспортной деятельности в силу следующих неблагоприятных факторов:

- неразвитость организационных форм экспортной деятельности;
- неконкурентоспособность продукции;
- недостаточность необходимых финансовых и производственных ресурсов;
- отсутствие квалифицированного специализированного персонала и др.

Это приводит к серьезным негативным последствиям не только для развития экспортной деятельности аграрных предприятий, но и снижения экспорта продукции АПК в целом. Нарращивание экспортного потенциала является необходимым условием для выхода продукции отечественного агропромышленного комплекса на международный рынок. Для решения этой задачи необходимо использовать специальные инструменты управления развитием экспортного потенциала сельхозпредприятий, способствующие росту конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на международных рынках. Необходимость совершенствования инструментов, способствующих наращиванию экспортного потенциала аграрных предприятий, определяет актуальность исследования.

В работе теоретически обоснованы понятия ресурсного потенциала агропромышленного комплекса. Определены сущность экспортного потенциала аграрных предприятий, его специфика, механизмы формирования и развития. Проанализирован зарубежный и отечественный опыт развития экспортного потенциала аграрных предприятий, в том числе с использованием кластерного подхода. Разработаны предложения по развитию кредитной и налоговой политики, эффективному использованию земельных, трудовых и материально-технических ресурсов, обоснованы стратегические направления их развития.

Предназначен для широкого круга специалистов и руководителей регионального и муниципального уровней управления, предприятий и организаций, занимающихся развитием аграрного экспорта, а также преподавателей вузов и студентов, слушателей курсов повышения квалификации и служб ИКС АПК.

■ РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

1.1. Сущность ресурсного потенциала агропромышленного комплекса России

Эффективное развитие современной экономики в условиях ресурсного дефицита предполагает, что хозяйственная деятельность должна базироваться на наиболее рациональном использовании имеющихся производственных, кадровых и научных возможностей отрасли. Данная тенденция накладывается на протекающие в Российской Федерации процессы инновационной модернизации, ориентированной на применение новейших технологий во всех подотраслях АПК.

В современных условиях, когда национальная экономика испытывает «санкционные» воздействия со стороны ряда западных стран, темпы ее экономического роста замедляются. В связи с этим одним из возможных направлений положительного влияния на сложившуюся ситуацию является интенсификация использования имеющегося ресурсного потенциала государства и входящих в него субъектов Федерации. Данный процесс невозможен для экономики страны и регионов без полноценного использования имеющихся запасов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых, природных, научных и др. Отечественный агропромышленный комплекс имеет свою пространственную специфику. Например, значительная территорияальная протяженность, а следовательно, богатое разнообразие видов ресурсов и условий их использования актуализирует вопрос не только количественной и качественной оценки имеющихся ресурсных запасов, но и эффективности их освоения. Однако, как справедливо указывает В.Н. Ожерельев, подтверждая более ранние выводы А.Г. Гранберга, «в этих условиях актуальной является оценка возможностей развития отрасли и нахождения для нее перспективной ниши в изменяющейся структуре мировой и национальной

системы разделения труда» [1]. О.Ю. Мерещенко в своем исследовании также подчеркивает, что успешность функционирования и развития отрасли в значительной мере определяется нацеленностью ресурсов, их структурой, скоростью обновления, эффективностью использования. Следует отметить, что, по мнению академика РАН В.В. Ивантера, социально-экономическая система аграрной России, изменяясь за последний период не только количественно, но и качественно, располагает всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы решить большинство экономических и социальных ограничений. О.С. Сухарев также отмечает, что в 2017 г., после трехлетнего периода замедления темпов и двух лет рецессии, российская экономика агропромышленного комплекса вновь возвращается к росту. Пока этот рост невелик и по итогам текущего года вряд ли превысит 2%, тем не менее положительная динамика фиксируется.

Уровень развития ресурсного потенциала аграрного сектора и наличие эффективной аграрной политики во многом определяют стратегические цели будущего развития. Очевидно, что в современном обществе возрастает значение развития ресурсного потенциала агропромышленного комплекса. Так, доля аграрного сектора в ВВП составляет около 4,2%, здесь формируется около половины розничного рынка, 1/3 расходов национальной экономики идет на продовольствие, что обеспечивает социальную стабильность и продовольственную безопасность страны [2].

Структура агропромышленного комплекса представляется сложной разнородной системой, которая включает в себя большое количество подсистем (элементов). Целевые установки осуществления аграрной политики можно классифицировать на тактические и стратегические.

К тактическим целям относятся: сглаживание сезонных колебаний цен на продукцию; снижение волатильности прибыли отрасли; обеспечение доходов участников реализации госпрограмм; обеспечение конкурентоспособности агропромышленной продукции на мировом рынке; реализация политики импортозамещения; обеспечение продовольственной безопасности страны.

Стратегические цели можно определить как эффективное развитие ресурсного потенциала и формирование устойчивой системы

агропромышленного производства, обеспечение населения продовольствием и достаточным сырьем для промышленности.

Процесс выявления основополагающих принципов формирования и реализации аграрной политики представляется весьма затрудненным. Ее основополагающие принципы:

- научная обоснованность – предполагает, что в основе разработки концепции аграрной политики должны лежать обоснованные с научной точки зрения тактические и стратегические цели отрасли, результаты статистической оценки имеющегося ресурсного потенциала, прогнозные сценарии развития, формы, методы и механизмы управления ресурсным потенциалом, которые позволят обеспечить достижение стратегических и тактических целей. При этом необходимо учитывать потенциальное воздействие реализуемой аграрной политики на иные отрасли, отдельно взятые социальные группы и в целом на национальную социально-экономическую систему;

- целевая ориентированность – предполагает достижение социальных интересов. Консенсус между отдельными субъектами аграрных отношений и государством должен быть обеспечен системой тактических и стратегических целей, направленных на реализацию аграрной политики. При формулировании целей аграрной политики необходимо учитывать общую концепцию социально-экономического развития государства;

- индикативность – допускает, что участие в государственных программах поддержки и регулирования носит добровольный характер для товаропроизводителей отрасли в той степени, при которой не вносятся противоречия в интересы общества и действующее законодательство;

- унифицированность – предполагает, что при реализации аграрной политики для каждого участника аграрных отношений (регионы, муниципальные образования, товаропроизводители, перерабатывающие предприятия и др.) должны быть гарантированы равные возможности доступа к исполняемым государственным программам в случае их соответствия программным требованиям;

- непрерывность – допускает, что стабильность должна быть обеспечена в процессе планирования производственных программ

субъектов сельскохозяйственных отношений за счет механизмов реализации аграрной политики. В случае необходимости изменения стратегических целей и критериев финансовой поддержки это должно осуществляться поэтапно, а не в краткосрочной перспективе (не менее пяти лет);

- законодательное обеспечение – предполагает, что формирование и оформление аграрной политики должно проходить на законодательном уровне, т.е. реализуемая аграрная политика должна представлять собой федеральный законодательный акт, действующий на всей территории России, а также региональное законодательство, предусматривающее реализацию мероприятий аграрной политики, которое, в свою очередь, не должно иметь противоречий с законодательными актами высшего иерархического уровня. При реализации региональных механизмов государственного регулирования нельзя допускать разрыва единого социально-экономического и правового пространства государства [3].

Основными причинами относительно медленного развития аграрного сектора являются:

- низкий уровень обновления основных производственных активов, структурная и технологическая модернизация;
- слабая инвестиционная привлекательность отрасли в целом и, как следствие, недостаточный приток частных инвестиций;
- достаточно низкий уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ производителей к рынкам материально-технических и финансовых ресурсов;
- острая потребность в квалифицированных кадрах, недостаточное развитие сельской инфраструктуры.

В современных условиях восстановление производственной и социальной инфраструктуры села, повышение уровня жизни, увеличение объемов производства, рост доходности производства до средних значений, которые отмечаются в дореформенный период, возможны при условии осуществления целенаправленной работы на трех уровнях хозяйствования – федеральном, региональном и местном, при этом должны быть задействованы государственный, конкурентно-рыночный и внутрихозяйственный механизмы.

Роль государства должна стать более активной в связи с недостаточной развитостью рыночных отношений и учетом национальных и исторических особенностей России.

На уровне регионов основными путями развития ресурсного потенциала с целью обеспечения экономического роста аграрного сектора являются инвестиционная политика, благоприятствующая росту производства продукции; повышение конкурентоспособности агропромышленного производства; поддержка социальной сферы на селе; защита внутреннего рынка в целях удовлетворения потребности населения регионов в продовольствии с помощью экономических рычагов; повышение товарности отдельных видов агропромышленной продукции; оптимизация отраслевой структуры производства.

Перечень мероприятий для успешного развития должен охватывать правовую, экономическую, научно-техническую, социальную, государственную и политическую сферы. Все сферы имеют фундаментальное, критическое значение и не могут быть классифицированы по степени их значимости. Сформулированные проблемы развития агропромышленного комплекса России позволяют определить направления его решения, которые должны стать основой экономической политики в сфере сельскохозяйственного производства.

Содержание категории «ресурсный потенциал» применительно к предприятиям аграрной отрасли экономики может быть определено как имеющиеся у хозяйствующего субъекта экономические возможности (в виде средств производства, техники, оборудования, рабочей силы, финансов и др.), которые используются им для достижения поставленных экономических задач (производство различных видов конкурентоспособной продукции, получение прибыли, развитие производства на инновационной основе и др.) [4].

В экономической литературе классификация ресурсного потенциала представлена по различным критериям. Ж.-Б. Сэй выделил три главных фактора производства: труд, капитал и землю. Й. Шумпетер предложил в качестве фактора производства рассматривать еще один – предпринимательские способности, представляющие собой особый вид ресурсов, который позволяет наиболее эффектив-

но использовать все другие ресурсы: труд, капитал и землю. Таким образом, в современной трактовке в качестве элементов ресурсного потенциала выделены четыре вида ресурсов: земля, труд, капитал и предпринимательские способности.

Американскими экономистами П. Самуэльсоном и В. Нордхаусом выделены четыре фактора, составляющие ресурсный потенциал: природные ресурсы, людские ресурсы, капитал и технологии.

С целью проведения количественной оценки ресурсного потенциала существует другая его классификация на материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Применительно к отрасли аграрной экономики в экономической литературе содержание категории «ресурсный потенциал» обосновано крайне недостаточно. В современных условиях понятийный аппарат категории «ресурсный потенциал» должен быть дополнен такими видами, как инвестиционный, информационный, инновационный потенциал [5].

В аналитическом обзоре при изучении современных особенностей формирования и развития ресурсного потенциала предприятий аграрного сектора региона ресурсный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, вовлеченных в производственный процесс и экономический оборот для достижения конкретных целей экономического развития. Предполагается, что структурированный ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий представляет собой совокупность следующих видов ресурсов: природных, трудовых, материально-технических, инвестиционных, информационных, инновационных, научно-производственных, социально-инфраструктурных (рис. 1).

На формирование и развитие каждого элемента ресурсного потенциала влияют внешние и внутренние факторы.

Отличительная особенность аграрного сектора – наличие земельных ресурсов как основного средства производства. К главным задачам сохранения и развития земельных ресурсов относятся улучшение землепользования, сохранение плодородия почв и вовлечение в оборот земель, оставленных в сельскохозяйственном обороте без использования по назначению.

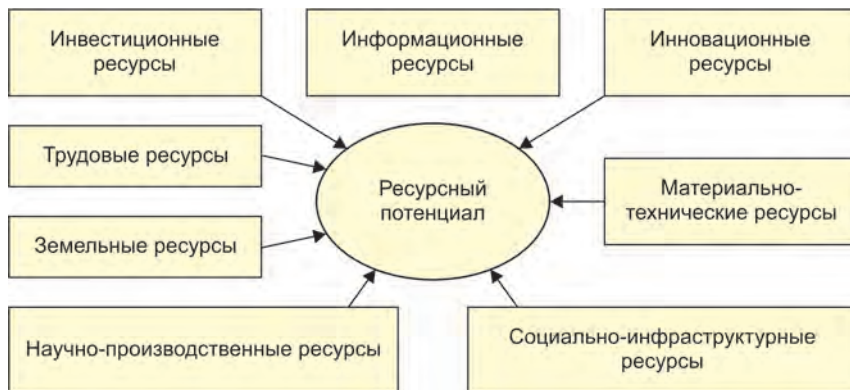


Рис. 1. Совокупность видов ресурсного потенциала

На формирование трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий влияют общая демографическая ситуация в регионе, внутренняя и внешняя миграция населения, уровень образования и квалификации работников.

Современное состояние материально-технических ресурсов предприятий аграрной отрасли характеризуется высокой степенью износа основных фондов, техники и оборудования.

Финансовые ресурсы призваны обеспечить хозяйствующие субъекты средствами для организации их хозяйственной деятельности. Большинство предприятий аграрной отрасли региона испытывают дефицит финансовых ресурсов, что вызывает необходимость поиска новых подходов к их формированию и использованию. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов достигается путем рационального использования внутренних финансовых ресурсов (прибыль, средства различных фондов предприятия и др.), снижения финансовых рисков, проведения внутренней финансовой политики, направленной на уменьшение «закредитованности», приводящей к тому, что предприятия имеют сразу несколько долговых обязательств, расчеты по которым затруднены, а также ориентации основной деятельности на достижение конкретных, четко определенных целей.

В условиях дефицита ресурсов особо обостряется проблема повышения эффективности их использования, выступающая в каче-

стве основного направления устойчивого развития аграрной отрасли. Устойчивое развитие, согласно сложившейся теории и практике, означает поддержание стабильного социально-экономического развития, которое обеспечивает непрерывное прогрессивное развитие и при этом не разрушает своей природной основы. Устойчивое развитие агропромышленного производства представляет собой стабильный уровень его развития, за счет которого обеспечивается выполнение возложенных на него народно-хозяйственных функций, повышение качества и уровня жизни населения, расширенное воспроизводство населения, поддержание уровня экологического равновесия в биосфере [6].

Важнейшие функции национальной экономики в аграрном секторе включают в себя производство сырья и продуктов питания, оказание услуг, в том числе предоставление рекреационных услуг, социальный контроль сельскохозяйственных территорий, сохранение культуры и образа жизни, исторически сложившихся ландшафтов.

Решение комплексной проблемы обеспечения устойчивого развития аграрной отрасли экономики возможно при выполнении следующих условий:

- рост валового внутреннего продукта и наличие стабильности на макроэкономическом уровне;
- развитие сопутствующих отраслей, создание новых рабочих мест в сельской местности;
- обеспечение в агропромышленном секторе экономического роста;
- повышение качества жизни населения, возможность получения общественных благ;
- предоставление открытого доступа для товаропроизводителей к рынкам информационных технологий, кредитных, инвестиционных и материально-технических ресурсов;
- формирование в сельской местности институтов гражданского общества, которые позволяют обеспечить защиту социальных и экономических интересов населения;
- реализация государственных и региональных программ, направленных на улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Наиболее актуальными задачами в процессе управления сельской местностью являются преодоление ведомственной разрозненности и усиление координации взаимодействия между хозяйствующими субъектами и органами власти различных иерархических уровней (между федеральными министерствами и ведомствами; федеральными и региональными государственными органами власти; органами государственной и муниципальной власти; между коммерческими и общественными организациями и др.) [7].

В условиях экономических санкций против России на аграрную отрасль экономики, в отличие от других отраслей, возлагается миссия по обеспечению продовольственной безопасности страны. В этой связи данная отрасль экономики должна быть подвержена государственному регулированию больше, чем другие. Основная задача создания продовольственной безопасности заключается в обеспечении населения страны качественными продовольственными товарами отечественного производства по доступным ценам. В связи с этим возникает ситуация, когда товаропроизводители ограничены в принятии самостоятельных решений в отношении роста цен на производимую продукцию, что оказывает негативное влияние на добавочную стоимость. Необходимым становится выделение бюджетных средств для поддержания финансовой устойчивости агропромышленных структур, которое на практике является крайне недостаточным.

Для России характерны:

- наличие экономической системы, основанной на развитии рыночных отношений, переход от одной экономической системы с жестким доминированием государственного аппарата в экономике к другой;
- проведение реформ с попытки внедрения в короткие сроки либеральной модели рынка, сводящей государственное регулирование к минимуму во многих отраслевых сегментах;
- еще не сложившиеся формы и методы государственного регулирования во многих отраслевых звеньях.

Экономическая устойчивость предприятий АПК напрямую зависит от эффективности использования ресурсного потенциала: роста прибыли в абсолютном выражении, сохранения уровня ликвидно-

сти хозяйствующего субъекта, а также от повышения уровня рентабельности [8]. Увеличение прибыли сопровождается повышением рисков, в связи с чем хозяйствующий субъект может не только не получить прибыль, но и стать неплатежеспособным, утратить финансовую устойчивость и оказаться на грани банкротства. Финансовая устойчивость взаимосвязана с обоснованием необходимости привлечения заемного капитала для целей, связанных с текущей или инвестиционной деятельностью предприятий. Основой для привлечения и использования заемных средств должны стать разработанные стратегии развития предприятий, которыми предусматриваются соответствующие показатели и индикаторы для постоянного мониторинга стратегического развития.

Для предприятий отрасли залогом получения высоких результатов (в частности, высокого урожая) даже в неблагоприятные годы является жесткое соблюдение технологического процесса, включающего в себя подготовку почвы, уход за посевами и уборку урожая. В отрасли животноводства при сложившемся поголовье животных только оптимизация их кормления дает возможность увеличить объемы производства продукции в 2 раза.

Уровень финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий изначально зависит от комплексного взаимодействия элементов экономического механизма и его целеустремленности.

Принимая во внимание вышеизложенное, следует отметить, что устойчивое развитие предприятий аграрной отрасли можно рассматривать в качестве их способности осуществлять динамичное поддержание оптимальных пропорций, имея при этом инновационную направленность деятельности; повышать экономическую и социальную эффективность деятельности предприятия; наращивать темпы развития производства, целями которого являются повышение качества и конкурентоспособности продукции, обеспечение продовольственной безопасности государства, не нанося ущерба экологической среде.

Исследование всех факторов воздействия и оценка степени их влияния позволяют более полно раскрыть сущность экономического механизма, обеспечивающего устойчивый уровень развития аграрной отрасли на региональном уровне, а также определить,

насколько организация его деятельности соответствует региональному потенциалу, спрогнозировать перспективные структурные изменения в отрасли и их параметры. При этом важно отметить, что региональные органы исполнительной власти являются ключевым звеном в системе обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса региона [9]. Государственная поддержка и государственное регулирование экономики АПК регионов необходимы, поскольку являются основой для создания эффективного механизма рациональной реализации экономического и ресурсного потенциала отрасли.

Основные цели государственного регулирования: повышение конкурентоспособности агропромышленной продукции и товаропроизводителей; обеспечение устойчивого развития территорий; формирование эффективно функционирующего рынка агропромышленной продукции, сырья и продовольствия; повышение доходности товаропроизводителей; создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвестиций в АПК регионов; поддержание паритета цен на агропромышленную и промышленную продукцию, используемую в отрасли.

Конкурентоспособность продукции агропромышленных предприятий региона может быть обеспечена посредством развития отраслевой инфраструктуры; повышения капиталоемкости и наукоемкости отрасли; оптимизации соотношения экспортной ориентации и импортной зависимости аграрной отрасли регионов; создания системы внутриотраслевого научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества, ориентированной также на эффективное взаимодействие с другими отраслями; усиления концентрации производства, его технической модернизации; применения инновационных технологий; развития управления и материального стимулирования персонала; улучшения социальной сферы; улучшения структуры пашни и повышения урожайности культур; оптимизации поголовья животных и увеличения их продуктивности; повышения уровня товарности продукции; развития каналов реализации продукции [10].

Обобщая изложенное, в исследовании разработана концепция сбалансированного развития ресурсного потенциала регионального агро-

промышленного комплекса, которая представляется как непрерывно осуществляемый, постоянно и динамично развивающийся процесс, сочетающий в себе механизмы саморегулирования хозяйствующих субъектов и их адаптацию к постоянно изменяющейся рыночной среде посредством механизмов государственного регулирования.

На входе данного процесса присутствует сбалансированность интересов хозяйствующих субъектов АПК, государства и бизнеса, на выходе – устойчивое развитие агропромышленного комплекса региона. Уровень сбалансированности интересов участников экономических отношений и степень отрегулированности механизмов этих отношений обуславливают конечные эффекты – экономический, финансовый, социальный. Высокая степень сбалансированности интересов позволяет достичь высокого конечного эффекта и наоборот. Исследованием установлено, что на современном этапе степень сбалансированности интересов хозяйствующих субъектов, государства и бизнес-структур находится на недостаточно высоком уровне [11].

Экономические отношения хозяйствующих субъектов аграрной отрасли строятся на рыночных механизмах. Вместе с тем стратегические задачи, возложенные на аграрную отрасль, вносят некоторые противоречия во взаимоотношения субъектов рынка. Сближению их позиций должно способствовать государство, выступая в роли регулирующего и связующего звена. Уровень развития АПК находится в тесной зависимости от сочетания государственной роли и рыночных механизмов. Возникает сложность в реализации данного механизма ввиду того, что спрос, предложение, цена, конкуренция регулируются рынком, следовательно, необходимо найти такие формы государственного регулирования, которые позволили бы государству не вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий.

В концепции предполагается, что в механизме государственного регулирования АПК выделены два ключевых блока регулирования. Во-первых, на региональном уровне управления со стороны государства требуется проведение комплекса мероприятий по совершенствованию аграрной политики. Во-вторых, должны быть определены приоритетные направления государственной поддержки и перспективы экономического роста в отрасли с использованием государственной поддержки. Отличительными особенностями здесь являются возрас-

тание роли прогнозов и планирование бюджетных расходов на АПК, ориентированные на достижение конкретных результатов.

На современном этапе требуется существенное усиление роли государства в преодолении кризисной ситуации. Для государственного регулирования правительство использует административные (прямые) и экономические (косвенные) методы. Но принципы рыночной экономики, которые предполагают самостоятельность экономических субъектов и извлечение экономической выгоды, не допускают прямого администрирования [11]. В данном случае меры государства должны быть направлены на согласование социально-экономических интересов всех регионов в рамках единого экономического пространства, выявление и оказание финансовой поддержки приоритетным направлениям экономического развития, установление общих правил для всех участников рыночных отношений.

Одной из ключевых особенностей современного государственно-го регулирования является также переход к индикативному планированию, в основе которого лежат кратко-, средне- и долгосрочные ориентиры экономической политики, прогнозы изменения экономических условий.

В рамках перечисленных выше программ представлен широкий перечень проблем, но не указан механизм их преодоления. Однако, как показывает практика, объем фактически выделяемых средств из бюджета, направленных на реализацию мероприятий, в значительной мере ниже запланированного. Государственная поддержка аграрной отрасли нуждается в повышении эффективности, в частности требуется усиление контроля над целевым использованием бюджетных средств на каждом этапе их прохождения.

Государственное регулирование экономических отношений в АПК на региональном уровне должно предусматривать:

- внесение кардинальных изменений в действующие системы управления, особое внимание необходимо уделить индикативному планированию, основу которого составляет научное обоснование будущих тенденций социально-экономического и научно-технического регионального развития на длительный период времени;
- применение нескольких методов прогнозирования и оценки объемов производства сырья и продовольствия;

- оценку эффективности использования ресурсов в процессе производства.

Необходимой мерой является также выработка стратегических концепций для региона по развитию и использованию ограниченных ресурсов аграрной отрасли, к числу которых относят земельные, трудовые и финансовые ресурсы. Требуется постановка жестких целей развития АПК региона.

Достижение целей обеспечения устойчивости агропромышленного производства невозможно без эффективного стратегического управления аграрным производством, планирования его развития с учетом специфики современной экономической ситуации. Реализация данного направления подразумевает комплекс мероприятий по повышению эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала и средств государственной поддержки, дополнительного привлечения инвестиций из внешних источников, разработки оптимальных параметров отраслевой структуры, активизации использования внутренних источников инвестиций (прибыль, амортизационные отчисления и др.) [13]. Результатом этого должны стать опережение темпа прироста стоимости товарной продукции по сравнению с темпами возрастания материально-денежных затрат, увеличение объемов производства и доходности, достижение экономического роста и восстановление социальной инфраструктуры. В совокупности проведенные мероприятия ставят перед собой достижение двух базовых целей развития аграрной отрасли региона: формирование устойчивой производственной структуры предприятий АПК и повышение уровня рентабельности производимой продукции.

1.2. Экспортный потенциал предприятий АПК и система показателей его развития

Развитие экспортной деятельности аграрных предприятий зависит от наличия и динамичного развития экспортного потенциала аграрных предприятий и умения управлять им.

Экономическая категория «экспортный потенциал» пришла в 1990-х годах на смену категории «экспортная база», которая ана-

лизировалась в 70-е годы XX в. До настоящего времени в экономической литературе есть много определений экспортного потенциала, но отсутствует общепринятая трактовка этого понятия, что осложняет возможности управления им.

Таким образом, существует достаточно четкое определение, которое сводится к тому, что экспортный потенциал – это способность предприятия производить необходимое количество конкурентоспособной продукции для экспорта. Другое мнение исследователей состоит в том, что понятие экспортного потенциала характеризуется способностью предприятия продавать свою продукцию на внешних рынках.

В силу специфики аграрной деятельности одного и другого определения недостаточно для развития экспортного потенциала агробизнеса. Поскольку все экспортные операции от производства конкурентоспособной продукции до реализации на внешних рынках являются частью экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий, целесообразно рассмотреть подход к понятию «экономический (производственный) потенциал сельскохозяйственных предприятий».

В современных литературных источниках понятие «экономический потенциал» предусматривает три подхода к его определению: бухгалтерский, ресурсный, результативный. Сторонники первого подхода [74, 145] характеризуют экономический потенциал наличием активов баланса и источников их формирования. По их мнению, использование имущества дает экономический результат (потенциал) деятельности предприятия, а его рациональное использование еще и увеличение экономического потенциала. Сторонники ресурсного подхода [15, 113, 126 и др.] отождествляют понятие «экономический потенциал предприятия» с понятием «ресурсный потенциал», включая в него совокупность всех ресурсов предприятия. Третье направление оценивает экономический потенциал с точки зрения объемов производства продукции: потенциал – это возможность достижения максимального объема производства продукции предприятием, определяемого обеспеченностью факторами производства, т. е. понятие «потенциал» истолковывается в движении к максимальному развитию [139].

Отсюда логичным выглядит понятие [105], в котором экономический потенциал выражается не только в положении максимального производства продукции, но и способности производить конкурентоспособную продукцию и обеспечивать конкурентоспособность предприятия и эффективное использование его продукции, в том числе на внешних рынках. Это напрямую связано с выражением концепции экспортной деятельности и экспортного потенциала предприятия, так как конкурентоспособная продукция и экспортная деятельность с экспортным потенциалом становятся возможными, если продукция предприятия конкурентоспособна на внешних рынках.

Однако предложенное определение не разделяет внутренние и внешние ресурсы экспортной деятельности предприятия, что, безусловно, важно, поскольку внутренний и внешний потенциал предприятия требует разных механизмов развития.

Поэтому в нашем понимании *экспортный потенциал аграрного предприятия* – это совокупность имеющихся внутренних ресурсов для производства конкурентной продукции и внешних – по ее реализации на зарубежных рынках, причем не только в краткосрочном, но и долгосрочном периодах (рис. 2).

Внутренний потенциал. Экспортная деятельность сельскохозяйственных предприятий включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства конкурентоспособной продукции. К ним относятся природные ресурсы (сельскохозяйственные земли, кормовые, семенные и селекционные ресурсы и др.), основные средства, кадровые ресурсы (старшие и промежуточные кадры, адаптированные к экспортной деятельности), финансовые (инвестиционные и кредитные), информационные (программные, цифровые) ресурсы. Для успешного осуществления экспортной деятельности агробизнесу необходимо перевести производство на инновационный путь развития, который определит конкурентные преимущества экспорта своей продукции.

Внешний потенциал. Экспортная деятельность агробизнеса связана с реализацией конкурентоспособной продукции на внешних рынках, обеспечиваемой маркетинговой, логистической, сервисной и иной деятельностью агробизнеса.



Рис. 2. Системная основа экспортного потенциала экспортной деятельности аграрного предприятия

Маркетинговая деятельность внешней торговли в отличие от внутреннего маркетинга имеет свою специфику, определяемую внешней средой. В рамках внешнеторгового маркетинга аграрное предприятие анализирует зарубежный рынок и адаптирует производство под требования и стандарты зарубежного рынка.

Деятельность логистических компаний оказывает существенное влияние на оптимизацию затрат, связанных с реализацией продукции, за счет приведения цен на продукцию, поставляемую на внешние рынки. Рациональный выбор транспорта, перевозчика, оптимальная маршрутизация и другие логистические решения позволяют существенно снизить (или увеличить) себестоимость реализации, расширить возможности маркетинговых ценовых маневров.

Предпродажное обслуживание экспортной продукции также влияет на формирование цен на экспортную продукцию и успешность ее реализации, что вынуждает лиц, осуществляющих экспортную деятельность, внедрять инновационные технологии в развитие производства и внешнеэкономической деятельности.

Кроме внутреннего и внешнего экспортного потенциала аграрных предприятий, ряд авторов определили его другие классификационные признаки. Например, называют *фактически достигнутый потенциал* экспортной деятельности и *нереализованный потенциал* – потенциал экспортного развития. Развитие элементов экспортного потенциала оказывает прямое воздействие на повышение эффективности экспортной деятельности аграрного предприятия и осуществляется в двух направлениях: развитие фактически реализованного экспортного потенциала и вовлечение в экспортную деятельность ресурсов, которые по разным причинам не реализуются. По мере развития уже используемого экспортного потенциала увеличивается объем экспорта, повышается уровень валютных поступлений и чистой прибыли, в том числе в иностранной валюте. Это улучшает количественные и стоимостные показатели агробизнеса в целом, так как валютная выручка является составной частью валового дохода предприятия.

Классификация экспортного потенциала аграрного предприятия, включающая в себя фактический (внутренний, внешний), реализованный и нереализованный потенциалы, важна для определения резервов развития этой деятельности. Например, нереализованный экспортный потенциал является дополнительным резервом в развитии данного направления деятельности. По мнению авторов [17], материально-вещественные ресурсы, которые временно не используются по назначению, являются частью нереализованного потенциала развития экспортной деятельности. Кроме того, нереализованный потенциал можно отнести к неиспользованным возможностям повышения эффективности производственной и внешнеэкономической деятельности в результате внедрения инновационных технологий и повышения квалификации персонала. Таким образом, выявление нереализованного экспортного потенциала и определение реальных путей и условий его мобилизации – важные задачи развития

организационно-экономического механизма экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Анализ экспортного потенциала аграрного предприятия и выявления потенциалов развития этой деятельности осуществляется исходя из выражения: *экспортный потенциал аграрного предприятия = фактический экспортный потенциал + нереализованный (резервный) экспортный потенциал.*

Анализ экспортного потенциала базируется на *принципах*:

- *системности*, предполагающей рассмотрение экспортного потенциала аграрного предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющих хозяйственной деятельности в их взаимосвязи и взаимозависимости;
- *комплексности*, требующей всестороннего изучения процессов экспортной деятельности, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортной деятельности аграрного предприятия;
- *адаптивности*, заключающейся в том, что экспортная деятельность аграрного предприятия должна меняться в соответствии с изменениями факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим должна быть устойчивой в динамике;
- *обратной связи*, основанный на постоянном контроле результатов управления экспортным потенциалом аграрного предприятия (наличие обратной связи имеет большое значение, потому что в процессе реализации экспортного потенциала аграрного предприятия возникают различные отклонения от запланированных в программе действий, требующих постоянного анализа для получения необходимой информации для принятия своевременных решений);
- *конкретности*, приводящий к практической полезности, значимости, оперативности анализа экспортного потенциала как неотъемлемой функции развития экспортной деятельности аграрного предприятия.

Проведенные исследования экспортного потенциала аграрного предприятия позволяют представить *методологический подход* к его анализу (рис. 3).

Среди *методов анализа* экспортного потенциала аграрного предприятия следует выделить: *системный, процессный, ситуационный,*

что позволяет получить необходимую информацию об экспортном потенциале и резервах, а также развитии экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.



Рис. 3. Методологический подход к анализу экспортного потенциала аграрного предприятия

Каждое аналитическое направление проводится с использованием показателей, позволяющих проводить количественную, качественную и структурную оценку управления развитием экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Показатели служат моделями соответствующего уровня и адекватно измеряют состояние и динамику развития, тенденции и перспективы изучаемого объекта.

Под количественными показателями понимают те, которые выражают количественную определенность явлений и могут быть получены путем непосредственного учета. Они используются для

представления абсолютных и относительных значений объемов производства и реализации, их структуры и других аспектов характеристик предприятия; могут быть выражены как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Качественные показатели определяют внутреннее качество, признаки и характеристики исследуемого явления. Используются для оценки соответствия выпускаемой продукции установленным требованиям (ГОСТ, стандарт, техническое состояние), оценки экономической эффективности затрат труда и материалов, а также финансовых вложений.

Показатели структуры демонстрируют относительную долю составного элемента в общей сумме.

Анализ обеспеченности и эффективности использования ресурсов. При анализе использования экспортных ресурсов аграрного предприятия по каждому из видов деятельности определяются используемые ресурсы, которые группируются следующим образом: внеоборотные и оборотные активы, человеческие и финансовые ресурсы. При оценке использования ресурсов аграрного предприятия исходят из того, что ресурсный потенциал предприятия выступает как система хозяйствования, в которой ресурсы тесно взаимодействуют друг с другом, что обеспечивает эффективное производство. В анализе ресурсного потенциала весомое значение имеют обобщающие (результативные) и частные (факторные) показатели. Таким образом, с помощью обобщенных показателей формируется комплексная характеристика финансово-хозяйственной деятельности организации, уровня использования имеющихся ресурсов и эффективности деятельности. Частные показатели позволяют выявлять и измерять влияние факторов, характеризующих значение общего показателя. Следует отметить, что для анализа экспортного потенциала необходима система показателей, позволяющая адекватно изучить и оценить степень эффективности использования этих ресурсов (табл. 1).

Система показателей охватывает ресурсную составляющую экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий и позволяет определить целевые показатели его развития.

Таблица 1

**Основные показатели использования ресурсов
экспортной деятельности аграрного предприятия**

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<i>Количественные показатели</i>	
Среднегодовая стоимость основных средств, среднегодовая стоимость оборотных средств, численность персонала, чистая прибыль, прибыль от экспорта	Отражают размер, величину хозяйственных процессов и количественные изменения, происходящие в них
<i>Качественные показатели</i>	
Показатели емкости ресурсов: фондоемкость, материалоемкость, трудоемкость	Отражают величину затрат ресурса, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции на экспорт
Показатели отдачи ресурсов: фондоотдача, материалоотдача, производительность труда	Характеризуют выход экспортной продукции с каждого рубля потребленных ресурсов
<i>Показатели структуры</i>	
Удельный вес продукции: амортизации, материальных затрат, заработной платы	Отражают структуру производства экспортной продукции (фондоемкое, материалоемкое, трудоемкое)
Доля оборудования, занятого в производстве экспортной продукции в составе основных средств; доля рабочих, занятых в производстве экспортной продукции, в общей численности рабочих; доля рабочих, прошедших обучение по экспорту	Отражают долю ресурсов, занятых в производстве экспортной продукции

Например, *конкурентоспособность продукции* определяется в целом по его потребительским свойствам, которые отличаются от продукции конкурентов по степени удовлетворения общественного спроса с учетом затрат на их удовлетворение и полученных доходов. Наиболее важными показателями конкурентоспособности продукции являются технический уровень и качество, ресурсоемкость и цена. Согласно техническим показателям можно судить о пользе

продукта, который принадлежит определенной категории продуктов. Это включает в себя соответствие международным требованиям стандартов, норм и правил, определяющих пределы изменения технических параметров, эргономические показатели, отражающие степень соответствия продукта свойствам человеческого тела (например, органические и халяльные продукты). Показатели качества и конкурентоспособности продукции являются самыми крупными и лучшими в своем классе. Эти показатели классифицируются и оцениваются так: *классификационные показатели* характеризуют принадлежность изделия к определенной (классификационной) группе и определяют назначение, область применения и условия использования данного товара, а *оценочные* – количественную оценку свойств, определяющих качество продукции. Конкурентоспособность как показатель, характеризующий продукцию и позволяющий сравнивать ее с продукцией конкурентов, определяется прежде всего ресурсами предприятия (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели конкурентоспособности экспортной продукции
аграрного предприятия**

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<i>Количественные показатели</i>	
Себестоимость экспортной продукции. Цена единицы экспортной продукции	Отражают общие затраты на выпуск и реализацию экспортной продукции и ее цену
<i>Показатели структуры</i>	
Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам, удельный вес инновационной продукции и продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза, доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции	Отражают показатели качества экспортной продукции

Конкурентоспособность продукции напрямую влияет на объем спроса реализации и уровень доходов сельскохозяйственных предприятий от экспортной деятельности.

Эффективность экспортной деятельности отражает связь между результатом деятельности и затратами (ресурсами), произведенными (примененными) для получения этого результата.

Анализ эффективности экспортной деятельности аграрного предприятия возможен на основе использования системы показателей эффективности, которая позволяет объективно оценить эффективность производственной деятельности предприятия в целом, отдельных видов производственных ресурсов (табл. 3).

Таблица 3

**Показатели эффективности экспортной деятельности
аграрного предприятия**

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<i>Количественные показатели</i>	
Объем продаж по экспорту. Объем прибыли по экспорту	Отражают общие размеры выручки и прибыли от экспортной продукции
<i>Качественные показатели</i>	
Рентабельность производственных активов	Отражает сумму прибыли, приходящуюся на единицу стоимости основных средств, нематериальных активов, а также запасов, и характеризует эффективность использования совокупности производственных активов
Рентабельность экспортной продукции	Отражает величину прибыли, приходящуюся на единицу полных затрат, и характеризует эффективность текущих затрат ресурсов на производство и продажу экспортной продукции
Рентабельность экспортных продаж	Отражает величину финансового результата, приходящуюся на единицу объема экспортных продаж, и характеризует уровень прибыльности продаж
Затраты на 1 руб. экспортной продукции	Отражает общую затратоемкость экспортной продукции, т.е. величину затрат на каждый рубль продаж
Коэффициент оборачиваемости активов	Отражает объем выручки, приходящейся на единицу капитала, авансированного в активы, и характеризует интенсивность их использования

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
Коэффициент валютной самокупаемости	Отражает соотношение поступления валюты от экспортных операций к ее расходу
<i>Структурные показатели</i>	
Доля экспорта в реализации. Доля экспорта в прибыли. Доля себестоимости экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции	Отражают величину затрат, выручки и прибыли от экспортных операций в общем объеме затрат, выручки и прибыли предприятия

При экспорте товаров аграрным предприятием может быть получен как прямой экономический эффект от улучшения финансовых результатов предприятия, так и косвенный – от повышения конкурентоспособности производства. Количественно прямой экономический эффект от экспортируемой деятельности выражается через показатели экономической эффективности экспортной деятельности. Прибыль от реализации экспортной продукции является составной частью прибыли сельскохозяйственных предприятий, осуществляющих экспортную деятельность. Она определяется как разница между выручкой от реализации экспортной продукции и ее фактическими издержками производства, расходами от реализации и суммой, подлежащей налогообложению в соответствии с законодательством.

Анализ внешнего экспортного потенциала целесообразно проводить по следующей схеме:

- анализ внешнеторговых факторов, оказывающих влияние на формирование и использование экспортного потенциала предприятия;
- анализ маркетинговой деятельности и сбыта на зарубежных рынках.

Анализ внешнеторговых факторов. Макросреда характеризует внешнеторговые факторы, которые влияют на возможности поддержки успешного сотрудничества с зарубежными потребителями. Эта среда включает в свой состав экономико-финансовые, политико-правовые, научно-технические и социально-культурные факторы.

Эти факторы не могут быть управляемыми со стороны аграрного предприятия. Для повышения конкурентоспособности агробизнеса необходимо выбрать важнейший фактор внешней торговли в макроэкологии. Мониторинг, оценка и анализ информации о потенциальных зарубежных потребителях своей продукции в процессе изучения макроэкономической внешнеторговой среды сельскохозяйственных предприятий позволят предприятию своевременно реагировать на изменения внешней среды. Анализ внешнего потенциала не исчерпывается оценкой внешнеторговых факторов. При проведении анализа необходимо получить информацию, с помощью каких товаропроводящих и сбытовых сетей следует выводить товар на зарубежные рынки, как формировать спрос на него и стимулировать сбыт, обеспечивать сервисное обслуживание проданного товара.

Анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках. Маркетинговая деятельность на внутреннем и международном рынках не имеет принципиальных отличий. Экспортная маркетинговая кампания не предполагает использования каких-либо новых маркетинговых функций. Постановка маркетинговых целей, выбор целевого рынка, позиционирование продукции, разработка маркетинговых программ и мониторинг маркетинговой деятельности – все эти основные требования остаются актуальными в работе зарубежных сельскохозяйственных предприятий.

Продвигая свои товары на зарубежные рынки, а затем усиливая на них свои позиции, аграрные предприятия испытывают потребность в том, чтобы оперативно реагировать на конъюнктурные колебания на мировых рынках. Благодаря этой адаптации сельскохозяйственные предприятия будут существовать на внешних рынках в течение длительного времени. В то же время отсутствие маркетинга экспортной деятельности сельхозпредприятий может привести к потере позиций на рынках сбыта, конкурирующих с иностранными компаниями. Маркетинговую и сбытовую деятельность характеризует большое количество показателей. В табл. 3 были представлены показатели, которые отражены в отчетности аграрного предприятия, что делает возможным проведение анализа основных показателей, характеризующих маркетинговую и сбытовую деятельность аграрного предприятия на зарубежных рынках (табл. 4).

**Основные показатели,
характеризующие маркетинговую и сбытовую деятельность
аграрного предприятия на зарубежных рынках**

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<i>Количественные показатели</i>	
Объем отгруженной продукции. Объем спроса на продукцию предприятия (емкость рынка)	Отражают объем реализации экспортной продукции
Затраты на рекламу. Размер издержек по сбыту, стоимости содержания складов и других обслуживающих помещений. Стоимость перевозки товара при наличии прямого сообщения между предприятием и внешним потребителем продукции (с учетом таможенных расходов). Затраты на послепродажное обслуживание	Отражают размер затрат по составляющим маркетинга и сбыта
<i>Качественные показатели</i>	
Рентабельность затрат на проведение рекламы	Отражает величину прибыли, приходящуюся на единицу затрат на проведение рекламы
Рентабельность затрат сбытовой деятельности	Отражает величину прибыли, приходящуюся на единицу затрат, связанных со сбытом продукции
Коэффициент рекламной деятельности	Отражает соотношение затрат на рекламную деятельность на конец и начало отчетного периода
<i>Структурные показатели</i>	
Доля затрат на маркетинг и сбыт. Доля целевого рынка экспортной продукции	Отражают долю затрат на маркетинг и сбыт в общих затратах предприятия и долю целевого рынка

При анализе показателей эффективности экспортной деятельности аграрного предприятия целесообразно проводить поэтапную работу по выявлению и формированию резервов его экспортной деятельности.

По *пространственному признаку* резервы хозяйств распределяются на основе более полного и экономичного использования природных и трудовых ресурсов, производственных мощностей, а также инновационных технологий, разработки правильной структуры, цен, инвестиционной стратегии экспортной деятельности и др.

По *признаку времени* резервы экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий делятся на неиспользованные, текущие и перспективные. Неиспользованные резервы – упущенные возможности повысить эффективность производства конкурентоспособной продукции или внешнеэкономической деятельности за прошедший период. Под текущими резервами понимаются возможности улучшения результатов экспортной деятельности, которые могут быть реализованы в ближайшее время (месяц, квартал, год). Ожидаемые резервы обычно рассчитаны на длительный период времени. Их использование связано с большими инвестициями, внедрением инновационных технологий, реструктуризацией производства, изменением технологий и специализации производства и др.

Большое значение для поиска резервов имеет их группировка *по стадиям жизненного цикла конкурентной продукции*. По этому признаку резервы бывают на стадиях предпроизводственной, производственной, внешнеторговой.

В зависимости от их экономического характера и характера влияния на результаты производства конкурентоспособной продукции выделяются обширные и интенсивные резервы. К обширным резервам относятся те, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (труда, земли и др.). Интенсивные запасы – это запасы, связанные с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала. Далее приведены формулы определения резервов роста объемов производства и реализации экспортной продукции:

• *резервы роста объема производства экспортной продукции за счет увеличения объема выпуска в натуральном выражении (при неизменной цене):*

$$\Delta N_3 = \sum N_{i3} \uparrow \times C_{i3} - \sum N_{i0} \times C_{i3}, \quad (1)$$

где ΔN_3 – увеличение экспорта, руб.;

N_{i3}, N_{i0} – объем продаж экспортной продукции i -го вида соответственно в отчетном и базисном периодах, шт. (или другая натуральная единица);

C_{i3}, C_{i0} – цена единицы i -го вида экспортной продукции соответственно в отчетном и базисном периодах, руб.;

• *резервы роста объема производства экспортной продукции за счет увеличения продажной цены (при неизменном объеме выпуска продукции):*

$$\Delta N_3 = \sum N_{i3} \times C_{i3} \uparrow - \sum N_{i0} \times C_{i3}; \quad (2)$$

• *резервы роста объема производства экспортной продукции за счет увеличения ресурсов производства (при неизменных качественных показателях):*

$$\Delta N_3 = \Phi_1 \uparrow \times \Phi_1^0 - \Phi_0 \times \Phi_0^0, \quad (3)$$

$$\Delta N_3 = M_1 \uparrow \times M_1^0 - M_0 \times M_0^0, \quad (4)$$

$$\Delta N_3 = \mathcal{C}_1 \uparrow \times \mathcal{C}_1^0 - \mathcal{C}_0 \times \mathcal{C}_0^0, \quad (5)$$

где $\Phi, M, \mathcal{C}$ – соответственно основные средства, материальные затраты и численность кадров, занятых на производстве экспортной продукции;

$\Phi^0, M^0, \mathcal{C}^0$ – фондоотдача, материалоотдача и выработка на одного рабочего соответственно;

• *резервы экономии материальных ресурсов за счет внедрения прогрессивных нормативов удельного расхода материалов на единицу продукции:*

$$\Delta N_3 = \sum \sum N_{i3} \times z_{y1} \downarrow \times C_{i3} - \sum \sum N_{i0} \times z_{y0} \times C_{i0}, \quad (6)$$

где z_{y1}, z_{y0} – норма расхода y -го вида материалов на выпуск продукции i -го вида соответственно в отчетном и базисном периодах, кг (или другая натуральная единица);

$\Pi_{i\alpha}, \Pi_{i0}$ – цена единицы j -го вида материалов соответственно в отчетном и базисном периодах, руб.;

• *резервы роста объема экспортной продукции за счет роста качественных показателей (при неизменных количественных показателей):*

$$\Delta N_3 = \Phi_1 \times \Phi_1^0 \uparrow - \Phi^0 \times \Phi_0^0, \quad (7)$$

$$\Delta N_3 = M_1 \times M_1^0 \uparrow - M^0 \times M_0^0, \quad (8)$$

$$\Delta N_3 = \mathcal{C}_1 \times B_1 \uparrow - \mathcal{C}_0 \times B_0; \quad (9)$$

• *резервы роста объема реализованной экспортной продукции за счет роста качественных показателей (при неизменных количественных показателей):*

$$\Delta P_3 = (\Phi_1 \times \Phi_1^0 \uparrow - \Phi^0 \times \Phi_0^0) \times d_1^p, \quad (10)$$

$$\Delta P_3 = (M_1 \times M_1^0 \uparrow - M^0 \times M_0^0) \times d_1^p, \quad (11)$$

$$\Delta P_3 = (\mathcal{C}_1 \times B_1 \uparrow - \mathcal{C}_0 \times B_0) \times d_1^p, \quad (12)$$

где d_1^p – доля реализованной продукции в общем объеме выпуска экспортной продукции.

Таким образом, основными источниками роста экспортного потенциала предприятия выступают резервы роста производства экспортной продукции и резервы сокращения нереализованной продукции.

Методика оценки использования экспортного потенциала аграрного предприятия должна быть создана с учетом взаимосвязи его элементов и комплексного воздействия изменений, происходящих в каждом элементе. Уровень использования и развития экспортного потенциала является динамичной характеристикой и зависит от многих факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Оценка экспортного потенциала должна ограничиваться оценкой потенциальных компонентов. В качестве этих компонентов определяется внутренний потенциал предприятия, что позволяет учитывать ресурсный потенциал и объемы экспорта продукции, а также внешний потенциал, отражающий маркетинговые и сбытовые воз-

возможности с точки зрения реализации продукции. Как показано выше, каждый из этих компонентов может быть охарактеризован системой количественных, качественных и структурных показателей.

При выборе методики оценки использования экспортного потенциала предприятия выделяются два подхода: уровень использования экспортного потенциала предприятия выражается системой показателей либо комплексным показателем (рейтингом). Во многих исследованиях эти два подхода объединяются в рамках одной методики комплексной оценки использования потенциала. *Под рейтингом* понимается комплексная характеристика предприятия, определяющая его место на зарубежном рынке. Рейтинговая оценка основана на отнесении предприятия к какому-либо классу или группе в зависимости от количественных и качественных характеристик его деятельности. Определение рейтинга базируется на системе показателей. Существенное значение при этом имеют правильность выбора системы показателей, методика их определения, информационное обеспечение расчетов, а также методы определения рейтинга.

Для оценки использования экспортного потенциала и апробирования вышеперечисленных методов исследований экспортный потенциал ООО «Зеленые линии» Калужской области. Для анализа использованы стандартизованные показатели экспортной деятельности ООО «Зеленые линии» (прил. 1).

Экспортируемой продукцией, производимой ООО «Зеленые линии», являются закваски Alibi, пищевые добавки, кондитерские изделия, пищевые ароматизаторы, сырный продукт DenCheese, сухое молоко. Около 90% этой продукции отправляют на экспорт. Доля этого предприятия в производстве данной продукции в России составляет около 11%, при этом по отдельным продуктовым позициям (закваски Alibi, сырный продукт DenCheese сливочный) доля предприятия составляет 9 и 12% соответственно. Показатели деятельности ООО «Зеленые линии» сгруппированы по эффективности использования ресурсов и производственной и маркетинговой деятельности, конкурентоспособности продукции. Результаты, полученные на основании расчетов, приведены в табл. 5.

Таблица 5

**Рейтинги использования экспортного потенциала
ООО «Зеленые линии» за период 2015-2017 гг.**

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Рейтинг	0,271	0,263	0,216
Место	III	II	I

Данные показывают, что наиболее успешным годом в использовании экспортного потенциала предприятия был 2017 г., наихудшим – 2015 г. Анализ показателей позволяет определить направления поиска резервов улучшения использования экспортного потенциала, повышение которого связано с более эффективным использованием производственных ресурсов, о чем свидетельствуют фондоотдача и производительность труда. Это обусловило повышение внутреннего экспортного потенциала ООО «Зеленые линии». Необходимо отметить и сокращение ряда показателей (рентабельность экспортной продукции, доля экспорта в прибыли от продаж), что должно быть в поле зрения менеджмента данного предприятия.

На основе проведенных исследований сделан вывод о том, что экспортный потенциал является кумулятивным результатом, учитывающим особенности продукции, выпускаемой сельскохозяйственными предприятиями, которые могут конкурировать на рынке, а также особенности организации реализации товаров. Понятие экспортного потенциала характеризует возможности аграрного предприятия по поиску на зарубежном рынке партнеров, заключению и исполнению выгодных контрактов, предоставлению покупателю необходимых услуг. Экспортный потенциал включает в себя производственный, научно-технический, трудовой, инвестиционный, информационный потенциал, а также потенциал по обеспечению продаж, т.е. сбытовой. Основными направлениями развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий должны стать внедрение инновационных технологий в производство конкурентоспособной продукции и организация внешнеэкономической деятельности. Масштабное внедрение инновационных технологий позволит обеспечить устойчивое развитие экспортной деятельности

сельскохозяйственных предприятий. Эффективность экспортной деятельности сельхозпредприятий может быть достигнута только при использовании полного комплекса инструментов стимулирования и поддержки национального экспорта.

1.3. Факторы, оказывающие влияние на формирование экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса

Агропромышленный комплекс России состоит из ряда отраслей, куда входит свыше 350 подотраслей и производств. Сущность понятия «экспортный потенциал предприятия» в подходах большинства современных ученых не зависит от сферы деятельности предприятия. Однако на формирование экспортного потенциала предприятия АПК могут оказывать воздействие факторы, отличающиеся от факторов воздействия на предприятия других сфер экономики. Эти факторы связаны прежде всего с особым видом продукции, который данные предприятия поставляют на внешний рынок.

Среди особенностей продукции, производимой предприятиями машиностроения, можно выделить следующие характерные черты, отличающие экспорт этой продукции от экспорта продукции других отраслей:

- необходимость соблюдения технических регламентов и стандартов;
- сложность и ресурсоемкость производственно-технологических работ;
- сложившиеся международные кооперационные связи потребителей;
- высокая ресурсоемкость производственно-технического процесса;
- штучный и мелкосерийный объем производства;
- опытное или экспериментальное производство;
- необходимость экспортного контроля и лицензирования.

Отличительной особенностью отечественных сельхозпредприятий является то, что они, как правило, являются многофункциональ-

ными производственными комплексами, которые не только производят готовую продукцию, но и самостоятельно занимаются исследованиями и разработками новых технологий, а также производят оборудование для собственных нужд. Существующие предприятия в этой отрасли в основном организованы в эпоху плановой экономики на основе имеющихся ресурсов. Некоторые из этих ресурсов в настоящее время устарели или исчерпаны. При изучении формирования и развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий необходимо учитывать факторы, оказывающие непосредственное влияние на процесс формирования данного потенциала. Большинство авторов при рассмотрении вопросов формирования экспортного потенциала не уделили должного внимания рассмотрению факторов, влияющих на его уровень. Например, И.А. Русаков в работе [81] классифицирует факторы, разделяя их: на общие внешние; непосредственно влияющие на экспортный потенциал конкретного предприятия; формирующие экспортный потенциал конкретного промышленного предприятия. Само понятие «фактор» (от лат. *factor* – делающий, производящий) дается [58] в толковом словаре как движущая сила, причина какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные черты, существенное обстоятельство в каком-либо процессе, явлении. Учитывая специфику отраслевой принадлежности предприятий и особенности выпускаемой продукции, был выделен ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на развитие экспортного потенциала предприятий АПК. Для целей исследования все они были разделены на классификационные группы по определенным признакам. Совокупность факторов, влияющих на формирование и развитие экспортного потенциала сельхозпредприятий, в зависимости от методов воздействия на предприятия, можно разделить на внешние и внутренние факторы. Кроме того, факторы каждой группы делятся на две подгруппы: регулируемые и нерегулируемые с точки зрения управленческих факторов компании. Классификация по степени регуляции позволяет выявить факторы, которые могут быть направлены на контроль эффекта для достижения наиболее эффективного использования. Таким образом, факторы можно разделить на прямые и косвенные в соответствии с методологией. Факторы, непосредственно

влияющие на деятельность предприятия, являются факторами, непосредственно влияющими на него. Косвенные факторы косвенно влияют на статус предприятия, но они должны учитываться при принятии управленческих решений. Влияние факторов косвенного воздействия сложнее прямого воздействия, силу и последствия влияния данных факторов сложно прогнозировать и оценивать. Важной особенностью импакт-фактора является временной интервал его воздействия. На протяжении всего периода существования экспортного потенциала постоянно существует множество факторов, влияющих на формирование экспортного потенциала, а другие факторы оказывают разовое или циклическое воздействие. В зависимости от времени воздействия факторы делятся на постоянные и временные.

Непосредственными факторами влияния оказываются влияние конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, рост инфляции, информационное обеспечение и др. В общей сложности на 25 косвенных факторов влияют политическая нестабильность, экономический кризис, научно-технический прогресс. Регулируемым (внутренним) фактором является объективная возможность, направленная на создание дополнительного, резервного или уникального ресурса предприятия, позволяющего ему выйти на определенный уровень экспортного потенциала. К основным внутренним факторам можно отнести:

- наличие передовых инновационных технологий, защищенных патентами или товарными знаками;
- доступность качественных материально-технических ресурсов, достаточных для производства экспортной продукции;
- профессиональная квалификация и компетентность работников, действующая система мотивации персонала;
- организационная стабильность предприятия, отсутствие непрофильных активов;
- система воспроизводства нематериальных активов предприятия;
- инновационная активность предприятия;
- участие в государственных территориальных и региональных программах развития;

-
- внедрение на предприятии стратегического и тактического планирования;
 - сертификация предприятия на соответствие международным стандартам качества;
 - развитость кооперационных связей с поставщиками сырья и комплектующих.

Предприятие, определяя состав и структуру выпускаемой продукции, решает комплекс технологических задач. Машины, оборудование, сырье – это компоненты технологии, наиболее значимым является процесс, с помощью которого исходные материалы обрабатываются на выходе в продукт. Таким образом, технология – это способ выполнения этого преобразования, именно поэтому она является важнейшим внутренним фактором, влияющим на изменение производственных процессов компании. Высокотехнологичные предприятия, характеризующиеся передовыми технологиями, при прочих равных условиях имеют огромные возможности для экономического роста. Напротив, отрасли, которые не имеют доступа к основным технологиям и доминируют в технологическом порядке, часто находятся в зависимом и экономически невыгодном положении. Очевидно, что отсталая технологическая база предприятия обеспечит выпуск продукции, качество которой не будет соответствовать требованиям рынка. В результате будет снижена конкурентоспособность компании, что приведет к снижению экономической стабильности и осложнению стабилизационных процессов.

Нерегулируемые (внешние) факторы – внешние социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создавать и продавать на международном рынке собственную продукцию. По уровню воздействия они подразделяются:

- на *факторы международного уровня*:
 - политическая нестабильность стран-импортеров;
 - участие в международных альянсах и союзах;
 - защита выбранных рынков от проникновения импортной продукции;
 - наличие и возможности конкурентов на выбранных рынках;
 - уровень потребности в производимом товаре, не выбранном на рынке;

● *факторы уровня государства:*

- предоставление налоговых льгот и вычетов для предприятий-экспортеров аграрной продукции;
- предоставление льготных кредитов, субсидий, страхования и государственных гарантий предприятиям-экспортерам;
- применение ускоренной ставки амортизации на основные средства экспортеров;
- разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, направленных на укрепление позиций экспортеров аграрной продукции;
- разработка стратегий развития агропромышленного комплекса на долгосрочный период;
- внедрение государственной системы стандартизации и сертификации производителей аграрной продукции;
- конверсия, приватизация, демонополизация;

● *факторы регионального уровня:*

- наличие экспортно-стимулирующей инфраструктуры в регионе;
- программы развития регионального рынка труда;
- развитие научной и сырьевой баз региона;
- развитость транспортно-логистических предприятий в регионе;
- наличие региональных и территориальных программ развития сельскохозяйственных предприятий;

● *локальные факторы:*

- выгодное территориально-географическое расположение предприятия;
- стабильность предприятий-соисполнителей, посредников и поставщиков;
- доступность ресурсов, материалов и комплектующих;
- материальная база (размер инвестиций).

Факторы прямого воздействия: воздействие конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, инфляция, информационное обеспечение и др.

К совокупности факторов *косвенного воздействия* следует отнести такие, как политическая стабильность, состояние экономики, научно-технический прогресс, мировой рынок, социально-культурные факторы.

Специфическая особенность аграрной отрасли в том, что экспорт продукции часто ограничен международными соглашениями. Международный рынок аграрной продукции политизирован, его стабильное развитие зависит от общемирового экономико-политического равновесия. Иностранные контрагенты часто принимают решения о закупках того или иного сырья или продукции исходя не только из их производственно-технических характеристик и цены. На принимаемые предприятиями решения оказывают влияние торгово-дипломатические договоренности государств, партнерские соглашения между странами, военные события в мире и другие глобальные политические факторы.

Более подробно следует рассмотреть внешние факторы, влияющие на формирование экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) – долгожданное событие. В 2012 г. наша страна была официально принята в ряды стран-участниц организации, однако до сих пор нет консенсуса относительно того, хорошо это или нет.

Вступление России в ВТО усиливает необходимость конкуренции среди сельскохозяйственных предприятий. Причины такой ситуации – расширение присутствия иностранных производителей, выход на рынок широкого ассортимента конкурентоспособной продукции за счет более высокого качества и более низких цен [38].

Рынок продукции АПК имеет высокие барьеры для входа. Вызвано это как технологическими, так и институционально-юридическими причинами. Значительные инвестиции в профессиональное оборудование, технологии и рабочую силу являются как барьером для входа, так и сдерживающим фактором для выхода, поскольку трудно найти покупателя для этого конкретного актива. Институциональные и юридические причины связаны с получением лицензий, необходимых для производства продукции, завоеванием доверия органов государственных закупок. Важными факторами формирования экспортного потенциала предприятия являются существующее международное разделение труда, а также производственно-техническая специфика самой отрасли, макроэкономические отношения и промышленное сотрудничество. Для предприятий комплекса характер-

на необходимость развитой кооперации соисполнителей, включающей в себя не только национальные и зарубежные предприятия и организации, но и другие отрасли промышленности и науки. Несмотря на то, что территориальные предприятия отрасли иногда расположены на очень значительных расстояниях, каждый из них, как правило, ориентирован на разработку и производство определенного вида оборудования и предоставление уникальных услуг в определенной сфере деятельности. Этот фактор оказывает существенное влияние на внутреннюю конкуренцию на предприятии.

Предприятия АПК производят особую продукцию, существенно отличающуюся от продукции других отраслей. Она характеризуется следующими основными организационными, производственными и эксплуатационными особенностями: значительный жизненный цикл разработки, тестирование, внедрение и сложность эксплуатации готовой продукции. Следующей особенностью данной продукции можно назвать продолжительность производственного и функционального циклов. Процесс её создания может занимать от года до пяти-шести лет и более, что объясняется сложностью и трудоемкостью производственно-технологических работ. Кроме того, необходимо учитывать, что выпускаемая продукция часто бывает цельной или мелкосерийной. Значительная часть продукции производится в условиях опытно-экспериментального производства, что требует большого количества испытаний, различных контрольных технических проверок в процессе производства, а также эксплуатационных процессах при использовании технологического оборудования. Часто предприятиям приходится самим производить научно-исследовательские разработки при выпуске продукции самостоятельно, при этом вся себестоимость таких разработок входит в цену готовой продукции и значительно увеличивает её стоимость.

Важной особенностью является то, что продукция этого сектора экономики обычно подлежит экспортному контролю. В соответствии с международными соглашениями в области экспортного контроля разрабатываются международные перечни регулируемой продукции и принципы её экспорта. Ключевым элементом системы экспортного контроля является выдача разрешений, которые рас-

сматриваются как механизм обеспечения международного режима нераспространения [4]. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2014 № 519 внес изменения во все разделы списка товаров и технологий двойного назначения, в отношении которых осуществляется экспортный контроль. Факторы внешней среды предприятия при выходе на международные рынки характеризуются огромной силой, сложностью и неоднозначностью взаимодействия друг с другом. Внешние факторы постоянно меняются и имеют высокую степень неопределенности, информация о внешней среде может быть не всегда точной и объективной. Предприятие, выходя на международные рынки, должно четко и своевременно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, которая не зависит от изменений внутренней среды, активно формирующейся под воздействием переменных сред. Следует предположить, что воздействие факторов окружающей среды при входе в систему создает условия для развития внутренней среды и системы в целом. Особое внимание надо уделить внутренним и внешним факторам на микроуровне, так как непосредственно на них может влиять руководство компании.

Отсутствие возможности у предприятия оказывать влияние на внешние факторы международного уровня не означает, что руководство предприятия может их игнорировать. Значимость этих факторов очень высока, необходимо постоянно контролировать соответствующие факторы, прогнозировать их изменения и последствия для международной деятельности предприятий. Вместе с тем российское сельскохозяйственное предприятие пока не может рассматривать внешний рынок как еще один рынок сбыта в силу качественных различий в развитии и состоянии внутренних и внешних рынков, характерных для всех развивающихся стран. Внешнеэкономическая деятельность оказывает наибольшее влияние на рост и развитие предприятий, когда внутренний рынок отстает в развитии (в том числе по уровню продукции) и инфраструктуре.

Для эффективной экспортной деятельности предприятие должно обладать высоким уровнем управления, знаниями и компетенциями персонала, качеством используемых ресурсов и др. Кроме того, управление уровнем этих характеристик возможно и необхо-

димо, а значит, является и экспортным потенциалом предприятия. Таким образом, экспортная деятельность занимает особое место в производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Это позволяет сделать вывод о необходимости срочного переосмысления подходов к роли и месту экспортного потенциала в экономической системе предприятия: следует разработать методы управления развитием экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, решить вопрос обеспечения обоснованности комплексного, стратегически обоснованного подхода к выявлению и обоснованию качественных изменений в управлении развитием экспортного потенциала.

■ РАЗДЕЛ 2

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ЭКСПОРТА И ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

2.1. Анализ основных трендов развития аграрного экспорта России

С 2017 г. в рамках Государственной программы осуществляется реализация приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК», цель которого – повышение объема экспорта продукции сельского хозяйства на зарубежные рынки. По данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации, объем экспорта продукции АПК по итогам 2018 г. составил 25,8 млрд долл. США. В структуре экспорта сельскохозяйственной продукции преимущественными товарами в стоимостном выражении являются зерновые культуры (40,7%, в том числе пшеница – 32,8%), рыба и морепродукты (19,9%, в том числе замороженная рыба – 12,7%), растительные масла (9,3%, в том числе подсолнечное масло – 6,2%), прочее (12,5%). Основные покупатели российской сельхозпродукции: Китай, Египет, Турция, Республика Корея, страны СНГ, Нидерланды, Иран. На реализацию приоритетных проектов в 2018 г. из федерального бюджета выделено 900,5 млн руб. Проанализированы основные тенденции экспорта сельскохозяйственной продукции Российской Федерации за последние годы по стоимостным показателям, показателям роста, объемным показателям сельскохозяйственной продукции.

Экспорт зерновых. Урожай зерна в России растет: если в 1990-х годах он составлял 30 млн т, то за последние три года – не менее 110 млн т [22]. Согласно позиции Минсельхоза России к 2024 г. будет произведено 140 млн т зерна [22]. Однако есть и негативная тенденция: объем используемых земельных ресурсов сократился с 84 млн до 79 млн га [22, 23].

По мнению Российского зернового союза, несмотря на успешный экспорт зерна в традиционные регионы, он нуждается в диверсификации для обеспечения поставок на растущие обширные рынки Ирана,

Восточной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Центральной и Южной Африки. Это потребует успешной конкуренции с другими странами-экспортерами. Ключевая задача – выйти на самый емкий и быстрорастущий рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, поставляя куку-рузу, часть пшеницы. Однако пока необходимой диверсификации рынков не произошло. Увеличение экспорта за счет поставок в Турцию и Вьетнам продолжает оставаться наиболее перспективным направлением. Быстрое увеличение поставок в Турцию произошло уже в 2017/18 сельскохозяйственном году, во Вьетнам – начиная с 2018-2019 гг.

В 2017-2018 гг. экспорт зерна из России составил около 532 тыс. т, в том числе пшеницы – почти 42 тыс. т. Если учесть, что фасоль – 1,4 млн т, мука в пересчете на зерно – 35,5 млн т, экспорт в страны Таможенного союза – еще 98 млн т, то в целом экспорт за 2017/18 сельскохозяйственный год составил почти 56 млн т. Таким образом, экспорт зерна только за один сельскохозяйственный год увеличился более чем на 50% [4, 24, 25, 26, 27, 28, 29].

Данные за последние три года свидетельствуют о том, что Российская Федерация, скорее всего, приблизится к пределу мощности по производству зернобобовых. Внедрение инновационных технологий производства зерна приведет к увеличению производства в течение пяти-семи лет. Это, в свою очередь, стабилизирует объем производства в 1,5 млн т, что только на 10-12% больше, чем в 2018 г., т.е. даже при благоприятных условиях нет достаточных оснований ожидать новых прорывов в экспорте зерна. Следует отметить ещё два важных момента:

1. Российская Федерация может занять значительную долю на вьетнамском рынке зерновых и в большой степени вытеснить Украину с китайского рынка. Рынки Африки к югу от Сахары традиционно более сложны, децентрализованы и непредсказуемы. В оборот может быть введено до 10 млн га (около 25-30 млн т). Таким образом, практически невозможно превзойти экспорт сельскохозяйственной продукции за счет зерна. В течение семи-десяти лет его экспорт будет немного расти, а затем колебаться вокруг своих максимумов.

2. Из всех экспортных товаров агропромышленного комплекса России экспорт зерна имеет практически самую низкую добавлен-

ную стоимость. Неслучайно крупные экспортеры зерна вкладывают очень мало средств в соответствующие отрасли. В целом мировая практика «отделяет» производство зерна от других отраслей агропромышленного комплекса. Зерно самодостаточно, дает определенный эффект, но не стоит преувеличивать возможности опережающего развития за счет этой отрасли. Достижение общего объема экспорта в 30 млрд долл. за счет зерна – реальная задача, но не более. Для серьезного прорыва необходим подъем в других отраслях.

Экспорт масложировой продукции. В 2016 г. агропромышленный комплекс Российской Федерации занял второе место в экспорте с долей 17% (в том числе шрот и отработанные отходы производства). Объем торгов оценивается примерно в 2,8 млрд долл. Доля отрасли в структуре экспорта снизилась до 15%. По данным на 2018 г., сумма осталась в пределах 3,2-3,3 млрд руб. Таким образом, доля отрасли в дальнейшем снизится примерно до 12% [4, 31].

Структура отрасли остается достаточно традиционной (рис. 4). В 2017-2018 гг. значительных изменений не произошло [4, 31]. Россия является одним из мировых лидеров по поставкам фасованного и распакованного подсолнечного масла и шротов на мировой рынок (около 30%). Основные рынки сбыта для России примерно такие же, как и для зерновых: Турция (75% рынка), Саудовская Аравия (30%), Египет (50%). Это естественно – пшеница и подсолнечник имеют примерно одинаковое зонирование, а распространение более «северных» европейских культур совпало с увеличением экспортного потенциала Российской Федерации в середине 1930-х годов. Экспортный потенциал Российской Федерации в сфере продовольствия и нефти растет с ростом «средиземноморского» рынка. Лидерами по импорту российского сырого подсолнечного масла остаются Турция и Египет, по шроту – Турция. Доступный экспортный потенциал сырого подсолнечного масла путём вытеснения Украины и удовлетворения растущих потребностей Индии в подсолнечном масле максимально составляет 3,6 млн т, а потенциальный прирост экспорта – 2 млн т [31]. При выходе России на рынки фасованного подсолнечного масла Сирии и Ирака возможен рост его экспорта до 700 тыс. т (прирост 250 тыс. т). При условии увеличения объемов производства

масла для развития экспорта объемы экспорта подсолнечного шрота достигнут 3,9 млн т (прирост 2,3 млн т). Для реализации экспортного потенциала необходимо принятие мер со стороны государства по стимулированию увеличения производства подсолнечника – требуемый валовой сбор составляет 16,7 млн т (необходимый прирост – 5,3 млн т), что соответствует существующим суммарным мощностям по переработке [31]. В дальнейшем рост экспорта подсолнечного масла может быть достигнут только за счет замены других видов растительных масел в странах-импортерах. При этом следует учитывать, что рынок подсолнечного масла и нефтепродуктов в целом в странах ЕС не растет и остается стабильным довольно долгое время. Очевидно, что у Российской Федерации практически нет перспектив завоевания «западных» рынков. Таким образом, рынки Китая и Индии являются единственными возможными рынками для значительного увеличения экспортного потенциала Российской Федерации. Однако следует отметить, что данный вид продукции не очень популярен в вышеназванных странах, продажи пока малы, а продвижение продукции затруднено.

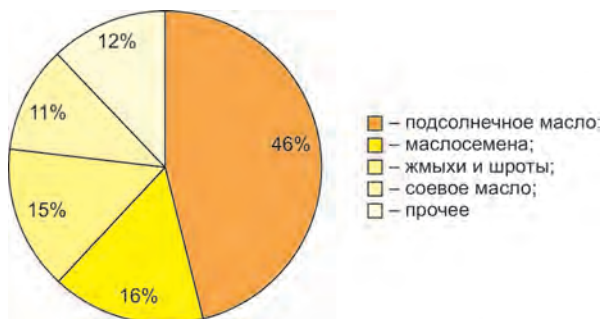
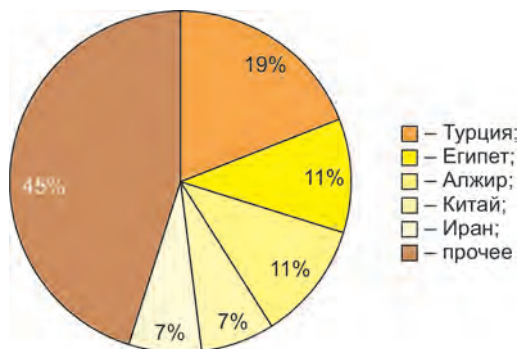


Рис. 4. Структура экспорта масложировой отрасли по видам

По итогам завершившегося в августе 2016/17 года сельскохозяйственного сезона Россия экспортировала почти 2,8 млн т растительных масел и жиров, что на 35%, или 755 млн т больше, чем в предыдущем сезоне. В 2015-2016 гг. за рубеж было отправлено 2,1 млн т, в 2017-2018 гг. – 3,3 млн т. В 2018-2019 гг. экспорт, скорее всего, останется на уровне предыдущего сельскохозяйственного

сезона [4,31]. Несмотря на определенные сложности, первое место среди импортеров сохранила Турция, импортировавшая 544 тыс. т российской масложировой продукции [4,31]. Таким образом, на Турцию пришлось 19% всего российского экспорта в данном сегменте. На втором месте с долей 11% – Египет, т.е. ситуация оставалась стабильной (рис. 5).



*Рис. 5. Основные экспортеры
российского подсолнечного масла*

Анализ этих данных позволяет сделать предварительные выводы:

- Китай не входит в тройку лидеров российского экспорта, а Индия даже – в первую десятку;
- без увеличения экспорта обеих стран Россия не сможет существенно увеличить экспорт масложировой промышленности; наибольший уровень экспорта в Китай и Индию можно оценить примерно в 600-700 тыс. т подсолнечного масла – это самый большой рост экспорта растительного масла, который можно прогнозировать на пять-семь лет;
- вместе с сопутствующими отраслями (шрот и др.) это может привести к увеличению экспорта на 1,5 млрд долл. в течение пяти-семи лет, что потребует значительного продвижения продукции на индийский рынок, где в настоящее время предложение превышает спрос;
- по инерционному сценарию развития экспорта рост в 1,5 млрд – значительный, но по перспективному сценарию масложировая про-

мышленность с высокой вероятностью не сможет стать прорывной отраслью.

Экспорт рыбы, морепродуктов и изделий из рыбы и морепродуктов. По сравнению с 2015 г. экспорт рыбы в 2016 г. увеличился на 6% и составил 1,4 млн т [4]. За счет доведения объемов производства до 4,7 млн т объемы поставок за рубеж увеличились на 5,5% по сравнению с 2015 г. Основными покупателями стали Китай и Южная Корея (рис. 6). В 2017 г. экспорт составил 1,5 млн т. По данным на 2018 г., он превысил 1,9 млн т, а рекордный вылов – 5 млн т [4].

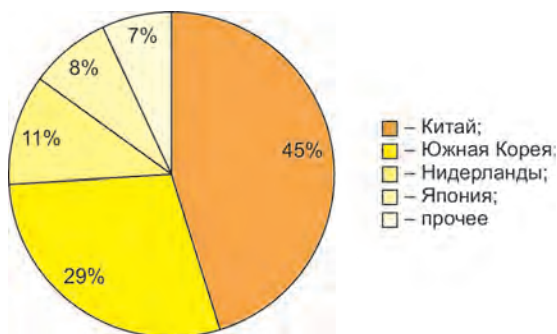


Рис. 6. Экспорт мороженой рыбы из Российской Федерации по странам

Правительство работает над развитием переработки в рыбной отрасли. Поправки в закон о рыболовстве, принятые в 2016 г., ввели дополнительные квоты для инвесторов на постройку судов и предприятий. Разрабатывается также комплексная стратегия развития до 2030 г., которая будет стимулировать переработку, рыболовство и аквакультуру. Так, Росрыболовство рассчитывает увеличить вклад отрасли в экономику более чем на 40 млрд руб. (600 млн долл.). Изменится и структура экспорта: доля продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта возрастет с 7 и не менее чем до 30%, а его удельная стоимость – с 1,9 до 2,5 долл./кг. Еще одной мерой увеличения поставок за рубеж может стать снижение экспортных пошлин на высокообработанную рыбную продукцию. Одна из особенностей производства рыбных консервов в России – наличие

четырёх крупных центров: Калининградская область, откуда поступает 35-40% продукции, Дальневосточный и Северо-Западный регионы 25-30 и 20% соответственно), а также Южный федеральный округ (около 15%) [32]. Наибольший спрос – на деликатесы (крабы, черная и красная икра), а также на судака, лосося и другие виды консервации, недопредставленные или слишком дорогие в других странах. Наибольшую долю составили сардины, сельдь и продукция из этих видов рыб: по итогам 2017 г. – 40,8%; 11,7 – приходится на консервы и другие продукты из скумбрии, 7,9% – на сельдь. Продукция из тунца, скумбрии и пеламиса (1,4%), угря (0,5%) и анчоусов (0,1%) практически не повлияла на объемы внешнеторговых операций. В 2018 г. рыбопродукция в этом секторе экспортировалась Россией в 27 стран. Среди стран-экспортеров лидируют четыре направления, на которые приходится 3/4 общего объема реального экспорта. На первом месте – Казахстан с долей 21,2% (3,7 млн т, + 3,1% в год), на втором – Беларусь (3,2 млн т, + 11,1%), за ней следуют Азербайджан (3,2 млн т, +33,1%) и Украина (3,1 млн т, + 48,2%) [4, 34].

Экспорт шоколада. После кризиса 2014-2015 гг. в 2016 г. в России начало восстанавливаться производство кондитерских изделий, что в значительной мере связано с ростом экспорта шоколада в Китай. В последние годы продажа кондитерских изделий (в первую очередь шоколада) в эту страну стала рентабельным направлением бизнеса. В Китае идет активный рост спроса на иностранную продукцию. Шоколад (как и некоторые другие продукты из него) занимает важное место в этом процессе. Только в Гонконге продажи российского шоколада выросли с 2014 г. почти в 20 раз. При общем объеме мирового рынка шоколада в 500 млрд юаней (примерно 72 млрд долл.) китайцы потребляют его на 3 млрд юаней и более в год (примерно 0,5 млрд долл.) [36]. С 2009 г. продажи шоколада возросли более чем в 3 раза, и каждый год его потребление увеличивается. В 2016 г. спрос на шоколад и конфеты повысился в Китае на 45%. В мире также наблюдается тенденция роста продаж изделий из шоколада. У российского шоколада появился шанс потеснить в Китае известные мировые бренды, прежде всего, за счет более низкого ценового коридора, в котором находится российская продукция.

Одновременно рост экспорта в Китай продолжился и в 2018 г., выявил ряд проблем, которые могут оказать негативное влияние на экспортный потенциал отрасли:

- весь объем российского шоколада реализуется в приграничных с Россией городах (провинция Хэйлунцзян, Маньчжурия) через мелких оптовых продавцов в сегменте дешевой продукции на рынке. Таким образом, китайские покупатели не могут оценить и сравнить продажи шоколада с российскими брендами;

- российские производители частично «отрезают» наиболее ликвидные сегменты рынка, что не позволяет им предлагать продукцию по более высоким ценам;

- если брать краткосрочную тенденцию адаптации на китайском рынке, то это естественная тенденция. Однако как только Китай столкнется с проблемой перенасыщения рынка (а подобного рода ситуации периодически возникают с лагом в несколько лет) менее организованные и непредставленные устойчивыми брендами российские поставщики первыми понесут определенные потери. Есть и другие, менее очевидные проблемы. Экспорт кондитерских изделий из России растет только за счет шоколада. Продажи мучных и сахаристых кондитерских изделий на внешние рынки не увеличиваются. Шоколад составляет примерно 50% объема экспорта сладостей и кондитерских изделий с очевидной тенденцией роста показателя. Шоколадные кондитерские изделия в сентябре 2018 г. стали самым крупным сегментом из всех сладостей (в натуральном выражении). До этого времени больше всего на экспорт продавалось мучных кондитерских изделий.

Экспорт шоколадных кондитерских изделий российского производства растет на протяжении двух последних лет после снижения в кризисном 2015 г. В 2016 г. Россия установила рекорд по объемам поставок сладостей на экспорт в натуральном выражении (было продано 406 тыс. т кондитерских изделий на 898 млн долл.). В стоимостном выражении рекорд случился раньше, в 2013 г., когда было экспортировано кондитерских изделий на 1,18 млрд долл. [4, 37, 38, 39, 40]. Многие годы основными покупателями сладостей российского производства были Казахстан, Беларусь, Украина, страны Центральной Азии и Азербайджан. Однако по итогам 2018 г. Китай

стал вторым по величине покупателем российских шоколадных кондитерских изделий и третьим – мучных. В 2018 г. на эту страну приходилось 13% общих поставок российского шоколада на экспорт, 9 – мучных кондитерских изделий и 3,4% – сахаристых [4, 36, 37, 38, 39, 40].

Экспорт сладостей из России в 2017 г. вплотную приблизился к 1 млрд долл. В 2018 г. тенденция увеличения экспорта шоколадных кондитерских изделий продолжилась. За январь-ноябрь сумма экспорта составила 919 млн долл., что выше уровня аналогичного периода 2017 г. на 26,5% [4]. Лидерами по импорту шоколадных кондитерских изделий российского производства являются Казахстан, на долю которого пришлось 20,6% экспорта Российской Федерации, Беларусь – 10,9, Китай – 11,4%. Доля Казахстана возросла, а Китая – снизилась. Больше всего в 2018 г. увеличился экспорт шоколадной продукции из России в Израиль. В 2017 г. он составил почти 4 млн долл. – увеличился более чем вдвое. Таким образом, шоколад стал лидером по росту экспорта из России в Израиль, а Израиль – лидером отрасли по росту экспорта. В 2019 г., по предварительным данным, экспорт в Израиль возрос еще на 4,4-4,5 млн долл. [4, 40].

Из вышесказанного следует ряд важных выводов, которые могут быть транспонированы для принятия решений о направлениях и способах развития и в других товарных направлениях АПК. Успешность продаж шоколада обеспечил тот факт, что продажа шоколада – это продажа бренда. Стоимость и популярность изделия в первую очередь зависят от бренда. Там, где бренд известен (Казахстан, Израиль) продажи устойчиво растут, причем, в более высоком ценовом сегменте. Там, где бренд неизвестен, ценовая категория снижается и есть существенная волатильность продаж (Китай в 2018 г. в сравнении с 2017 г.) [4, 36]. Иными словами, для того, чтобы российский шоколадный экспорт стал более стабильным, вышел на более высокие ценовые категории и расширил географию продаж, необходимо продавать продукцию под известными брендами с соответствующими качеством и постоянно обновляемой продуктовой линейкой. Опасна тенденция снижения продаж сахарной продукции (карамель, зефир, мармелад). В первую очередь это связано с тем, что российские страны-экспортеры продукции либо малоизвестны,

непопулярны, либо (например, Казахстан) конкурируют с продукцией отечественного производства. Сахарная продукция имеет самую высокую добавленную стоимость, что в определенной степени относится и к мучным изделиям с длительным сроком годности. Рост продаж требует продвижения, а продвижение – создания бренда и существующей «дружественной» розничной сети, которая принимает как традиционные, так и новые российские продуктовые линейки.

Далеко не все российские товары могут в равной степени пользоваться популярностью на внешних рынках. Россия не готова конкурировать с крупнейшими шоколадными брендами Швейцарии, Бельгии и Италии, однако имеет сильные позиции по созданию (и периодическому изменению) ассортимента продукции, не имеющей ни европейских, ни иных аналогов, что является продолжающимся ростом экспорта кондитерских изделий из России. В то же время отечественные бренды нашей страны, скорее всего, будут нуждаться в едином глобальном бренде. Важно, что бренд объединяет в себе все виды кондитерских изделий, а не только шоколадные. Это необходимо как российским производителям, так и покупателям, чтобы иметь возможность идентифицировать новые незнакомые продукты под российскими брендами. Только в этом случае спрос, как и экспорт, будет опережать кривую.

Основные проблемы и перспективы развития экспорта АПК до 2025 г. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что при благоприятном развитии агропромышленного комплекса России в ближайшие семь-десять лет отрасль будет уверенно развиваться. Следует помнить о проблемах ценообразования на мировом рынке. Цены на пшеницу вряд ли вырастут или даже немного снизятся. Есть и внешние рынки, которые Российская Федерация может считать многообещающими, но к 2025 г. новых, совершенно свободных рынков не будет. Эта тенденция также должна быть учтена. С агрономической точки зрения прогноз по экспорту – 120 млн т до 2025 г. кажется несколько преувеличенным, а с точки зрения экономических расчетов – недостаточным.

Недостаточность доли готовой продукции в структуре экспорта России (не более 20%, по данным за 2018 г.) включает в себя несколько

ко проблем, которые имеют различную природу. Процент «готового» экспорта нашей страны не намного меньше, чем большинства других крупных экспортеров. В целом – это закономерность [5, 21]. Импортёры всегда склонны покупать прежде всего сырье или свежую сельскохозяйственную продукцию. Переработка в соответствии с национальными вкусами и стандартами необходима для создания добавленной стоимости в стране. Например, если Вьетнам, Индонезия или Колумбия [5] предлагают не только жареный (и часто даже незапеченный) кофе, но и всю линейку продуктов из него (молотый, растворимый и др.), то добавленная стоимость будет сформирована в этих странах, а не на Западе, как это происходит в настоящее время. При этом производство продуктов переработки плодов и овощей не отменяет поставку свежей продукции, у них разная востребованность на рынке. Это относится и к российской пшенице. Можно попытаться справиться с этим, но тогда товар теряет некоторые рыночные качества, и, учитывая затраты на обработку, вряд ли получит ценность. Таким образом, сравнение различных видов необработанной сельскохозяйственной продукции неверно.

Поставки на внешние рынки таких продуктов, как пшеница, свежемороженая рыба и морепродукты, не совпадают с поставками фруктов, овощей, кофе и чая. Понятно, что Российская Федерация должна увеличить поставки готовой продукции, а глобальные показатели – не вводить в заблуждение. Основная проблема – отсутствие необходимого опыта подобной работы на внешних рынках (данного опыта не было даже в дореволюционной России, а СССР вообще никогда не ставил задачу выхода на мировые рынки с готовой продукцией АПК), а также необходимого технологического оборудования. Речь идет не об отсутствии оборудования в принципе, а о том, что многие потенциальные экспортеры не располагают средствами для его закупки. Их финансовое положение не позволяет им выходить на столь масштабные проекты без каких-либо гарантий, а гарантии может дать только государство. Самое главное, что основные сырьевые экспортные статьи Российской Федерации предполагают, что переработка будет вестись с учетом национальных особенностей.

Исключение составляет только растительное масло. В Китае, Корее и Японии, которые являются основными покупателями российской рыбы, акцент на вкусах полностью отличается от Российской Федерации, и продавать российские рыбные консервы на рынках Юго-Восточной Азии практически невозможно. При переходе на экспорт готовой продукции России придется «подстраиваться» под целевой рынок, так как покупателями большей части российских товаров могут быть только европейские страны, а возможно, и некоторые страны Северной и Центральной Америки. Как и в других странах, приоритеты Российской Федерации в кулинарии очень разные. Китай может стать исключением, поскольку его рынок почти безразмерен.

В последнее время наметилась определенная «европеизация» продовольственных приоритетов, а цены в России определяются ближе всего к показателям спроса в Китае. Однако следует иметь в виду, что возможности поставки «европейской» продукции из России на китайский рынок ограничены приоритетами местной кулинарии с одной стороны, а с другой – все расчеты на «монорынок» всегда связаны с тем, что он будет расти. Пока преждевременно говорить о долговременном тренде. Ситуация действительно сложная, сложнее, чем представляется на первый взгляд при анализе показателей за последние годы.

Развитие российского аграрного экспорта невозможно без диверсификации рынков реализации продукции российского АПК. Это, в свою очередь, требует отдельной, целостной концепции, которая, с одной стороны, должна быть интегрирована в сегодняшнюю программу развития экспорта, с другой – ориентирована на новое качество, создающее совершенно новую ситуацию для российского экспорта.

Чтобы реально представить масштаб проблем и перспектив развития аграрного экспорта, на примере Калужской области исследуются состояние и приоритеты развития экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

2.2. Зарубежный и отечественный опыт развития экспортного потенциала предприятий АПК

В большинстве стран, даже среди возглавляющих мировое сообщество, особое внимание уделяется развитию аграрного сектора экономики, а аграрная политика считается одной из приоритетных.

В рыночных условиях очевидны особенности сельского хозяйства, обусловленные свободной конкуренцией и недостаточным государственным регулированием этих процессов. Именно поэтому большинство стран мира не только признают необходимость государственного регулирования агропромышленного комплекса, но и принимают законодательные акты, на основе которых разрабатываются эффективные программы для устойчивого развития АПК, деятельности других регионов и улучшения условий жизни сельского населения.

Особый интерес представляет изучение опыта применения мер и механизмов поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в экономически развитых странах, что способствует совершенствованию национальной системы поддержки экспорта на основе использования эффективной международной практики. В обзоре излагаются меры и механизмы поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия во всех странах мира, анализируются национальные системы поддержки экспорта в основных странах, экспортирующих сельскохозяйственную продукцию и продовольствие.

В странах с развитой рыночной экономикой особое место в системе регулирования внешнеэкономической деятельности принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение эффективной реализации имеющегося экспортного потенциала. Меры государственной поддержки, применяемые в зарубежных странах, разнообразны и включают в себя различные организационные и финансовые механизмы поддержки сельскохозяйственного экспорта. Использование современных методов и инструментов стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия базируется на регулировании мировой торговли и прежде всего на соблюдении правил и положений Всемирной торговой организации (ВТО) (<https://www.wto.org>) [24].

В нормативной документации Всемирной торговой организации можно выделить три основные формы поддержки экспорта продукции (рис. 7):

- *деятельность государственных торговых предприятий* (регламентируются Статьей XVII ГАТТ-1994, Модальностями по сельскому хозяйству, подготовленными в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО);

- *экспортные субсидии* (регламентируются Статьей XVI ГАТТ-1994, Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах, Соглашением о сельском хозяйстве, Модальностями по сельскому хозяйству, подготовленными в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО);

- *экспортное кредитование, гарантирование по экспортным кредитам, программы страхования* (рассматривается в Модальностях по сельскому хозяйству, подготовленных в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО) [24].

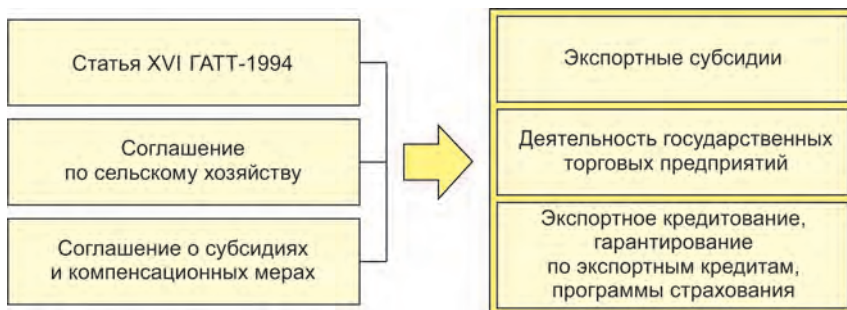


Рис. 7. Формы поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в рамках ВТО

Международная продовольственная помощь является еще одной мерой, косвенно направленной на развитие экспорта продукции сельского хозяйства, которая хоть и оказывается с гуманитарными целями, тем не менее способствует продвижению продукции сельского хозяйства на внешние рынки. Следует отметить, что все страны, являющиеся членами ВТО, взяли на себя обязательства не предоставлять экспортные субсидии национальным сельскохозяйственным производителям.

Принципы и правила торговли сельскохозяйственной продукцией, включая поддержку экспорта, согласованы прежде всего в рамках Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, а Соглашение ВТО по сельскому хозяйству (далее – Соглашение) стало результатом многолетних дискуссий, которые во многом определили развитие мировых рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Данное Соглашение содержит механизмы определения объема экспортных субсидий, в частности методики определения размера экспортных субсидий, индивидуальные количественные обязательства участников Соглашения по ограничению и сокращению субсидирования отдельных товаров. Суть Соглашения в отношении экспортных субсидий заключается в следующем:

- экспортные субсидии, измеряемые как на основе объема субсидируемого экспорта, так и на основе бюджетных расходов на субсидирование, были ограничены на уровнях базового периода (1986-1990 гг.);
- страны, взявшие на себя обязательство по снижению экспортных субсидий для большого количества номенклатуры сельскохозяйственной продукции, изначально определены списком из 22 продуктов [25].

Обязательства по субсидированию экспорта согласовываются с конкретным перечнем обязательств каждой страны по отдельным продуктам. В то же время все участники обязуются не применять другие экспортные субсидии, кроме экспортных, соответствующих требованиям Соглашения и перечню отдельных обязательств государств-участников.

Следующая форма поддержки экспорта, применяемая в рамках ВТО, – государственные торговые предприятия, устанавливаемая Статьей XVII ГАТТ-1994. В соответствии с этой статьей государственные коммерческие предприятия включают в себя государственные и неправительственные предприятия, в том числе маркетинговые агентства, обладающие исключительными или особыми правами или привилегиями, включая законодательные или конституционные полномочия, которые влияют на уровень или направление импорта и экспорта посредством их покупки или продажи.

С целью обеспечения транспарентности деятельности государственных торговых предприятий страны-члены ВТО уведомляют о таких предприятиях Совет по торговле товарами. Каждое государство-член ВТО должно пересмотреть свою политику в отношении направления уведомлений о государственных коммерческих предприятиях в Совет по торговле товарами с учетом положений Соглашения о толковании положений XVII ГАТТ-1994 [26]. Проводя такое рассмотрение, каждая страна-член ВТО должна учитывать необходимость обеспечения максимально возможной транспарентности своих уведомлений, чтобы обеспечить четкую оценку характера деятельности указанных предприятий и влияния их деятельности на международную торговлю. Уведомления о государственной торговле осуществляются в соответствии с вопросником (принятым 24.05.1960), причем страны-члены ВТО уведомляются о предприятиях независимо от того, осуществляли они фактически импорт или экспорт или нет. В рамках текущих многосторонних переговоров Дохийского раунда обсуждается вопрос о том, имеют ли государственные предприятия конкурентные преимущества перед коммерческими компаниями. Некоторые страны утверждают, что коммерческие компании могут также установить монополию на рынке, прибегнуть к искажению цен и получить государственные субсидии в случае возникновения трудностей. Кроме того, развивающиеся страны отметили необходимость обеспечения продовольственной безопасности для государственных торговых предприятий и оценили достаточно ли слаб частный сектор, чтобы конкурировать с крупными иностранными компаниями. В свою очередь, другие подчеркивают существенные преимущества, которые государственные предприятия получают за счет монополизации закупок основных товаров на экспорт, использования государственных гарантий, не преследуя коммерческих целей в своей деятельности [27]. Вопросами анализа условий и статистическим наблюдением выданных кредитов и других средств финансовой поддержки экспорта (СФПЭ) занимается Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (<http://www.oecd.org>).

В ходе реализации контракта экспортер испытывает острую потребность в использовании СФПЭ во время двух периодов, которые разделяются датой отгрузки товара. Первое – это СФПЭ, которые

требуются в период, необходимый для организации производства и подготовки товара к отгрузке и известный как период, предшествующий отгрузке.

Анализ структуры долгосрочной финансовой поддержки экспорта по данным ОЭСР показал, что наибольшие доля и темпы роста приходятся на статью «кредитная гарантия», т.е. гарантии государственных организаций или частных компаний на оплату предоставленных кредитов. Сравнение организаций и инструментов поддержки экспорта США с пятью основными европейскими странами (Германия, Франция, Великобритания, Италия и Нидерланды) показывает, что подобные инструменты можно найти в рассматриваемых странах. Это касается прежде всего объема финансовой поддержки экспорта (табл. 6).

Таблица 6

**Средства финансовой поддержки экспорта,
используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР**

Показатели		Государство-член ОЭСР					
		США	Франция	Германия	Италия	Нидерланды	Великобритания
Виды гарантий, используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР	Страхование экспортных кредитов	V	V	V	V	V	V
	Предоставление гарантий по экспортным кредитам	V	V	V	V	V	V
	Страхование инвестиций за рубежом		V	V	V	V	V
	Прочие		V	V	V	V	V
Поддержка экспортных кредитов	Прямые экспортные кредиты	V		V			
	Субсидирование процентов по экспортным кредитам			V	V	V	V

Действующие Соглашения ВТО достаточно подробно регламентируют правила предоставления экспортных субсидий и деятельность государственных торговых предприятий. В то же время такие формы поддержки и развития экспорта, как экспортное кредитование, гарантирование по экспортным кредитам, программы страхования, а также международная продовольственная помощь гораздо менее регламентированы и рассматриваются в рамках Модальностей по сельскому хозяйству, подготовленных в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО.

Вместе с тем в рамках международных требований страны развивают систему поддержки экспорта, включая новые финансовые инструменты содействия экспортерам, упрощение таможенных и административных процедур, усиление политико-дипломатической поддержки, укрепление маркетингового содействия, создание комплексных общедоступных информационных и информационно-поисковых систем, развитие механизмов государственно-частного партнерства в сфере содействия экспорту.

По данным Всемирной организации по содействию торговле (World Trade Promotion Organization), в странах мира насчитывается более 150 организаций, основной функцией которых является содействие внешнеэкономической деятельности, прежде всего поддержке национального экспорта. Главной особенностью этих организаций является широкое участие в деятельности государственных органов (управление, финансирование), которые государство зачастую осуществляет совместно с предпринимательским сектором. Обобщенная структура поддержки экспорта показана на рис. 8.

В реализации экспортной политики ключевую роль играют специализированные государственные, полугосударственные или частные организации, предоставляющие широкий спектр услуг участникам ВЭД. Как правило, функции по продвижению экспорта выполняют специально созданные для этого государственные органы, которые имеют свои крупные институты и отдельные бюджеты [28].

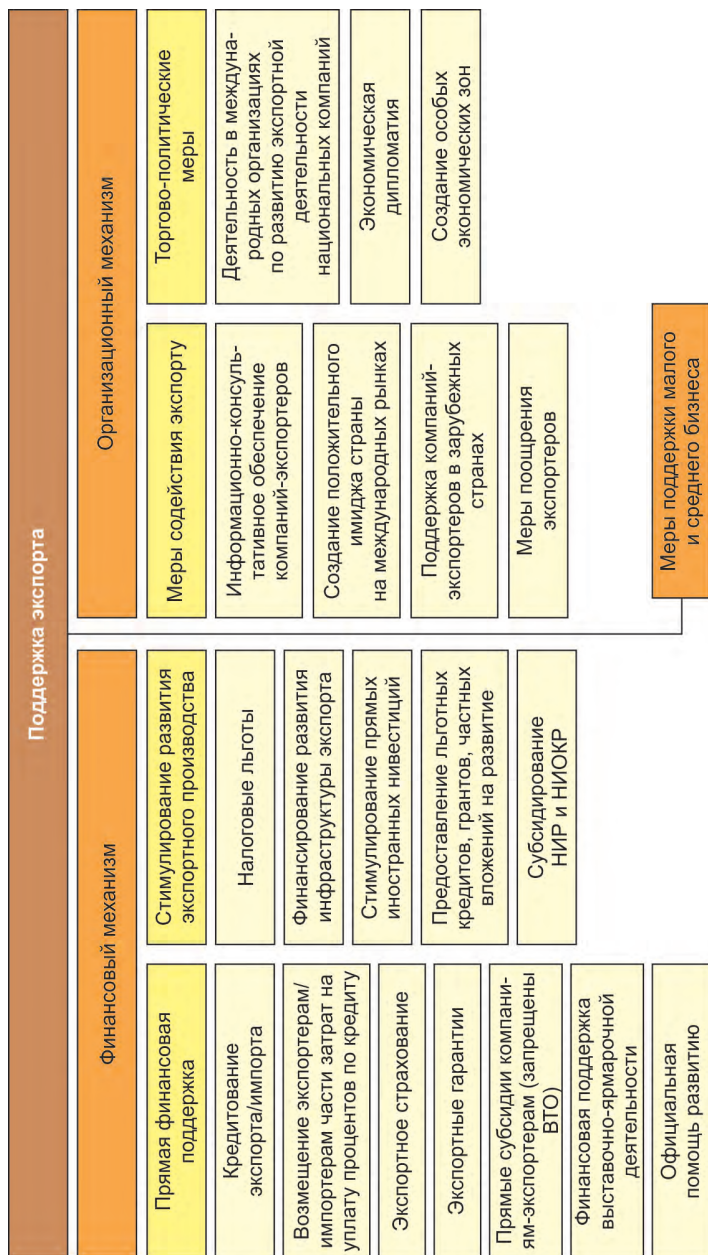


Рис. 8. Обобщенная структура поддержки экспорта

Деятельность агентств (аналогичных структур) направлена на решение задач информационно-консультационного, организационного, маркетингового, экспертного содействия экспортерам, в том числе посредством взаимодействия с институтами финансового стимулирования экспорта: экспортно-импортными банками, компаниями по страхованию и гарантированию экспортных кредитов. Основные функции агентства: помощь национальным экспортерам в поиске рынков для своей продукции и предоставление информации о том, какие товары и услуги необходимы на мировом рынке.

Финансовый механизм позволяет компаниям, экспортирующим товары и услуги, более эффективно конкурировать на мировом рынке, снижая затраты и финансовые расходы (то же самое касается всех категорий предпринимателей) [29].

Государственное страхование экспортных контрактов осуществляется за относительно умеренную плату (0,5-1% застрахованной суммы сделки), поскольку функционирует на бесприбыльной основе, покрывая страховыми премиями только потери от сравнительно редких убыточных коммерческих операций, а также административные расходы. Государственные гарантии защищают экспортера от экономических потерь, кроме того, позволяют коммерческим банкам предоставлять ему кредит на льготных условиях (тем самым снижая стоимость коммерческих операций), а также выдавать средства сразу после отгрузки товара. Государственное экспортное страхование значительно облегчает и снижает стоимость доставки товаров и услуг за рубеж. Гарантированные платежи за экспорт в страны с высоким риском побуждают предпринимателей, особенно малых и средних, искать новые рынки в этой категории стран [30].

Национальное государственное страхование экспорта имеет различные организационные формы в зависимости от общей экономической политики правительства, отношения в стране к непосредственному участию государства в хозяйственной жизни, особенностей национальной системы страхования и некоторых других факторов. Экспортное страхование осуществляется государственными органами или секторами (например в США, Великобритании, Японии), частными страховыми компаниями или банками (Германия, Австрия), общественными организациями или фондами (Швеция,

Финляндия), государственными финансовыми институтами (Франция, Испания).

Кредит экспортеру на льготных условиях при участии государства позволяет сократить затраты, стабилизировать финансирование экспортных поставок, что способствует повышению конкурентоспособности. Особое внимание уделяется улучшению условий долгосрочного кредитования экспортеров. Опыт многих развитых и развивающихся стран, успешно наращивающих экспорт, показывает, что поддержка специализированных финансовых институтов и экспортно-кредитных организаций играет ключевую роль в системе государственной поддержки экспорта [31].

В их функции входят кредитование, гарантирование и страхование экспортных кредитов, а также страхование частных инвестиций за рубежом. В некоторых случаях агентства предоставляют прямые экспортные кредиты и субсидируют процентные ставки по экспортным кредитам. Благодаря деятельности экспортно-кредитных организаций предприниматели имеют возможность получать банковские кредиты на более длительных и льготных условиях. Государственная гарантийно-страховая и кредитная поддержка экспорта играет ведущую роль в продвижении на внешние рынки как технически сложных, капиталоемких изделий, так и сельскохозяйственной продукции. На практике участники различных торгов и конкурсов, получающие такую поддержку, могут выставить предложение с более льготными условиями финансирования, обеспечивая себе таким образом большие шансы на успех.

Помимо финансовых механизмов государственной поддержки экспорта, не менее важны организационные, в том числе инструментальные и механизмы оказания помощи экспортным компаниям.

Современная поддержка национального экспорта базируется на взаимодействии государственных и негосударственных структур, в том числе профильных министерств, специализированных учреждений и экспертных центров, финансовых структур и др. Все более очевидна тенденция консолидации институтов и механизмов государственной поддержки экспорта за рубежом, роста масштабов и социальной значимости их деятельности [32]. Необходимо отметить, что комплексный характер мер и механизмов поддержки экспорта яв-

ляется определяющим фактором успешной реализации экспортного потенциала страны. В условиях высококонкурентного мирового рынка и развития нетарифных ограничений импорта возможности среднего и малого бизнеса по самостоятельному развитию экспорта существенно ограничены. В этой связи ведущие страны-экспортеры работают над повышением эффективности финансовой и организационной поддержки экспорта, в том числе посредством формирования новых мер и механизмов (например, системная работа по созданию благоприятного имиджа страны, политико-дипломатическая поддержка, лоббирование интересов национального бизнеса и др.).

Данные приемы позволяют не только обеспечивать продовольствием население стран, в том числе и тех, которые несоизмеримы по плотности населения с Россией (Китай, Япония, страны Западной Европы и др.), но и экспортировать большие объемы агропромышленной продукции и продуктов питания, обеспечивая продовольственную безопасность своих стран.

Долгосрочное участие развитых и крупных развивающихся стран в аграрном бизнесе является предпосылкой экономической эффективности и социальной стабильности, без которой сельскохозяйственный сектор этих стран не смог бы достичь такого высокого уровня.

В некоторых западных странах государственное регулирование сельскохозяйственного производства используется в качестве одного из рычагов влияния, способствующего осуществлению финансовой и аграрной политики в этой отрасли. Реализация реформ в 30-е годы прошлого века привела к формированию системы государственного регулирования экономики стран Западной Европы и США, когда агропромышленные предприятия стали частью особой группы, а благодаря своему статусу государство получило дополнительный статус [33].

Опыт Соединенных Штатов Америки в регулировании аграрного сектора представляет особый интерес. Программы оказания финансовой поддержки фермеров в США, как и в большинстве ведущих стран мира, реализуются по каналам соответствующего министерства. Цель реализации таких программ состоит в обеспечении стабильного роста цен на агропромышленную продукцию и доходов

фермерских хозяйств. Программа финансовой поддержки предусматривает реализацию мер, направленных на контроль объемов промышленного производства и уровня цен, субсидирование экспорта продукции, прямые выплаты сельхозпроизводителям, а также другие формы косвенного субсидирования. Практическая реализация этих мер требует значительных государственных затрат.

К продукции АПК, которая подпадает под действие программ субсидирования, финансируемых американским правительством, относятся хлопок, пшеница, молочные продукты, кормовые и зерновые культуры, арахис, табак. Каждая из реализуемых программ поддержки имеет свои особенности, но к разработке программ финансовой поддержки для зерновых культур правительство подходит более тщательно, что является весьма актуальным и для России [34].

С 1929 по 1933 г. сельскохозяйственный сектор экономики США находился в кризисном состоянии – около 50% фермеров были должниками. Неплатежеспособные были вынуждены передать свои фермы кредиторам, что привело к беспорядкам. В этом контексте президент Ф.Д. Рузвельт ввел мораторий на задолженность фермерских хозяйств, Конгресс одобрил сельскохозяйственную программу, принял закон о рефинансировании задолженности фермерских хозяйств и устранил неэквивалентность обмена. Сельскохозяйственный сектор экономики США претерпел значительные изменения, став одним из ведущих в мире.

По мнению М.А. Коробейникова, проведение в США в 30-х годах прошлого века аграрных реформ администрацией президента Ф.Д. Рузвельта позволило перевести статус государства из внешнего наблюдателя в организацию, непосредственно участвующую в функционировании агропромышленного комплекса, что в конечном итоге помогло преодолеть серьезный кризис и оказало решающее влияние на его динамичное развитие.

Сельскохозяйственная политика Канады фокусируется на управлении рисками и инвестициях для повышения конкурентоспособности отрасли, развития маркетинга и торговли, продовольственной безопасности и научно-исследовательского потенциала. Основные программы реализуются на основе пятилетних федеральных, областных и региональных соглашений. Действующая многосторон-

ная рамочная программа под названием Growing Forward 2 (GF 2) охватывает период 2013-2018 гг. [35]. В рамках GF2 действуют два основных направления, которые помогают фермерам управлять рисками, связанными с рыночной волатильностью и стихийными бедствиями, и обеспечивают косвенную поддержку отрасли за счет инвестиций в исследования и инновации.

В аграрной политике Канады проводится различие между секторами, управляемыми предложением, которые защищены высокими таможенными тарифами и ориентированы на внутренний рынок, и другими секторами, которые функционируют в условиях открытого рынка и ориентированы на экспорт. Этим обеспечивается поддержка рыночных цен на молочные продукты, мясо птицы, яйцо с помощью тарифов и квот производства в сочетании с системой внутреннего ценообразования по затратам на производство.

Основными направлениями финансовой поддержки фермеров со стороны государств-членов Европейского союза являются использование высоких фиксированных внутренних цен и субсидирование экспорта излишков продукции.

Для государств-членов ЕС характерны следующие важные правила государственного регулирования аграрного сектора:

- запрет на реализацию импортной продукции по ценам, ниже собственных производственных затрат на аналогичную продукцию, т.е. ниже цен на внутреннем рынке;
- при импорте продукции в страны ЕС обязательна оплата разницы (она называется платежом за транзакцию) между максимальной ценой и ценой на мировом рынке в таможенном бюджете ЕС (эти средства также будут частично распределены на бюджеты стран, импортирующих продукцию).

Политика финансовой поддержки, проводимая в рамках ЕС, значительно стимулировала экспорт продукции, особенно на некоторых позициях, что способствовало переходу статуса ЕС от нетто-импортера к нетто-экспортеру.

В качестве косвенного метода бюджетного финансирования используется снижение уровня налоговой нагрузки, что предусматривает уменьшение налоговых поступлений в бюджет предприятий аграрного сектора. Таким образом, формируются условия, способ-

ствующие росту финансовых ресурсов текущей или инвестиционной деятельности субъектов АПК.

Поддержка рыночных цен является основным каналом поддержки для китайских производителей. Достигается это за счет таможенных пошлин, тарифных квот и минимальной гарантированной цены на рис и пшеницу (минимальные цены устанавливаются национальным советом по развитию и реформам ежегодно, их применение ограничено провинциями, в которых производится пшеница и рис). Правительство Китая обязывает Государственную корпорацию по запасам зерна осуществлять интервенционные закупки в случае падения рыночных цен ниже минимальной цены. Бюджетные трансферты предоставляются также производителям на приобретение техники, улучшение сортов, страхование, поддержку инноваций.

Правительства наиболее развитых стран мира осознают, что аграрный сектор по объективным причинам недостаточно конкурентоспособен по сравнению с другими секторами экономики, что приводит к поиску возможных путей организационно-финансовой поддержки. Сбалансированная налоговая и кредитно-финансовая политика, в частности значительное субсидирование аграрного сектора, оказывает стимулирующее воздействие на уровень производства, инфляции, занятости, индустриальной модернизации и обеспечивает формирование благоприятных условий для развития торговых отношений.

В мировой практике для оценки эффективности государственной поддержки АПК используется показатель PSE (оценка поддержки производителя), который рассчитывается Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Процентный показатель PSE позволяет измерить величину трансфертов, осуществляемых в результате мер правительственной политики от потребителей и налогоплательщиков к производителям, в денежном выражении. Показатель PSE показывает долю данных трансфертов в совокупном доходе АПК вне зависимости от того, выплачивались они из федерального бюджета или данная поддержка была результатом поддержания внутренних цен на продукцию выше мировых. Таким образом, под трансфертом в данном случае понимается не только прямой платеж, но и упущенная конечным пользователем прибыль в результате покупки дорогих отечественных товаров вместо дешевых импортных. Положительное

значение показателя PSE указывает на субсидирование сельскохозяйственного сектора, а отрицательное – на потребление сельскохозяйственной продукции другими секторами и потребителями [36].

Оценку поддержки производителей (PSE) рассчитывают следующим образом:

- валовой общий PSE – общая стоимость трансфертов производителям:

$$PSE = Q (P_p - P_b) + PP, \quad (1)$$

где Q – объем выпуска;

P_p – внутренняя цена реализации у производителей (Producerprice);

P_b – мировая цена на границе (Borderprice);

PP – сумма платежей из бюджета товаропроизводителям (Paymentstoproducers);

- процентный PSE – общая стоимость трансфертов, выраженная в процентах от общей эффективной стоимости продукции (фактической выручки фермера):

$$PSE = 100 - PSE / (Q - P_p + PP). \quad (2)$$

Процентный PSE определяется не к общей стоимости продукции по внутренней цене реализации, а к несколько большей сумме (если сумма прямых платежей из бюджета меньше суммы уплаченных крестьянами налогов). К преимуществам такого подхода к оценке эффективности государственного регулирования и поддержки агропромышленного комплекса можно отнести его глубокую адаптацию к аграрному сектору, но для расчета показателей PSE необходима обширная база данных.

Уровень поддержки производителей в США и Канаде всегда был ниже среднего по ОЭСР. В странах Евросоюза доля поддержки производителей уже несколько лет находится на уровне 20%, а в Китае – в диапазоне 14-16%. Для России значение показателя PSE в 2017 г. составило 12,3% (рис. 9).

Российские ученые не сходятся в едином мнении относительно вопросов применения западного опыта в регулировании российского АПК. С одной стороны по мнению М.А. Коробейникова: «Осмысление американского опыта представляется весьма ценным для разработки отечественной аграрной политики и механизмов ее реализации».

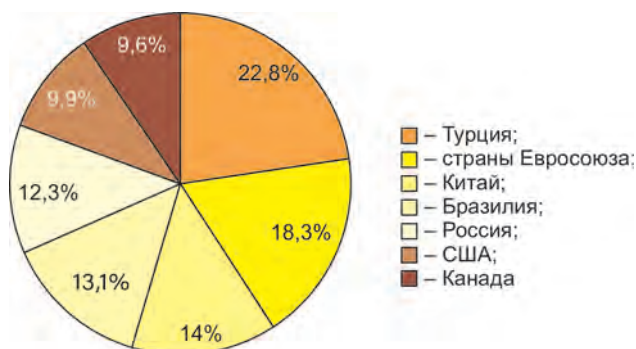


Рис. 9. Значение показателя поддержки производителей PSE, рассчитанного ОЭСР за 2019 г.

В свою очередь, И.Г. Ушачев отрицает возможность применения западного опыта в отечественном аграрном секторе механически: «Сегодня аграрные секторы России и Запада находятся на совершенно разных этапах развития. Если у них речь идет о наращивании экспорта излишне производимой продукции и сдерживании ее роста, то у нас – об ускоренном наращивании ее производства, то есть о задаче, которую западные страны успешно решили еще в 50-60-е гг. прошлого столетия. Поэтому мы не можем механически применить модель западных экономических механизмов к функционированию аграрного сектора, потому что для нас это не означает устойчивого развития агропродовольственного сектора, а наоборот, его сдерживания».

В какой-то степени целесообразно согласиться с мнением обеих сторон. Большое значение имеют восстановление отечественного агропромышленного комплекса и повышение производительности труда. В процессе поиска выхода из кризисной ситуации целесообразно применять опыт западных стран, соответствующий той части современного этапа развития отрасли в России [37].

Появление в России государственной поддержки аграрного сектора исторически относят к проведению реформ 1861 г. В рамках Манифеста об освобождении крепостных крестьян России, в приложениях к нему и иных законодательных актах были установлены порядок реформирования и величина государственной поддержки крестьян при наделении их собственной землей.

Аграрные преобразования финансировались в рамках нескольких направлений, в частности на оказание помощи крестьянам при землеустройстве, содержание землеустроительных организаций, на льготное кредитование. В этой связи в случае перехода на новые формы землепользования крестьянам выдавались долгосрочные беспроцентные ссуды для приобретения семян и сельскохозяйственного инвентаря, огнестойкого строительства, развития кустарной промышленности.

В период 1907-1910 гг. была осуществлена разработка комплекса мероприятий, направленных на оказание материальной поддержки переселения крестьян в восточную часть России, а кроме того, предусмотрена и компенсация затрат на обустройство новых земель. Переселенцы также освобождались от государственных и земских денежных сборов сроком на пять лет, а в последующие пять лет оплата сборов производилась в половинном размере [38].

Государственная поддержка агропромышленного комплекса СССР наиболее последовательно была оказана совхозам – они являлись государственной собственностью. Цены на продукцию для государственных нужд часто не обеспечивают рентабельности производства. Кроме того, фермерские хозяйства нуждаются в техническом перевооружении и развитии социальной сферы. Финансовые ресурсы, необходимые для нормального функционирования хозяйства, получаются за счет бюджетных средств. Постепенно система бюджетного финансирования становилась более сложной и усовершенствованной – так было в 1970-1980-х годах. [39].

Средства госбюджета позволяют формировать на вновь освоенных землях в рамках аграрного сектора такие отрасли, как тепличное хозяйство, птицеводство, свиноводство, рисоводство.

В СССР благодаря значительной государственной поддержке осуществлялось строительство животноводческих комплексов и помещений, механических мастерских, складов, домов, детских садов, мелиорация земель и др. Государство было нацелено на повышение уровня экономического, финансового и социального статуса сельского хозяйства за счет бюджетных средств, что особенно характерно для 80-х годов прошлого века.

Уже в 1990 г. средний уровень рентабельности предприятий аграрного сектора составил 37%, удельный вес убыточных хозяйств в общей их численности был равен всего 2,8%, уровень оплаты труда составлял 93% к уровню оплаты труда в промышленной отрасли производства. Быстрые темпы развития социальной сферы села способствовали сокращению разрыва социальных условий жизни между городом и деревней. Важно отметить, что в дореформенный период благодаря государственной поддержке отрасли обеспечивался определенный уровень рентабельности производства агропромышленной продукции.

Отечественные инструменты государственного регулирования агропромышленного комплекса можно классифицировать по ряду особенностей.

Первоначально необходимо различать влияние государства на экономику отрасли в соответствии с методами воздействия – это методы административного и экономического характера.

Существующие рыночные условия ограничивают практическое применение административных методов, в том числе правоприменительных, запрещающих и разрешительных мер. Поэтому приветствуется использование методов экономического регулирования, которые подразделяются на бюджетные (или прямые) и внебюджетные [40].

Бюджетные методы финансирования предполагают предоставление бюджетных услуг, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджетов различных уровней, а также проведение разработки и реализации программ, направленных на регулирование непродовольственного сектора. Данные методы предусматривают следующее распределение бюджетных средств: первая часть – это бюджетная служба, направленная на поддержание органов управления и подразделений, отвечающих за фитосанитарные, качественные, технические и другие контрольные функции в пищевой цепи; поддержание структуры, предоставляющей консультационные, научные, информационные и другие виды услуг агропромышленному комплексу. Вторая часть бюджетных средств направляется на реализацию мер поддержки растениеводства и животноводства за счет прямых бюджетных субсидий, компенсации затрат на ресурсы.

Расходы федерального бюджета России, направленные на финансирование агропромышленного комплекса, в динамике представлены в табл. 7.

Таблица 7

**Динамика расходов федерального бюджета России
в 2000-2019 гг., млрд руб.***

Год	Утвержденные расходы федерального бюджета, всего, млрд руб.	В том числе на сельское хозяйство и рыболовство, млрд руб.	Доля расходов на сельское хозяйство и рыболовство в общем объеме расходов федерального бюджета, %
2000	1014,2	15,4	1,5
2010	11126,0	142,3	1,3
2012	13035,4	149,6	1,1
2013	13464,3	220,1	1,6
2014	14831,6	179,9	1,2
2015	15854,3	222,2	1,4
2018	16416,5	203,1	1,2
2019	17016,9	224,8	1,3

* Источник: составлено автором по данным Минфина России.

Правительство Российской Федерации в рамках предоставления государственной поддержки аграрному сектору использует ряд форм и методов бюджетного финансирования инвестиционной и производственной деятельности отрасли, куда включают прямое бюджетное финансирование товаропроизводителей, государственную поддержку целевых программ, реализуемых в рамках повышения эффективности деятельности аграрного сектора экономики.

Все программы, связанные с оказанием поддержки предприятиям, деятельность которых направлена на аграрный сектор, можно разделить на две группы по объектам воздействия: первая – включает в себя реализацию мер, направленных на увеличение доходов товаропроизводителей (прямые субсидии животноводству, рыночные интервенции), а вторая – меры по снижению себестоимости продукции, например, компенсацию затрат на приобретение производственного оборудования, субсидирование кредитов и др.

Государственная поддержка сельского хозяйства на региональном уровне по многим критериям схожа с федеральным финансированием, но в большей степени учитывает специфику развития отрасли в конкретном регионе [40].

Следует отметить, что практически во всех регионах субсидируются ставки по кредитам на производство продукции отрасли, предусмотрена финансовая поддержка предприятий отрасли (лизинг), осуществляется страхование урожая и др. Однако статистика показывает, что объем средств, выделяемых из бюджета, недостаточен для реализации устойчивого развития и потенциала аграрного сектора.

На протяжении всего периода реализации рыночных реформ в России правительство и научные деятели дискутируют о соотношении рыночных и нерыночных источников развития отрасли АПК. Недостаточное исследование проблемы источников финансирования в теоретическом и методологическом планах обуславливает наличие несовершенства в законодательной базе и отсутствие эффективных мер государственного регулирования в отношении отрасли [42].

В то же время современные экономические условия требуют акцента на пропорциональном распределении косвенных мер финансовой поддержки промышленных предприятий и прямых субсидий на поддержку производства. Необходимо обратить внимание на изменение соотношения косвенных мер, способствующих распределению денежных средств.

Обобщая результаты проведенного на данном этапе исследования, следует отметить, что необходимость и значимость предоставления государственной поддержки для преодоления кризисной ситуации и реализации имеющегося потенциала российского АПК бесспорны. Вместе с тем вопросы, возникающие при реализации государственных мер в данной области, требуют дальнейшего развития и совершенствования.

2.3. Экономический механизм формирования экспортного потенциала сельскохозяйственного производства

Динамичное и эффективное развитие сельскохозяйственного производства должно стать не только общеэкономической предпосылкой успешного решения большинства накопленных в отрасли производственных, финансовых, социальных проблем, но и способом увеличения валового регионального продукта, сокращения бедности и повышения уровня обеспеченности населения продуктами питания, т.е. обеспечить успешную реализацию всего комплекса целей социально-экономического развития субъекта в рассматриваемой перспективе.

Основным отличительным признаком между терминами «потенциал» и «ресурсы» является отношение их к субъекту экономической деятельности. «Ресурсы» не зависят от субъекта экономической деятельности, а «потенциал» неотделим от него, следовательно, он включает в себя не только материальные и нематериальные средства, но и рабочую силу как предприятия, так и общества в целом, способствующего эффективному использованию имеющихся ресурсов. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что экспортный потенциал является неким «фундаментом» экономического потенциала субъекта хозяйственной деятельности и показывает потенциальные возможности предприятия на зарубежных рынках. Совокупность скрытых резервов, включенных в состав экспортного потенциала и реализуемых для получения должного экономического эффекта, является экономическим потенциалом предприятия [44].

Комплекс земельных, технических и трудовых ресурсов представляет собой потенциал, влияющий на объемы производства. Элементы экспортного потенциала реализуются через производственный процесс посредством такой составляющей, как управленческий потенциал. Это совокупность экономических отношений, возникающих в процессе организации производства, трудовых ресурсов и системы информационного обеспечения [45]. Эффективное использование экспортного потенциала, в том числе на внешних

рынках, позволит сельхозтоваропроизводителям получать максимально возможную прибыль и в иностранной валюте. Для оценки данного потенциала используются показатели, приведенные в табл. 8.

Таблица 8

**Экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий
Калужской области**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г.	
					всего	к 2016 г., %
Площадь сельхозугодий, тыс. га	98,4	100,4	92,4	111,2	111,2	113,0
Кадастровая цена 1 га, руб.	65000	65000	65000	65000	65000	Н. д.
Стоимость сельхозугодий, млн руб.	6396	6526	6006	7228	7228	113,0
Оборотные средства, млн руб.	2182	2537	2605	3755	4457	204,3
Основные средства, млн руб.	3041	2859	2995	3827	4496	147,8
Общая стоимость капитала, млн руб.	3900	5396	5600	7582	8953	229,6
Численность работников	1482	1 428	1 269	1297	1440	97,2
ФОТ, млн руб.	128	124	125	159,7	215,3	168,2

Анализ данных табл. 8 показывает, что стоимость сельхозугодий в 2019 г. составила 7228 млн руб., оборотные средства – 4457 млн. руб., что в 2 раза выше, чем в 2013 г.; сумма основных средств повысилась на 47,8% по сравнению с 2013 г., стоимость капитала достигла 8953 млн руб. – в 2,3 раза выше, чем в 2013 г. Численность работников сократилась на 2,8% и составила в 2013 г. 1440 человек. Анализ ресурсного потенциала предприятий сельского хозяйства указывает на имеющиеся резервы роста производства, что позволит повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность отрасли. Для решения поставленной задачи необходимы меры, направленные на развитие отечественной аграрной экономики.

В табл. 9 показаны незначительные изменения общей площади за последние три года. Наибольшая доля посевных площадей в России приходится на зерновые и зернобобовые культуры: в 2019 г. она составила 77,1%, в 2016 г. – 74,0, а в 2013 г. – даже ниже 76,5%.

Материально-производственные запасы, представляя часть производственных фондов, полностью используются и потребляются в процессе производства и переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Уровень эффективности их использования оказывает непосредственное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций.

Экономика сельхозпроизводителей стабилизируется медленно. С началом реформ в агропромышленном комплексе, в том числе в сельском хозяйстве регионов России (1991 г.), практически прекратилось обновление техники и других основных фондов, резко снизилась доступность тракторов, комбайнов и сельскохозяйственной техники, не использовались производственные мощности большинства зданий и сооружений. В животноводческом и мелиоративном секторах они были уничтожены. Высокие темпы роста производства основных фондов являются важнейшим фактором повышения производительности труда.

Состав и структура основных фондов сельскохозяйственных предприятий приведены в табл. 9. Степень износа основных производственных фондов в сельскохозяйственных предприятиях превысила 80, а по отдельным их видам – почти 90-95%, темпы выбытия превысили темпы их обновления.

Проблема актуализации основных фондов сельского хозяйства в условиях рыночных форм управления стала одним из определяющих условий дальнейшего развития отрасли. Основные средства напрямую влияют на эффективность сельскохозяйственных предприятий. Воспроизводство основных средств происходит на фоне сокращения производственного потенциала отрасли.

Важнейшей проблемой остается совершенствование состава и структуры основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, в структуре которых до настоящего времени преобладают здания и сооружения (табл. 10).

**Посевные площади сельскохозяйственных культур
в хозяйствах всех категорий, тыс. га**

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2019 г.	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Вся посевная площадь	169	100	168,8	100	175,9	100	171,2	100	172,4	100
Зерновые и зернобобовые культуры	129,3	76,5	127,2	75,4	131,5	74,8	126,7	74,0	133	77,1
В том числе:										
озимые	28,4	16,8	28,9	17,1	34,4	19,6	34,9	20,4	31,2	18,1
яровые	100,9	59,7	98,3	58,2	97,1	55,2	91,8	53,6	101,8	59,0
Технические культуры	14,5	8,6	19,7	10,6	20,5	11,7	25,7	15,0	23,6	13,7
В том числе подсолнечник	3,1	1,8	2,9	1,7	2,1	1,2	3,1	1,8	5,1	4,4
Картофель и овощи бахчевые культуры	10,6	6,3	10,3	6,1	11,7	6,6	10,7	6,3	8,3	4,8
В том числе:										
картофель	7,5	4,4	7,1	4,2	8,2	4,7	7,3	4,3	5,6	3,2
овощи	3,1	1,8	3,1	1,8	3,4	1,9	3,2	1,9	2,6	1,5
Кормовые культуры	14,6	8,6	8,7	6,8	12,2	6,9	8,1	4,7	7,5	4,4
Площадь чистых паров	6,3	3,7	0,6	0,4	1,7	1,0	0,4	0,2	0,3	0,2

Таблица 10

**Состав и структура основных фондов
в сельскохозяйственных предприятиях Калужской области**

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Здания и сооружения	1068896	35,2	1033866	36,2	965077	32,2	1131255	29,6	1392851	31,0
Машины и оборудование	1144472	37,6	1017171	35,6	1276869	42,6	1654526	43,2	1867223	41,5
Транспортные средства	266350	8,8	243596	8,5	257648	8,6	409700	10,7	493276	11
Рабочий и продуктивный скот	339852	11,2	325579	11,4	250360	8,4	273028	7,1	286671	6,4
Многолетние насаждения	97768	3,2	108558	3,8	97491	3	70220	1,8	85297	1,9
Прочие основные средства	123180	4,1	130749	4,6	147773	4,9	288006	7,5	370427	8,2
Всего	3040518	100	2859519	100	2995218	100	3826735	100	4495745	100

В структуре основных производственных активов сельского хозяйства Калужской области преобладают здания и сооружения вместимостью менее 88, а по некоторым их видам, как уже отмечалось, – 90-95% [46]. Доля зданий и сооружений в общем объеме основных средств составляет около 47,5%, машин и оборудования, транспортных средств и продуктивного животноводства – 48,4%. Как видно из табл. 10, стоимость основных фондов сельскохозяйственных предприятий достигла 4495745 тыс. руб., что на 1455227 тыс. руб. выше показателя 2013 г.

Растет доля активной части основных средств, что положительно оценивается в работе сельскохозяйственных предприятий, так как качественные и количественные изменения в составе основных производственных активов должны происходить в направлении роста активной части трудовых средств-машин и механизмов. Если рассматривать объем основных средств по регионам (табл. 11), то наибольшая доля приходится на Дзержинский и Боровский районы – 789,681 млн и 91,304 млн руб. соответственно. Минимальная доля стоимости основных средств приходится на Казельскую и Ульяновскую области – 301,071 млн и 281,905 млн руб. соответственно.

В структуре основных фондов сельскохозяйственных предприятий по регионам наибольшая доля приходится на здания и сооружения: в Бабинском районе – 49,9%, Бярятинском – 53,4%. Характер сельскохозяйственного производства определяет наличие в процессе его использования ряда особенностей как фиксированного, так и оборотного капитала. Основная часть оборотного капитала формируется в натуральной форме, что является отличительной чертой, так как семена или корма обходят денежную фазу цикла [47].

Анализ данных табл. 11 показывает, что более эффективно используются средства сельхозпредприятий – это свидетельствует о двукратном увеличении общего объема оборотного капитала. Наибольшую долю в структуре оборотного капитала занимают резервы. В 2019 г. этот показатель составил 56,4% – на 7,1% ниже, чем в 2016 г. В структуре запасов наибольшая доля приходится на сырье: 15,1 и 17,6% соответственно в 2017 и 2016 г.

Таблица 11

Состав и структура оборотных средств сельскохозяйственных предприятий

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего запасов	1601889	73,4	1868615	73,7	1796442	69	2384053	63,5	2515511	56,4
В том числе:										
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	497475	22,8	555526	21,9	505326	19,4	660833	17,6	673018	15,1
животные на выращивании и откорме	399289	18,3	474353	18,7	440206	16,9	570720	15,2	592791	13,3
затраты в незавершенном производстве	301103	13,8	370350	14,6	343830	13,2	443059	11,8	499192	11,2
готовая продукция и товары для перепродажи	292376	13,4	339911	13,4	333411	12,8	484361	12,9	481364	10,8
товары отгруженные	91640	4,2	106539	4,2	130239	5,0	168963	4,5	191654	4,3
расходы будущих периодов	8728	0,4	10147	0,4	23443	0,9	30038	0,8	40114	0,9
прочие запасы и затраты	10910	0,5	12683	0,5	20838	0,8	26283	0,7	35657	0,8
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	10790	0,5	25509	1	13168	0,5	19533	0,5	18130	0,4
Дебиторская задолженность	505036	23,1	578263	22,8	614508	23,6	1167881	31,1	1629459	36,6
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	807	0,04	26750	1,1	35939	1,4	58693	1,6	132498	2,9
Денежные средства	50428	2,3	22055	0,9	118161	4,5	73991	2,0	92159	2,1
Прочие оборотные активы	12959	0,6	15455	0,6	26553	1	50584	1,3	69317	1,6
Итого оборотных средств	2181909	100	2536647	100	2604771	100	3754735	100	4457074	100

Готовая продукция и товары для перепродажи в 2019 г. составляют 481364 тыс. руб. – на 188988 тыс. руб. больше, чем в 2013 г. Увеличение суммы незавершенного производства в хозяйствах объясняется главным образом ежегодным повышением объемов работ на производство продукции.

Задолженность перед дебиторами на предприятиях возникла из-за нарушения сроков и порядка расчетов и не всегда усугубляет экономическое положение. Поэтому увеличение дебиторской задолженности можно считать отвлечением собственных средств из оборота, оказывающим большое влияние на платежеспособность предприятия [48]. В целом за рассматриваемый период состав и структура оборотных средств предприятий улучшилась. Повышение запасов готовой продукции и дебиторской задолженности свидетельствует о становлении стабильной работы предприятий.

В процессе производства основные производственные фонды эффективно предполагают функционирование и рациональное соотношение с оборотными средствами. Для обеспечения бесперебойной работы техники лучше иметь достаточное количество запасных частей, ремонтно-технических материалов и горюче-смазочных материалов. В большинстве случаев рост основных средств приводит к увеличению инвестиций в оборотный капитал производственного сектора. С другой стороны, объем оборотных средств, вложенных в содержание, эксплуатацию и ремонт основных средств, зависит от соблюдения сберегательной системы. При использовании нефтепродуктов, запасных частей и других материалов за вычетом чрезмерных и непроизводительных затрат на содержание, эксплуатацию и ремонт основных фондов необходимы вложения оборотных средств на эти цели.

Трудовые ресурсы сельского хозяйства – это совокупность людей, обладающих способностью трудиться (мужчины от 16 до 60 лет и женщины от 16 до 55 лет). В сельском хозяйстве в их состав входят также подростки от 12 до 16 лет и работоспособные граждане старших возрастов.

Трудовые ресурсы являются главным ресурсом каждого предприятия. Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов предприятия заключается в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий труда, переобучаться дру-

гим профессиям и специальностям, уволиться с предприятия по собственному желанию.

Состав и структура работников сельскохозяйственных предприятий приведены в табл. 12.

Таблица 12

**Состав и структура работников
сельскохозяйственных предприятий**

Работники сельскохозяйственных предприятий	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2019 г.	
	человек	%	человек	%	человек	%	человек	%	человек	%
Всего	1275	100	1479	100	1269	100	1297	100	1440	100
В том числе рабочие постоянные	785	61,6	897	60,6	774	61,0	792	61,1	868	60,3
Из них:										
трактористы-машинисты	199	15,6	216	14,6	187	14,7	192	14,8	205	14,2
операторы машинного доения	76	6	81	5,5	74	5,8	76	5,9	78	5,4
скотники крупного рогатого скота	128	10	234	15,8	122	9,6	125	9,6	213	14,8
Работники свиноводства	20	1,6	25	1,7	18	1,4	21	1,6	22	1,5
Работники овцеводства и козоводства	27	2,1	32	2,2	23	1,8	26	2,0	28	1,9
Работники птицеводства	98	7,7	105	7,1	94	7,4	94	7,2	102	7,1
Служащие	356	27,9	389	26,3	343	27	353	27,2	379	26,3
Из них:										
руководители	124	9,7	134	9,1	198	15,6	203	15,7	125	8,7
специалисты	163	12,8	187	12,6	152	12	158	12,2	163	11,3

Как видно из табл. 12, среднемесячная численность работников сельхозпредприятий значительно возросла – в 2019 г. она составила 1440 человек, что на 12,9% больше, чем в 2013 г. Восходящая тенденция наблюдается практически у всех категорий работников.

В структуре численности сотрудников преобладают постоянные работники – 60,3%. За отчетный 2019 г. наибольший удельный вес приходится на трактористов-машинистов – 14,2%, руководителей – 8,7%, наименьший удельный вес занимают работники свиноводства (рис. 10).

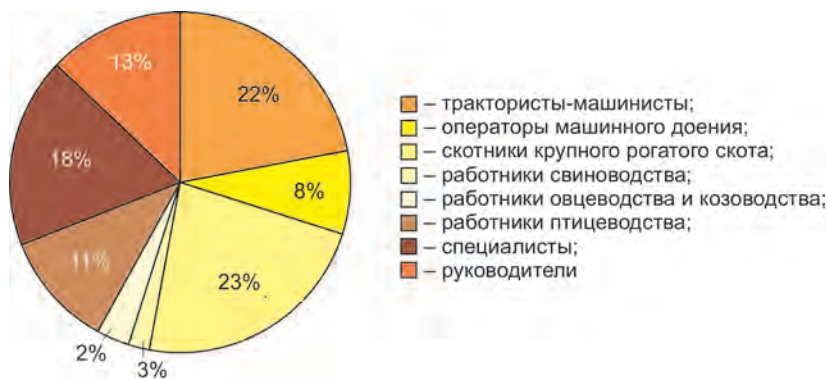


Рис. 10. Структура численности работников сельскохозяйственных предприятий за 2019 г.

Подводя итоги данного раздела, следует сделать вывод, что положение сельхозпредприятий остается крайне неблагоприятным. Материально-техническая база АПК не отвечает современным условиям. Машинно-тракторный парк (МТП) и другие средства находятся в критическом состоянии. Большинство хозяйств не могут покупать новую аграрную технику даже в лизинг. Главной причиной такого положения дел является неудовлетворительное финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей из-за сложившегося диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную технику.

Министерство сельского хозяйства региона было вынуждено принять меры по лимитированию списания сельскохозяйственной техники для частичного замедления процесса сокращения малых и средних предприятий, но при этом средний возраст эксплуатируемых машин повысился до 16 лет, следовательно, за пределами сроков эксплуатации находится 85-90% всей техники. Для поддержания их в технически исправном состоянии необходимы финансовые сред-

ства, а оставшееся количество сельскохозяйственной техники не подлежит восстановлению, вследствие чего снижается уровень эффективности аграрного производства из-за недостатка средств для самофинансирования. Повышению оборачиваемости материально-производственных запасов способствуют применение более совершенных конструкций машин и оборудования, малоотходной и безотходной технологий; создание надлежащей нормативной базы; использование отходов производства для выпуска побочной продукции; повышение качества продукции, что позволяет снизить затраты на производство и реализацию продукции, увеличить прибыль от продажи, повысить конкурентоспособность продукции, улучшить финансовое состояние предприятия. Показатели экономической эффективности производства состоят из двух взаимосвязанных частей: частных и обобщенных показателей, расчет которых приведен в табл. 13, и как видно из неё, за последние пять лет наблюдается положительная динамика добычи основных ресурсов, что положительно сказывается на производственных процессах. Так, уровень производительности труда остаётся неизменным в течение двух последних лет. Для реализации сбалансированности развития экономики следует обратить внимание на территориальное размещение объектов производственной сферы, учитывая следующие принципы: тенденции развития мировой экономики, определение потребностей региона и внешних потребителей, эффективное использования внутренних и внешних ресурсов, экологическая безопасность, численность безработных.

Таблица 13

Численность работников, занятых на сельскохозяйственных предприятиях Калужской области, человек

Категория работников	Район					
	Боровский	Дзержинский	Жуковский	Малоярославский	Кировский	Козельский
По организации – всего	69	142	86	74	172	416
В том числе:						
● рабочие постоянные	35	118	48	51	94	240

Категория работников	Район					
	Боров- ский	Дзер- жинский	Жуков- ский	Малоярос- лавецкий	Киров- ский	Козель- ский
Из них: трактористы- машинисты	15	42	21	16	29	61
операторы машин- ного доения	12	24	9	6	5	17
скотники крупного рогатого скота	11	7	12	8	19	16
работники свино- водства					8	8
работники овце- водства и козовод- ства		4	8	15		3
работники птице- водства		5	6		16	
● Служащие	29	48	28	26	56	115
Из них: руководители	18	24	12	11	26	54
специалисты	11	26	16	13	27	39

Таким образом, анализ эффективности производства сельскохозяйственных предприятий показывает потенциальные возможности, но фактическая ситуация с сельскохозяйственными предприятиями зависит от степени использования этих ресурсов. Однако, несмотря на влияние различных факторов, ценность ресурсного потенциала остается в современных условиях значимой [49]. Условия, в которых в настоящее время функционирует аграрное производство, характеризуются отсутствием действенного механизма по регулированию его экономической эффективности путем управления воспроизводственными процессами во всей цепочке производства и реализации продукции сельского хозяйства.

2.4. Земельные ресурсы и эффективность их использования при развитии экспортного потенциала

Мировой финансовый кризис 2008 г., затронувший Российскую Федерацию, не привел к сокращению посевных площадей, пахотных земель и посевов в целом по стране, в том числе и по Северо-Кавказскому федеральному округу. Однако структура земель сельскохозяйственного назначения различных категорий и видов использования в регионах России существенно различается, что подтверждается данными, приведенными в табл. 14.

В среднем по России сельхозугодья составляют в общей площади используемых сельхозпроизводителями земельных ресурсов лишь 37,0%, тогда как в Северо-Кавказском федеральном округе – 84,7%. В трех его регионах сельскохозяйственные угодья в общей площади земель, используемых сельхозпроизводителями, превышают 90%: в Ставропольском крае – 92,8%, Республике Ингушетия – 92,2, Кабардино-Балкарской Республике – 91,6%. В Чеченской Республике на долю сельхозугодий приходится 78,8% площади.

Это связано не только с низкой плотностью застройки сельских территорий промышленными и социальными объектами, невысокой плотностью дорожной сети и других крупных сетей, но прежде всего с тем, что в республиках Северо-Кавказского федерального округа используется больше земель по целевому назначению, чем в Центральном федеральном округе и особенно в Северо-Западном.

Существенные различия наблюдаются в соотношении кормовых угодий и пашни в общей площади сельхозугодий. Если в среднем по России основную долю в них составляет пашня 60,5%, а кормовые угодья – и 36,7%, то в регионах Центрального федерального округа кормовые угодья (в основном естественные пастбища и сенокосы) занимают 49,5%, почти столько же пашня – 49,0%. В отдельных регионах площади кормовых угодий значительно превышают площади пашни. Так, в Республике Дагестан удельный вес кормовых угодий в площади сельхозугодий составляет 83,0%, а в Ставропольском крае, наоборот, значительная часть сельскохозяйственных угодий приходится на пашню – 70,0% [64].

Таблица 14
Структура земель различных категорий и назначения на начало 2019 г., тыс. га

Регион	Сельхозугодья в общей площади земель, ис- пользуемых сельхозо- варопроизводителями	Кормовые угодья в пло- щади сель- хозугодий	Пашня в площади сельхоз- угодий	Основные культуры в площади пашни			
				зерно- вые	подсол- нечник	карто- фель	овощи
Россия	193189,2	70952,6	11683,7	46339,4	8160,1	1324,6	525,9
Центральный федеральный округ	30451,2	6942,8	22663,5	7930,2	1422,8	396,8	107,4
Белгородская область	1932,9	300,9	1599,5	738,5	145,2	35,7	18,5
Брянская область	1775,3	498,8	1143,3	374,4	4,1	43,3	5,4
Владимирская область	854,0	237,2	559,3	78,3	0	12,3	4,5
Воронежская область	4001,8	898,4	3026,0	1464,9	431,2	68,2	19,0
Ивановская область	694,4	173,5	509,0	62,0	0	5,4	1,5
Калужская область	1244,3	326,5	871,5	77,1	0	12,0	2,6
Костромская область	745,9	184,5	542,0	31,5	0	5,7	1,4
Курская область	2389,0	450,6	1912,0	969,1	150,2	31,6	5,2
Липецкая область	1909,9	342,5	1533,4	754,1	185,8	29,1	6,5
Московская область	1446,8	276,2	1051,4	137,1	0	32,1	17,9
Орловская область	1998,3	366,1	1553,8	879,6	66,1	15,5	2,4
Рязанская область	2336,9	817,8	1474,9	576,6	42,8	21,7	5,5

Смоленская область	1664,9	424,2	1216,2	120,2	0,4	9,8	2,1
Тамбовская область	2660,7	515,3	2104,7	1009,3	383,1	24,4	4,7
Тверская область	2034,6	646,6	1356,7	65,7	0	14,3	2,3
Тульская область	1730,7	232,2	1451,1	546,4	1,9	26,8	5,2
Ярославская область	981,9	242,3	725,4	44,7	0	8,7	2,5
Северо-Кавказ- ский федеральный округ	11220,1	5551,7	5494,7	3282,3	385,7	102,1	99,5
Республика Дагестан	3259,1	2701,0	489,8	143,2	7,2	100,0	100,6
Республика Ингушетия	165,1	65,9	95,4	43,5	9,1	88,9	105,8
Кабардино-Балкар- ская Республика	443,2	144,2	271,1	209,1	17,6	93,1	84,3
Карачаево-Черкес- ская Республика	549,0	386,1	154,9	106,8	10,8	96,4	101,2
Республика Северная Осетия- Алания	291,0	101,3	185,3	138,0	1,5	136,8	102,1
Чеченская Республика	849,7	504,9	336,9	171,8	19,6	134,7	117,0
Ставропольский край	5663,0	1648,3	3961,3	2469,8	321,0	99,6	108,5

Такие существенные различия в структуре земель, используемых сельхозтоваропроизводителями рассматриваемого региона, в основном зависят от демографических, социальных, климатических и ландшафтных условий [65].

Природно-климатические и ландшафтные условия – причина того, что животноводство стало основным занятием сельского населения региона, особенно жителей горной и предгорной зон. В Центральном федеральном округе в расчете на 1000 га сельхозугодий приходится 206 голов КРС и 870 – овец и коз, тогда как в Ставропольском крае соответственно 68 и 402, а в России – 99 и 129 голов (табл. 15).

Таблица 15

**Поголовье крупного и мелкого рогатого скота
в 2019 г., тыс. голов**

Регион	КРС		Овцы и козы	
Россия	18152,1	99	23129,3	129
Центральный федеральный округ	2978,5	68	1050,5	74
Северо-Кавказский федеральный округ	2091,9	206	8359,5	870

Положение дел с эффективностью использования земельных ресурсов в Калужской области рассмотрено далее.

На 1 января 2019 г. земельный фонд области составил 1818,6 га, его структура по категориям земель приведена на рис. 11. Как видно, в общей площади земель преобладают земли сельскохозяйственного назначения – 61,8%, или 997,6 тыс. га, против 21,4%, или 345,0 тыс. га, следующей по величине категории – лесных угодий. Поверхностные воды, в том числе болотные, занимают 2,0% территории, или 31,8 тыс. га, а другие земли (под древесно-кустарниковой растительностью, застроенные, дороги, не использованные и др.) – 14,8%, или 23,95 тыс. га.

Как показано в табл. 16, структура валовой продукции сельского хозяйства (в текущих ценах) существенно различается в зависимости от категории производителей.

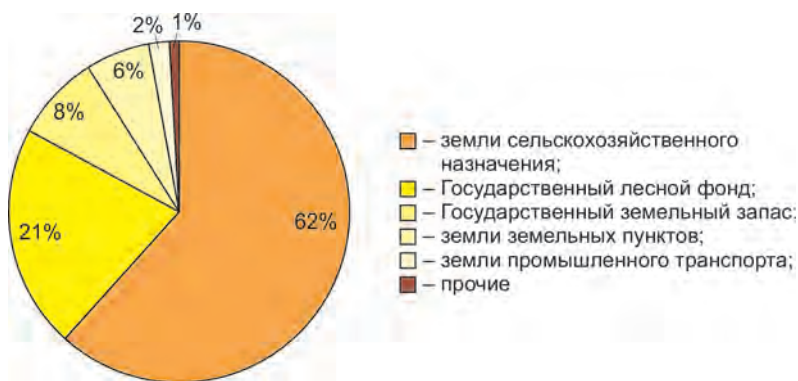


Рис. 11. Структура земельного фонда Калужской области по категориям земель

Таблица 16

**Объемы реализации сельскохозяйственной продукции
сельхозпроизводителями Калужской области в 2019 г., тыс. т**

Показатели	2019 г.	2018 г.	2019 г. в % к 2018 г.	Удельный вес в об- щем производстве, %	
				2019 г.	2018 г.
Хозяйства всех категорий					
растениеводство					
Зерновые и зернобобовые	78,2	53,6	146,0	100	100
Масличные	11,5	5,2	В 2,2 раза	100	100
Картофель	30,6	41,5	73,6	100	100
Овощи	47,2	34,1	138,7	100	100
Семечковые плоды	5,1	5,0	101,7	100	100
Косточковые плоды	0,9	0,9	101,0	100	100
Ягоды	0,3	2,4	11,3	100	100
животноводство					
Скот и птица (в живой массе)	131,5	127,0	103,5	100	100
Молоко	369,8	315,2	117,3	100	100
Яйцо, млн шт.	76,9	109,4	70,3	100	100

Продолжение табл. 16

Показатели	2019 г.	2018 г.	2019 г. в % к 2018 г.	Удельный вес в об- щем производстве, %	
				2019 г.	2018 г.
Шерсть, ц	46,3	63,4	73,1	100	100
Мед, т	111,9	218,0	51,3	100	100
Сельхозорганизации всех форм хозяйствования					
<i>растениеводство</i>					
Зерновые и зернобобо- вые	67,9	44,1	154,2	86,9	82,2
Масличные	11,5	5,2	В 2,2 раза	100	100
Картофель	7,2	11,4	63,4	23,6	27,4
Овощи	42,7	31,1	137,4	90,3	91,1
Семечковые плоды, т	2,8	2,8	100,1	54,8	55,6
Ягоды, т	11,1	21,3	52,0	4,1	0,9
<i>животноводство</i>					
Скот и птица (в живой массе)	120,1	113,9	105,4	91,3	89,7
Молоко	351,2	295,7	118,8	95,0	93,8
Яйцо, млн шт.	65,9	67,1	98,3	85,7	61,3
Шерсть, ц	32,0	45,8	69,9	69,1	72,3
Мед, т	-	0,2	-	-	0,1
Хозяйства населения					
<i>растениеводство</i>					
Зерновые и зернобобовые	0,9	0,8	107,0	1,1	1,6
Картофель	17,1	24,4	70,0	55,9	58,9
Овощи	1,6	1,9	84,6	3,5	5,7
Семечковые плоды	2,3	2,2	103,4	45,1	44,4
Косточковые плоды	0,9	0,9	101,0	100	100
Ягоды	0,2	2,4	10,3	89,8	98,7
<i>животноводство</i>					
Скот и птица (в живой массе)	2,4	3,7	64,0	1,8	2,9

Продолжение табл. 16

Показатели	2019 г.	2018 г.	2019 г. в % к 2018 г.	Удельный вес в об- щем производстве, %	
				2019 г.	2018 г.
Молоко	4,1	5,8	69,6	1,1	1,9
Яйцо, млн шт.	10,9	42,1	25,7	14,1	38,5
Шерсть, ц	13	16	81,3	28,1	25,2
Мед, т	109,7	212,6	51,6	98,0	97,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели					
<i>растениеводство, тыс. т</i>					
Зерновые и зернобобовые	9,4	8,7	108,1	12,0	16,2
Картофель	6,3	5,7	109,7	20,5	13,7
Овощи	2,9	1,1	В 2,7 раза	6,2	3,2
Семечковые плоды, т	6,8	0,3	В 22,8 раза	0,1	0,0
Ягоды, т	16,4	10,3	159,2	6,1	0,4
<i>животноводство, тыс. т</i>					
Скот и птица (в живой массе)	9,0	9,4	95,7	6,9	7,4
Молоко	14,5	13,7	106,5	3,9	4,3
Яйцо, млн шт.	0,1	0,2	77,0	0,2	0,2
Шерсть, ц	1,3	1,6	81,3	2,8	2,5
Мед, т	2,2		42,3	20	2,1

В 2019 г. объем производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях (государственные унитарные предприятия, госхозы) в 6,7 раза превысил объем производства продукции животноводства. В хозяйствах населения, наоборот, производство продукции животноводства было в 5,1 раза выше, чем в сельхозорганизациях. Достаточно сбалансированным производство обоих видов продукции было только в крестьянских (фермерских) хозяйствах: продукции животноводства было произведено больше, чем продукции растениеводства только на 25,7% (рис. 12).

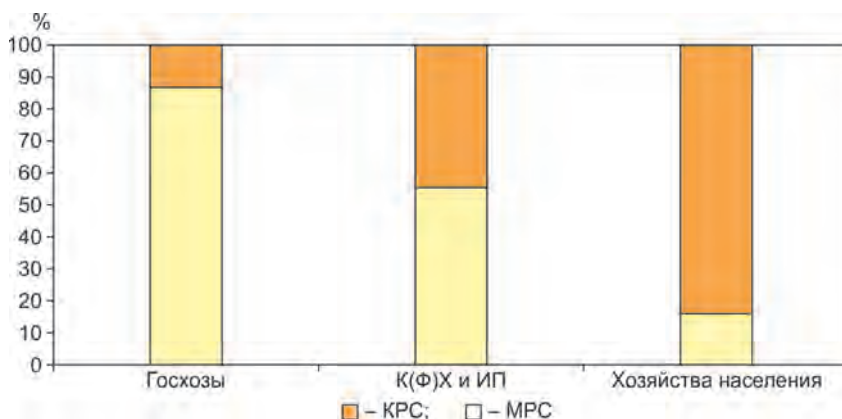


Рис. 12. Соотношение объемов валового производства продукции растениеводства и животноводства в сельхозорганизациях, К(Ф)Х и хозяйствах населения Калужской области в 2018 г.

Обусловлено это большой разницей в поголовье животных в названных категориях хозяйств: в 2018 г. в хозяйствах населения крупного рогатого скота было больше, чем в сельхозорганизациях в примерно 30,1 раза и в 4,2 – чем в крестьянских (фермерских) хозяйствах, а овец и коз в 8,8 и 1,2 раза соответственно. В 2008 г. разрыв был еще значительнее. Например, КРС в хозяйствах населения было больше, чем в госхозах в 48,5 раза (табл. 17).

Как видно, в период с 2008 по 2018 г. поголовье крупного рогатого скота в совхозах увеличилось по сравнению с хозяйствами населения. Тем не менее животноводство в государственных сельскохозяйственных организациях, в отличие от фермерских хозяйств (в основном из хозяйств населения), остается вторичной отраслью. При этом нарушается оптимальное соотношение кормов и других культур, что при прочих равных условиях отрицательно сказывается на урожайности и экономической эффективности растениеводства.

Таблица 17

**Динамика поголовья животных в сельскохозяйственных, хозяйствах населения
и в К(Ф)Х в Калужской области на конец года, тыс. голов**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
<i>Сельскохозяйственные организации (госхозы)</i>											
Крупный рогатый скот	4,3	7,1	7,1	7,8	11,8	12,6	10,2	6,9	6,4	6,3	6,8
Овцы и козы	38,0	22,6	16,0	19,6	17,9	21,8	21,7	18,2	14,6	13,8	14,1
<i>Хозяйства населения</i>											
Крупный рогатый скот	208,4	198,1	186,2	191,0	188,6	190,9	197,1	195,4	192,7	194,3	192,1
Овцы и козы	147,2	142,7	134,3	133,6	129,0	128,4	127,7	129,2	128,9	130,1	128,8
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства</i>											
Крупный рогатый скот	21,7	19,5	17,5	23,3	22,9	34,1	35,6	37,0	46,0	44,3	45,6
Овцы и козы	51,8	48,2	44,3	62,3	63,2	67,0	79,8	88,8	109,7	103,4	105,6

Результаты анализа эффективности использования земельных ресурсов в хозяйствах различных категорий в Калужской области приводят к следующим выводам и обобщениям.

В совершенствовании организационных форм и способов использования земельных ресурсов кроются существенные резервы роста экономической эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного производства Калужской области и других регионов. Реализация этих резервов – важное направление и цель институциональных преобразований хозяйств всех категорий.

Институциональное реформирование сельскохозяйственных организаций любой организационно-правовой формы (государственные и муниципальные унитарные предприятия, сельскохозяйственные производственные кооперативы, акционерные общества и др.) должно быть нацелено на реализацию организационно-управленческих и технологических преимуществ крупных предприятий в повышении экономической эффективности производства (максимизация эффекта масштаба производства). Если это экономически и социально обосновано, то форма собственности предприятия, а также организационно-правовая форма могут быть изменены, например, государственное унитарное сельскохозяйственное предприятие преобразовано в производственный кооператив или акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью [46].

Следующее перспективное направление институциональных преобразований в сфере крупномасштабного аграрного производства – интеграция с предприятиями I или III сфер АПК, например, с предприятиями по крупному ремонту сложной сельскохозяйственной техники (I сфера) или предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности (III сфера).

В сфере маломасштабного производства (фермерские хозяйства и хозяйства населения) можно выделить также два приоритетных направления институциональных преобразований: развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации (снабженческие, сбы-

товые ремонтно-технические, транспортные, кредитные и другие кооперативы) и кооперация с сельхозпредприятиями на принципах разделения труда или аутсорсинга [67]. В первом случае сельскохозяйственное предприятие передает фермерскому хозяйству или сельской семье на взаимовыгодных условиях часть технологических функций, например, по откорму молодняка КРС или МРС, а во втором – какие-либо непрофильные функции, например, ведение делопроизводства или бухгалтерского учета.

■ РАЗДЕЛ 3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

3.1. Развитие экспортного потенциала в агропромышленном комплексе региона на основе кластерного подхода

На региональном уровне для агропромышленного комплекса становится необходимым ликвидировать зависимость от импорта продовольственных товаров, насытить внутренние рынки отечественной продовольственной продукцией, а также обеспечить приведение в соответствие с медицинскими нормами потребление населением основных видов продовольствия.

Эффективность аграрного производства в условиях рыночной экономики в немалой степени зависит от прогнозов. Прогнозирование становится особенно актуальным в период экономического кризиса, когда товаропроизводители не успевают вовремя реагировать на изменения внешних условий рынка [50]. На региональном уровне прогноз необходим для оперативного управления сельскохозяйственным производством и планирования его развития. Прогноз не предназначен для постановки конкретных задач, его основной целью являются анализ экономических, социальных, научно-технических процессов в аграрном секторе региона, выявление тенденций, моделей и проблем его развития и в конечном счете принятие управленческих решений, направленных на устойчивое и сбалансированное развитие аграрного сектора региона. В современной практике научных исследований прогнозирование применяется для решения трех основных задач:

- анализа темпов развития экономических процессов;
- установления сроков наступления экономических событий;
- определения масштабов экономических процессов.

Методы прогнозирования, основанные на производственных функциях или тенденциях, чаще всего используются на практике

для анализа временных рядов, поскольку производственные функции позволяют создать модель, показывающую влияние производственных факторов на эффективную комбинацию их зависимостей. Кроме того, выбор краткосрочного периода для прогнозирования уменьшает погрешность.

В основе прогнозирования экономических показателей на основе трендовых моделей лежит распространение действующих в изучаемом периоде закономерностей, связей и соотношений за его пределами (экстраполяция). В состав прогностических моделей иногда входят отдельные элементы ожидаемого будущего состояния исследуемого объекта или процесса, но, поскольку эти модели отражают закономерности прошлых и настоящих периодов, достоверное предсказание может быть осуществлено только в тех объектах и явлениях, которые в значительной степени определяются прошлым и настоящим [51].

Существуют две основные формы детерминации:

- внутренняя (самодетерминация) – более устойчива и определяется при использовании экономико-математических моделей. Методы, основанные на построении тренда исследуемых экономических процессов, представленных одномерными временными рядами, отражают внутреннюю детерминацию объектов и процессов;
- внешняя – определяется гораздо большим числом факторов, что значительно усложняет их учет (учесть их все практически невозможно). Адаптивные методы моделирования более полно отражают внешнюю детерминацию и общее совокупное влияние внешних факторов на экономическую систему.

Прогноз на основании трендовых моделей (кривые роста) содержит два элемента: точечный прогноз, определяющий единственное значение прогнозируемого показателя с помощью подстановки в уравнение выбранной кривой роста величины времени t , соответствующей периоду упреждения: $t = n+1$; ($t = n+2$ и т.д.), и интервальный.

Очевидно, что точное совпадение фактических данных с прогнозируемыми точками оценки в будущем невозможно. Поэтому точечные прогнозы должны сопровождаться двусторонними границами, т.е. диапазонами значений, которые указывают на то, что предска-

тель может появиться с достаточной вероятностью. Установка такого доверительного интервала называется интервальным прогнозом.

К методам экстраполяции относят также метод скользящей средней. Замена фактических уровней временного ряда расчетными, имеющими меньшие колебания, чем исходные данные, лежит в основе метода скользящей средней. В этом случае скользящие средние рассчитываются для определенного временного интервала (года) для группы уровней фактических данных. Каждая последующая группа данных перемещается на один интервал (годы). В результате сглаживаются существующие начальные колебания временных рядов, а основные тенденции развития изучаемого процесса выражаются сглаживающими линиями. Этот метод прогнозирования основан на предположении, что значение индикатора на следующий момент будет равно среднему значению, рассчитанному за предыдущий временной интервал. Расчет прогнозного значения этим методом требует большого количества исходных данных.

Особенностью исследования моделей изменения объемов производства основных видов товарной продукции в регионе является их значительная изменчивость на протяжении многих лет. С помощью вышеуказанных методов определены прогнозные объемы производства основных видов товарной продукции сельхозпредприятий Калужской области на 2019 г. [52]. В исследовании выбран краткосрочный период для прогнозирования, что обусловлено необходимостью минимизации погрешностей. Результаты прогнозных расчетов производства основных видов товарной продукции в предприятиях АПК области на 2019 г. изложены в табл. 18.

Анализируя полученные прогнозируемые значения трендов, можно выявить следующие тенденции в динамике производства основных видов товарной продукции. В сложившихся условиях 2019 г. по сравнению с фактическими значениями 2017 г. возрастут объемы производства картофеля и овощей, при этом темпы роста их производства станут 0,4-1,7 и 7,5-11,7% соответственно. Ожидается, что производство молока снизится на 2,2-4,3%, а для мяса птицы формируется благоприятный прогноз, при котором рост их производства может составить 2,0-3,2%. Сложилась неблагоприятные прогнозы по зерновым и сахарной свекле. Производство зерна сократится

на 2,5-6,5, сахарной свеклы – на 9,3-12,9%. В табл. 19 представлены рассчитанные интервальные прогнозы производства основных видов товарной продукции в предприятиях АПК Калужской области в 2019 г., которые могут быть интерпретированы как сценарии развития производства основных видов товарной продукции.

Таблица 18

**Производство основных видов товарной продукции
на предприятиях АПК Калужской области на 2019 г., тыс. т**

Товарная продукция	Производство			Прогноз по тренду по отношению к факту 2019 г., %	Прогноз по средним значениям за 1990-2019 гг. к факту 2017 г., %
	фактическое за 2019 г.	прогнозируемое по тренду	прогнозируемое по средним значениям за 1990-2019 гг.		
Зерно	5034,0	4908,3	4706,5	97,5	93,5
Сахарная свекла	5558,0	5038,8	4843,0	90,7	80,1
Картофель	876,0	879,8	891,2	100,4	101,7
Овощи	130,0	145,2	139,8	111,7	107,5
Мясо скота и птицы	401,7	414,7	409,9	103,2	102,0
Молоко	286,9	274,5	280,6	95,7	97,8

Источник: рассчитано автором.

Таблица 19

**Сценарии производства основных видов
товарной продукции в Калужской области на 2019 г., тыс. т**

Товарная продукция	Прогнозные сценарии		
	пессимистический	средний (наиболее вероятный, ожидаемый)	оптимистический
Зерно	4470,7	4970,7	5217,4
Сахарная свекла	5487,3	5587,3	5616,7
Картофель	809,8	884,8	902,4
Овощи	128,6	141,7	152,2
Мясо скота и птицы	368,4	410,6	419,5
Молоко	261,9	269,2	284,2

Источник: рассчитано автором.

Сравнивая полученные данные, можно сделать вывод, что в 2019 г. сократилось производство зерновых и сахарной свеклы, а картофеля – увеличилось. Также увеличилось производство скота и птицы. Высока вероятность сокращения производства молока.

Прогноз, основанный на средних многолетних значениях, является наиболее оптимистичным, но при этом он нивелирует негативные тенденции, которые действуют в АПК региона в последние годы [53]. Однако нельзя не отметить, что прогнозируемая положительная динамика производства товарной продукции предопределена значительными объемами ее производства, достигнутыми в докризисный период.

Кроме того, прогнозные данные, демонстрирующие снижение производства зерна и сахарной свеклы, во многом обусловлены значительными колебаниями производства этих видов товарной продукции. Так, в 2017 г. валовой сбор зерновых культур по сравнению с 2015 г. увеличился в 1,4, а сахарной свеклы – в 1,7 раза.

Вторая по значимости возделываемая культура Калужской области после зерновых – сахарная свекла. Конкурентное преимущество региона в производстве сахарной свеклы обусловлено его экономико-географическим положением – преобладанием плодородных черноземов, умеренно континентальным климатом, достаточно теплыми днями.

3.2. Дополнительные организационные возможности развития экспортного потенциала предприятий АПК

Одной из необходимых организационных возможностей развития экспортного потенциала экспортной деятельности аграрных предприятий является **диверсификация производства** с расширением ассортимента и переориентацией сырьевой направленности на высокомаржинальную продукцию. Диверсификация экспортной деятельности основана на наличии значительных территориально-природных ресурсов, в том числе оленины и продуктов ее переработки, лесных грибов и ягод, меда и других продуктов. Как подтверждает практика, емкость зарубежного рынка продукции с высо-

кой маржинальностью велика, наблюдается постоянная тенденция увеличения спроса на эту продукцию.

Исследования показали, что в России имеются значительные запасы этой продукции для удовлетворения спроса потребителей зарубежного рынка.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, общее поголовье северных оленей составляло 1,9 млн голов. Оленеводство существовало в 18 регионах Российской Федерации. По состоянию на 1 января 2018 г. более 67,5% оленьего поголовья нашей страны принадлежало сельскохозяйственным предприятиям. Поголовье благородного оленя сибирского подвида (марал) главным образом сосредоточено в Республике Алтай и четырех районах Алтайского края. Фермы пятнистого оленя расположены в Приморском крае. В 2018 г. количество реализованных на убой оленей в разрезе субъектов Российской Федерации составило 10486 т.

В сфере оленеводства существует ряд нерешенных проблем. Самая большая – перевыпас и неконтролируемое увеличение поголовья (например, в ЯНАО), за счет чего нанесен большой ущерб существующим пастбищам. Это может привести к оскудению кормовой базы и массовому вымиранию оленей от голода. Так, по отдельным оценкам, численность поголовья оленей в 2016 г. в ЯНАО была около 717 тыс. животных (53% общероссийского поголовья и 35 мирового). Для решения подобных проблем на уровне субъектов Российской Федерации запущены программы сокращения поголовья оленей и реализации планов по переходу от кочевого к изгородному оленеводству. Продукция из оленины обладает высоким экспортным потенциалом. Областная администрация совместно с профсоюзом оленеводов работает над подписанием контрактов на поставку оленины за рубеж. По данным аналитического исследования «Рынок оленины в России в 2017 году. Показатели и прогнозы», основным импортером оленины российского производства является Финляндия (99% экспорта). По оценкам компании «BusinesStat», в 2017–2021 гг. российский экспорт оленины будет расти средними темпами (7,3% в год) и в 2021 г. достигнет 615,3 т, что составит 6% от общего объема убоя. В отличие от Финляндии и Скандинавии, Россия имеет большие необитаемые территории, где олени находятся в естествен-

ной среде. Это имеет положительный эффект для промышленности и занятости людей в сельской местности. Экологическая составляющая данной продукции также в целом положительно скажется на общем тренде производства высококачественной продукции в России, увеличении экспорта и развитии экспортной деятельности.

По данным Росстата, запасы грибов, ягод и орехов в сельской местности в настоящее время составляют 13 млн т (7,5 млн т в наличии для сбора). В России три основных региона заготовки и переработки дикорастущих растений: Северо-Западный (Республика Карелия, Новгородская, Псковская и Архангельская области), Центральный (Вологодская, Владимирская, Ивановская и Кировская области) и Сибирский (Томская, Алтайская области и Красноярский край). Потенциал экспорта этой продукции составляет 100 млн долл. США в год. По данным Союза переработчиков дикорастущих растений, Россия может увеличить экспорт дикорастущих растений и грибов до 1 млрд долл. к 2025 г.

Объем рынка мёда в России в 2018 г. по оценкам «DISCOVERY Research Group», составил 67 808 т на сумму 226,8 млн долл. США, что на 34,3% больше, чем в 2016 г. По данным отраслевой консалтинговой компании «ARC», в 2018 г. во всем мире было произведено пчелопродуктов на 880 млн долл., в том числе мёда – на 80 млн долл. США. При этом на мировой рынок поставлено 690 тыс. т мёда на сумму 2,4 млрд долл. Его экспорт в стоимостном выражении вырос на 8%. Объем мирового рынка продуктов пчеловодства в ближайшие 5 лет будет ежегодно расти на 2,6% и увеличится с 8,8 млрд в 2017 г. до 11 млрд долл. в 2025 г. Ключевыми регионами-производителями в России являются республики Башкортостан и Татарстан, Приморский и Алтайский края. Всего, по данным Росстата, в России насчитывается 3,08 млн пчелосемей, при этом 91% их находится в хозяйствах населения, остальные 9% в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах индивидуальных предпринимателей. При этом мёд российского производства слабо представлен на международном рынке. В 2018 г. его экспорт из Российской Федерации в натуральном выражении составил 1,8 тыс. т (5,7 млн долл. США). Это 39-е место в рейтинге экспор-

теров. Основными импортерами российского меда являются страны Азии, Ближнего Востока и Северной Америки. Около 55% продукции экспортируется в Китай. Таким образом, мёд обладает высоким экспортным потенциалом для развития экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Особенно остро в развитии экспортной деятельности аграрных предприятий стоит проблема **сертификации экспортной продукции**. Например, для экспортеров мяса, продажи которого способны давать сельхозпроизводителям дополнительную маржу и становятся все интереснее для бизнеса. Отсутствие необходимых сертификатов тормозит расширение продаж в Китай, который сейчас является драйвером дополнительного роста свиноводства во всем мире. В Россельхознадзоре не хватает специалистов для заполнения анкет вовремя и ответов на запросы, приходящие из стран, с которыми ведутся переговоры. Кроме нехватки времени и кадров, установлению контактов мешают и внутренние проблемы: все еще не решен вопрос с африканской чумой свиней (АЧС), появились новые птичьи болезни. Это существенно влияет на имидж нашей страны как поставщика безопасной продовольственной продукции и надежного бизнес-партнера.

Поставки мяса за рубеж требуют большого количества документов для согласования. Как отметил начальник отдела экспорта Россельхознадзора К. Карамышев, в среднем время проработки документов для допуска российских фирм на зарубежный рынок равно примерно 7 годам. На этих рынках царит жесткая конкуренция, и наших поставщиков встречают там с неохотой. Многие страны-импортеры требуют подготовки и представления большого числа сертификатов. Например, Республика Корея запросила у российских экспортеров детальные сведения по многим видам мяса птицы. Такая документация обычно анализируется как минимум 8-9 месяцев. Россия уже около 2 лет ведет переговоры с Бразилией о возможности поставок рыбы. Такие дискуссии в формате деловых переговоров уже давно ведутся со многими странами. Только египетская сторона сертифицировала 12 российских поставщиков мяса. Имеются документарные трудности с поставками мяса в Китай, где в основном гористая местность и пахотных земель там немного (поэтому в Китае отмечается высокий спрос на зерновые).

Для удовлетворения внутреннего спроса на продукты питания, Китай старается развивать собственное производство. Чтобы защитить внутренний рынок, Китай значительно повысил гигиенические требования к импорту и разработал очень сложную процедуру проверки поставляемого на внутренний рынок мяса. Таким образом, российские экспортеры в настоящее время могут поставлять курятину только в Гонконг. При этом наибольшим спросом пользуются именно субпродукты, а не тушки. По нашему мнению, необходимо организовать разработку и *выдачу сертификатов на мясную продукцию по регионам (ввести регионализацию мясного производства в стране)*. Это позволит снять многие вопросы, касающиеся ветеринарной безопасности отечественной продукции.

Россия начала важный процесс регионализации, который необходим при ее обширной территории и эпизоотических проблемах. Это важный инструмент, который долгое время использовался другими странами, особенно в Европейском союзе. Таким образом, Россия сможет обеспечить безопасность поставок и продемонстрировать некоторые гарантии импортерам, а крупные животноводческие регионы (например, Белгородская область), которые успешно справляются с болезнями животных, смогут экспортировать свою продукцию более интенсивно.

В торговых переговорах часто обсуждаются вопросы, связанные с барьерами доступа на китайский рынок, в частности с ликвидацией запрета на ввоз из России в Китай мясомолочной продукции. Для этого желательно получить иные разрешительные документы, продумать стратегию продвижения, разработать упаковку и все необходимые коммерческие предложения на китайском языке. В июле 2016 г. Китай отменил запрет на ввоз мяса отдельных видов (говядина, птица, субпродукты), произведенных в России. Но это долгожданное решение не означает полного разрешения поставок. Теперь китайская сторона просит своих специалистов оценить систему внутреннего контроля мяса в России. Только после этого анализа Китай пообещал разрешить российские поставки на свой рынок, но только проверенным предприятиям. Таким образом, наличие сертификата не означает разрешения – это только «начало пути». Также необходимы проверка производственных предприятий экспортера

и многоступенчатое получение одобрения производственного процесса.

Российская компания «Мираторг» летом 2015 г. была аттестована для поставок говядины в ОАЭ. Выход на рынок этого государства будет способствовать развитию продаж халяльной продукции (прежде всего говядины) и в другие страны с преимущественно мусульманским населением. Также важным событием для «Мираторга» стало внесение его дочернего предприятия «Брянский бройлер» в реестр аттестованных на поставки мяса птицы в Европейский союз. Компания намерена увеличивать продажи в странах, на рынки которых она получила доступ, а также совместно с профильными министерствами и ведомствами расширять их число. В первую очередь речь идет о Юго-Восточной Азии: Японии, Южной Корее, Китае.

Компания «Мираторг» добилась получения документов, разрешающих поставку различных видов мяса (говядина, свинина, птица) во Вьетнам. Специализированная инспекция Вьетнама осуществила проверку предприятий компании «Мираторг» в различных регионах России (в частности, в Белгородской и Брянской областях) относительно их соответствия требованиям стандартов безопасности (ветеринарные и пищевые). В результате предприятия СК «Короча», «Брянская мясная компания» и «Брянский бройлер» были включены в перечень предприятий, которые получили разрешение поставлять охлажденное и замороженное мясо, включая субпродукты, во Вьетнам. Ранее «Мираторг» получил аттестацию для поставок на рынки Египта, Ирана и некоторых других арабских стран. Компания также осуществила первые поставки мяса птицы в Сербию и ЕС. Предприятия компании «Дамате» аттестованы на вывоз продукции в страны Западной Африки, Таможенного союза, Сербию, Иран. Идет процесс получения разрешения на экспорт в ЕС, ОАЭ, Саудовскую Аравию и Турцию.

Компания начала экспорт и, если раньше, выстраивая свои планы, она ориентировалась исключительно на российский рынок, то ныне руководствуется анализом мирового рынка, оценивая свои силы в глобальных масштабах планирует экспортировать каждую шестую тушу. При этом большое значение имеет соответствие ха-

рактик экспортируемых товаров требованиям импортера по безопасности продукции. Каждая страна в этой области формирует свой набор требований к наличию вредных и опасных микроэлементов в поставляемых товарах. Россия должна согласовать все это с потенциальными покупателями. Какие-то страны готовы открыть свои рынки для поставщиков под гарантии национальных ветеринарных служб (в нашем случае – Россельхознадзора). Другие проводят разнообразные инспекции, проверяют различные стороны обеспечения безопасности поставляемых товаров. Например, так делают китайские контролирующие органы, поэтому на открытие рынка Китая для какого-либо товара в среднем требуется около четырех лет, если к этому не подключаются высшие политические круги. Но и тогда процесс идет медленно, поскольку контролируется не поставляемая продукция, а конкретные детали возможностей национальных специализированных организаций постоянно вести контроль соблюдения продавцами требований по качеству экспортных товаров.

Многие зарубежные торговые компании (трейдеры) готовы принять российский ветеринарный сертификат и продукцию. Но серьезная торговля требует двусторонних сертификатов с каждой страной-импортером, что является ключевым фактором и основным препятствием для экспорта. После падения рубля цены на отечественную продукцию стали более конкурентоспособными, появились перспективы соревноваться с Бразилией, США и Европой. Для экспорта индейки в страны ЕС необходимые разрешительные документы на вывоз продукции получил «Краснобор», начаты реальные поставки продукции за рубеж «Дамате». Однако спрос на птицу достаточно высок и в других регионах, в частности в государствах Тихоокеанского побережья.

Реализация инструментов экспортного маркетинга. Эффективность экспортной деятельности аграрных предприятий во многих случаях и в значительной степени зависит от умелого применения экспортного маркетинга, который можно определить как рыночную концепцию управления экспортной деятельностью аграрного предприятия, ориентированную на запросы конечных потребителей различных стран и формирование их предпочтений в соответствии

со стратегическими целями оптимизации и расширения торговли в глобальных мировых масштабах. Экспортный маркетинг – макро- и микроэкономическая категория, определяющая маркетинговые технологии (по перемещению капиталов, товаров, услуг через границу государств) в отношении экспортной деятельности на уровне предприятия. Сущность маркетинга экспортной деятельности аграрных предприятий можно выразить как «вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» (Ф. Котлер), интеграцию усилий всех участников рынка для формирования и обеспечения спроса на взаимовыгодной основе. Направления его развития зависят от конкурентоспособности деятельности и наличия проблем внешнеторговой деятельности.

Маркетинговые функции включают в себя следующие подфункции:

- маркетинговые исследования;
- планирование;
- ценообразование;
- управление маркетингом;
- распространение и продвижение продукта.

Наиболее важными и проблемными вопросами при выводе сельхозпродукции на внешние рынки являются брендинг сельхозпродукции и проведение выставочных мероприятий в потенциальных странах-импортерах.

Формирование брендов высокой репутации – популярная стратегия экспортного маркетинга многих стран. Чтобы сформировать сельскохозяйственный бренд, необходима четкая и прозрачная система стандартов (продукты, процессы и методы тестирования). Бренд должен поддерживаться высококвалифицированными кадрами, участвующими в производстве, обороте и сертификации сельскохозяйственной продукции. С учетом того, что бренд ориентирован на экспорт, система стандартов должна учитывать требования ключевых международных стандартов на аграрную продукцию или стандартов ключевых стран-импортеров. Создание бренда на базе цифровой платформы со встроенной системой отслеживания и идентификации – не только дополнительное имиджевое преимущество, но и важный элемент продвижения продукции под этим брендом, а

также самого бренда в целом. Международный опыт использования национальных брендов за рубежом подтверждает важность четких правил распределения прав на их использование.

Так, согласно закону 2009 г., маркировку «Made in Italy» может иметь только продукт или товар, для которого дизайн, производство и упаковка осуществляются исключительно на территории Италии. Сертификацией занимается Институт защиты итальянских производителей (Istituto Tutela Produttori Italiani (ITPI) Сертификат подтверждает ценность продукта, его итальянское происхождение и качество, делает продукт привлекательным в глазах клиентов, дает им гарантию подлинности.

В Российской Федерации есть соответствующий опыт создания брендов аграрной продукции. Так, Российский экспортный центр (РЭЦ) создал систему добровольной сертификации «Сделано в России», предусматривающую возможность двух вариантов сертификации и использования двух вариантов знака. Первый вариант предусматривает применение знака «Russian Exporter» и может применяться организацией, прошедшей сертификацию как добросовестный экспортёр, включённый в ведущийся РЭЦ-реестр добросовестных экспортёров. В реестре добросовестных экспортёров, опубликованном на сайте, представлено 197 компаний. Из этих компаний 49 получили сертификаты, дающие право производить халяльную продукцию. Практически все эти компании занимаются производством кондитерских изделий и снеков, и только две получили сертификат применительно к производству мяса птицы (ООО «ХОЛДИНГ «АМАР ГРУПП» и ЗАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ БРОЙЛЕР»). Вместе с тем на специально созданном сайте для продвижения российских производителей по состоянию на 12 декабря 2018 г. представлена только 81 компания. Таким образом, количественные показатели брендинга продукции, достигнутые РЭЦ, пока не могут быть приняты как значительные. Вторым вариантом знака данного проекта является знак «Сделано в России» / «Made in Russia». Он выдаётся для конкретного вида продукции, а не для компании в целом. На сайте, призванном продвигать отечественную продукцию за рубежом, по состоянию на 12 декабря 2018 г. представлено только 120 товаров (конкретные товары, не группы) от 9 про-

изготовителей («Klin Snack LLC», «MAKFA JSC», «LLK International LLC», «HONEY HOUSE LLC», «Klin Snack LLC», «Svobodny Sokol LLC», «AXION LLC, VARTON LLC», «Souvenir CJSC»). Этот результат также не может считаться удовлетворительным. При этом сама реализация логотипа «Сделано в России» соответствует действующим нормативным правовым документам нашей страны.

Необходимо отметить, что в соответствии с приоритетным проектом «Экспорт продукции АПК» предполагалась разработка не менее пяти региональных суббрендов экспортной продукции российского АПК. В соответствии с паспортом проекта предполагалось, что разработка региональных суббрендов позволит повысить узнаваемость продукции российского АПК на зарубежных рынках, а повышение узнаваемости повысит конкурентоспособность продукции, способствуя увеличению объема ее экспорта.

Однако в соответствии с протоколом № 9 от 30 августа 2017 г. проект был изменен. В протоколе отмечается, что в ходе реализации проекта было решено, что пилотный проект по продвижению отобранных суббрендов не требуется. По состоянию на конец 2018 г. можно сказать, что ранее принятое решение о создании регионального суббренда не было полностью реализовано.

14 декабря 2018 г. был утверждён обновлённый паспорт приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК». В соответствии с новой версией проекта предусматривается разработка стратегии продвижения продуктовых групп под зонтичными брендами на внешние рынки. Планируется, что до 31.12.2021 Минсельхоз России и АО «Российский экспортный центр» разработают стратегии продвижения продуктовых групп на внешние рынки, которые будут предусматривать позиционирование брендов: не менее двух стратегий в 2019 г.; не менее двух стратегий в 2020 г.; не менее двух стратегий в 2021 г. Стратегии продвижения продуктовых групп на внешние рынки включены в единую архитектуру национального странового бренда и сопутствующих ему отраслевых суббрендов с программой их рекламно-информационного продвижения на целевых рынках. Будут проведены анализы рынка и сегментов, конкурентов, потребителя. Разработан план развития брендов: долгосрочный – на 10 лет, краткосрочный – на 2 года. Также планируется разработка бренд-

метрик, маркет-плана (план позиционирования), коммуникационной стратегии и медиа-стратегии. Финансирование этих работ предусмотрено в рамках обновлённого проекта «Экспорт продукции АПК» за счёт средств федерального бюджета в размере 1 919,0 млн руб. (494,8 млн в 2019 г., 642,1 млн в 2020 г. и 782,1 млн руб. в 2021 г.).

Организация выставочных мероприятий в потенциальных странах-импортерах или центрах региональной торговли является эффективным механизмом организации взаимодействия поставщиков и закупщиков экспортной деятельности аграрных предприятий. Наиболее эффективным способом участия в выставочном мероприятии является организация стенда. Расположение стенда может быть как в профильной зоне (например, если планируется участие предприятий-производителей мясной продукции, их участие должно быть организовано в секторе мясопродуктов), так и секторе национальных павильонов, если таковые предусмотрены. На каждом мероприятии нужно ориентироваться на общее количество посетителей и составлять индивидуальный график встреч, приглашая целевых покупателей и представителей торговых сетей или дистрибьюторов на стенды своих сетей по эксклюзивным контрактам. В период крупных выставочных мероприятий в стране-импортере проведение каких-либо бизнес-миссий вне рамок выставочной площадки или основной выставочной экспозиции является неэффективным. Перечень выставочных мероприятий за рубежом, организация участия в которых проходит при государственной поддержке, должен быть определен и доведен до компаний-производителей не менее чем за год до начала их проведения. Государственная поддержка участия российских компаний в выставочной деятельности за границей позволяет существенно продвигать отечественную продукцию на зарубежных рынках.

Еще одним каналом взаимодействия с торговыми и дистрибуторскими компаниями является программа целевого приглашения закупщиков на крупные или целевые выставочные мероприятия, проводимые в России, а также на своем национальном стенде на крупных международных мероприятиях. Такие программы (Buyers Hosted Programs) активно практикуются во многих странах мира. В России такая система пока не получила развития. Для её реали-

зации желательна государственная поддержка, вплоть до применения особых подходов к решению визовых вопросов. Обеспечение эффективного взаимодействия поставщиков и покупателей должно быть организовано на основе рекомендаций цифровой платформы, которая включает в себя аналитические инструменты, позволяющие оперативно отслеживать эффективность тех или иных мер.

На основе аналитических данных по экспорту сельскохозяйственной продукции и с учетом мер по развитию организационно-экономического механизма, полученных в предыдущих разделах, будет разработана программа развития экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Развитие кредитной и налоговой политики. На протяжении более 20 лет агропромышленный комплекс, особенно сельское хозяйство, функционирует в условиях кризиса. Вследствие этого ухудшается экономическая ситуация и обостряются всевозможные риски, в том числе возрастает угроза для продовольственной безопасности России.

Решить проблему финансирования сельского хозяйства в настоящее время сложнее, чем пять-десять лет назад. К тому же АПК характеризуется хроническим недофинансированием в течение последних 20 лет, поэтому кредитование является важнейшей составляющей поддержки данного сектора экономики, способствующее возрождению активности сельскохозяйственного производства [54].

На данном этапе кредитование можно разделить на две формы: кредитование аграрных организаций за счет бюджетных средств на осуществление нерегламентированной со стороны государства производственно-хозяйственной деятельности и целевое кредитование.

Кредитование по обычным видам деятельности (процессы производства продукции растениеводства и животноводства) в сельском хозяйстве осуществляется прежде всего для приобретения оборотных средств (нефтепродукты, удобрения, ядохимикаты и лекарственные препараты для животных), оплату услуг внехозяйственных организаций и др. С учетом удорожания оборотных средств и в связи с расширением производства потребность в средствах ежегодно увеличивается.

Так, стоимость оборотных средств по сельхозорганизациям Калужской области за 2015-2019 гг. составила (млн руб.):

- в 2015 г. всего 12470, из них покупные 7656 (~61,4%);
- 2016 г. всего 14232, из них покупные 9398 (~66,0%);
- 2017 г. всего 16284, из них покупные 11075 (~68,0%);
- 2019 г. всего 17183, из них покупные 12905 (~61,0%).
- 2019 г. всего 19317, из них покупные 13569 (~65,0%).

Таким образом, за четыре года стоимость оборотных средств выросла с 7656 до 13569 млн руб., или почти в 2 раза. Из этого следует, что сумма денежных средств, используемых для оплаты приобретаемых оборотных средств, растет практически ежегодно. Постепенно растет удельный вес выручки, необходимой для оплаты этих средств, в 2015 и 2019 г. оказалось недостаточно всей суммы выручки – потребность в ней превысила на 26,7 и 8% соответственно [55].

Сельхозорганизации также нуждаются в долгосрочных кредитах для инвестирования в основные средства. За анализируемые годы (2015-2019) расходы на приобретение объектов основных средств (приобретение, создание, модернизация, реконструкция и подготовка к использованию внеоборотных активов) составили соответственно 1479; 2344; 2531; 5335 и 7005 млн руб. (всего за 5 лет – 18,7 млрд руб.). При этом ежегодный рост стоимости поступивших основных средств составил 4065; 4794; 9348; 11202 и 16703 млн руб. (за 5 лет – 46,1 млрд руб.). За счет реализации физически и морально устаревших основных средств за этот же период было получено: 1202; 1475; 1795; 5151 и 4270 млн руб. (всего за 5 лет 13,9 млрд руб.). Если иметь в виду, что вся выручка от реализации устаревших основных средств была использована на приобретение новых, то сельхозорганизациям потребовалось еще 32,2 млрд руб. (46,1-13,9) для этой цели. Очевидно, что они не имели возможности выделить дополнительные средства за счет собственной выручки, поэтому были вынуждены использовать для этой цели кредиты и займы. С учетом вышеизложенного можно заключить, что сумма долговых обязательств сельхозорганизаций Калужской области по займам и кредитам растет практически ежегодно.

В табл. 20 представлена структура кредитов, полученных сельскохозяйственными организациями в 2019 г. на сумму 11733,5 млн руб.,

в том числе краткосрочных – на 1,011,9 млн, из них по льготной системе кредитования – 40,2 млн и долгосрочных – 10731,6 млн, из них на сумму льготных кредитов – 3,8 млн руб.

Таблица 20

**Кредиты и займы сельхозорганизаций
Калужской области в 2019 г.**

Кредиты и займы	2019 г.	
	млн руб.	удельный вес, %
Кредиты и займы, всего	20325	100
В том числе:		
краткосрочные	2880	14,2
долгосрочные	17444	85,8
Кредиты, всего	11733	57,7
В том числе:		
краткосрочные	1001	4,9
из них:		
по системе льготного кредитования	40,2	0,2
долгосрочные	10731	52,8
из них:		
по системе льготного кредитования	3,872	0,0
Займы, всего	8591	42,3
В том числе:		
краткосрочные	1878	9,2
долгосрочные	6712	33,0

Сумма полученных займов составила 8591,5 млн руб., из них краткосрочных 1878,9 млн и долгосрочных – 6712,6 млн руб. В рамках реализации Госпрограммы в 2018 г. льготные кредиты сроком до одного года были предоставлены 26 сельскохозяйственным организациям на сумму 2150,2 млн руб. (субсидии по ним составили 60,3 млн руб.), при этом из них 37 договоров заключено по растениеводству, 5 – по животноводству, 17 – по молочному и 2 – по мясному скотоводству. Сумма льготного кредитования на срок от 2 до 5 лет составила 140,3 млн руб. (сумма субсидий – 3,5 млн руб.) по 4 сельхозорганизациям, и вся направлена на приобретение техники. Кредиты на срок от 2 до 8 лет предоставлены 5 сельскохозяйственным организациям на сумму 7166,9 млн руб. (сумма суб-

сидий – 117,3 млн руб.); 2 договора по ним направлены на животноводство, 5 – на растениеводство и один – на переработку продукции растениеводства и животноводства. Предоставление льготного кредита сроком от 2 до 15 лет с основным акцентом на молочное скотоводство (19 контрактов) и только один – на мясное на сумму 15012,6 млн руб. (субсидия составила 189,1 тыс. руб.), 13 полученных кредитов – от сельхозорганизаций [56].

Анализ кредитования и займов сельхозорганизаций Калужской области подтвердил, что необходимо совершенствовать условия бюджетного кредитования организаций АПК. Наши предложения по данному вопросу касаются прежде всего сроков предоставления бюджетных кредитов. Когда речь идет об инвестиционных кредитах на обновление основных средств и приобретение новых, то проблема сроков их выделения для сельскохозяйственных организаций не так актуальна – технику, оборудование, транспортные средства можно приобретать в течение всего календарного года. Но для приобретения оборотных средств сроки кредитования очень важны, они могут оказать существенное влияние на показатели эффективности сельскохозяйственных организаций. Несвоевременное приобретение семян, минеральных удобрений, нефтепродуктов, ядохимикатов может привести к резкому снижению урожайности полевых культур, что, в свою очередь, повлияет на повышение себестоимости и снижение рентабельности растениеводческой продукции, а несвоевременное приобретение концентрированных кормов и лечебных препаратов для животных, безусловно, может привести к снижению уровня их продуктивности, а значит, – росту себестоимости и снижению рентабельности продукции этой отрасли. Поэтому окупаемость кредитов, их эффективное использование в значительной степени зависят от своевременности их поступления на расчетные счета сельскохозяйственных организаций. Сроки кредитования приобретения оборотных средств для растениеводства тесно связаны со сроками выполнения полевых работ, а в животноводстве – с затратами на приобретение кормов и лечебных средств [57].

В табл. 21 представлены данные об удельном весе себестоимости продукции растениеводства и животноводства двух основ-

ных хозяйств Жуковского района за один квартал 2019 г. Данные табл. 21 показывают, что доля продукции растениеводства ООО «Белоусовский» в общем годовом объеме себестоимости продукции составила 40,7%, СПК им. Ленина – 30,0%, доля животноводства – 59,3 и 70,4% соответственно.

Таблица 21

Удельный вес производственных затрат в растениеводстве и животноводстве ООО «Белоусовский» и СПК им. Ленина Жуковского района Калужской области за 2019 г.

Показатели	ООО «Белоусовский»			СПК им. Ленина		
	растение- водство	животно- водство	всего	растение- водство	животно- водство	всего
Выручка от продаж	21,9	78,1	100	11,6	88,4	100
Производственные затраты – всего	40,7	59,3	100	29,6	70,4	100
В том числе по кварталам:						
I	4,4	18,0	22,4	4,2	19,1	23,3
II	12,9	16,0	28,9	18,9	18,2	27,1
III	16,3	8,8	25,1	11,9	15,1	27,0
IV	7,1	16,5	23,6	4,6	18,0	22,6

Доля затрат на урожайность в первом квартале была небольшой, так как основные полевые работы в этой области начались с конца апреля. Таким образом, на второй и третий кварталы приходится более 70% себестоимости продукции растениеводства. В четвертом квартале доля растениеводства в себестоимости продукции вновь резко сократилась.

В животноводстве по обеим организациям квартальные затраты отличаются незначительно. Небольшие отклонения связаны прежде всего со стоимостью кормов (зимой они дороже) и расходам на содержание скотных дворов (также затраты зимой выше).

С точки зрения спроса на кредиты важна общая доля растениеводства и животноводства в себестоимости продукции. В этом отношении позиции обеих организаций также довольно близки.

Таким образом, если оценить потребности в кредитах для приобретения оборотных средств, то, по данным исследуемых сельскохозяйственных организаций, квартальные суммы примерно одинаковы.

С другой стороны, в табл. 21 показано, что по двум базовым сельскохозяйственным организациям существует почти двукратная разница в удельном весе продукции растениеводства в общей сумме выручки – 21,9 и 11,6%. Это обстоятельство в значительной степени формирует общую потребность в кредитах. Основная доля выручки от реализации продукции растениеводства в обеих организациях приходится на октябрь-декабрь. В скотоводстве, на молочном производстве приняты ежедневные поступления. В этой связи у СПК им. Ленина, где доля продукции животноводства в общей сумме выручки больше, меньше потребностей в кредитах для приобретения оборотных средств (организация может использовать для этой цели выручку от реализации молока) [58]. При этом даже если производить молоко убыточно, но уровень ниже годового процента за кредит, то для организации выгодны производство и реализация молока.

В СПК им. Ленина рентабельность молока за 2013-2019 гг. составила 7-10%, а в ООО «Белоусовский» уровень убыточности превышает 20%. В этой связи СПК им. Ленина нет необходимости брать кредиты на приобретение оборотных средств. В ООО «Белоусовский» при кредитном проценте менее 15% в год кредиты брать выгодно. Очевидно, именно данное обстоятельство предопределило положение двух организаций по размерам долговых обязательств в расчете на 100 руб. выручки: в СПК им. Ленина он составил около 30 руб., а в ООО «Белоусовский» – 250 руб. Несмотря на двукратное превышение величины бюджетных субсидий в расчете на 100 руб. выручки, по ООО «Белоусовский» итоговые результаты до налогообложения в среднем за 5 лет убыточны (около 20%), а по СПК им. Ленина рентабельны (6%).

Приведенная выше оценка производственных и экономических результатов двух основных организаций свидетельствует не только о важности принятия обоснованных решений о сроках кредитования (на наш взгляд, их следует начинать использовать не менее чем за 15-20 дней до расчетного счета аграрной организации), но и о не-

обходимости каждой сельскохозяйственной организации оценить свои потребности в кредитовании. Такая оценка позволит им повысить специализацию и масштаб растениеводства и животноводства, снизить потребность в кредитовании на основе использования собственных доходов для приобретения оборотных средств.

С учетом общественных интересов в расширенном воспроизводстве продукции растениеводства и животноводства органы власти должны обеспечить основной массе сельхозорганизаций благоприятные условия для получения дешевых кредитов. Нет сомнений, что если бы отечественным сельхозтоваропроизводителям за годы аграрной реформы были доступны краткосрочные кредиты (с процентной ставкой не более 2-4% годовых, как это имеет место в большинстве развитых стран Европы и Северной Америки), то к 2019 г. размеры долговых обязательств относительно суммы выручки были бы многократно ниже [59]. В этой связи предлагаются следующие возможные варианты решения проблемы доступных и дешевых кредитов для сельскохозяйственных организаций.

Целесообразно дифференцировать процентные ставки на краткосрочные кредиты, выделяемые из бюджетов всех уровней, в зависимости от скорости оборачиваемости оборотных средств. По тем видам продукции растениеводства и животноводства, где этот показатель не превышает единицу (использованные оборотные средства оборачиваются лишь один раз в год или за более длительный срок), необходимо снизить процентные ставки на кредиты в 2-3 раза. Размер займа по этим видам продукции может быть определен пропорционально стоимости оборотного капитала, используемого при умножении удельного веса на общую сумму займа, использованного для приобретения оборотного капитала за определенный год. Такой механизм снижения процентных ставок рекомендуется применять по кредитам, использованным на производство базовых видов продукции растениеводства и животноводства, утвержденных для данного региона (субъекта Федерации). Такое решение может не только способствовать снижению ежегодных затрат сельхозорганизаций на возврат полученных кредитов, но и стимулировать сельхозорганизации на увеличение производства базовых видов продукции.

В интересах всех производителей товарной продукции растениеводства и животноводства было бы уместно снизить процентные ставки на бюджетные краткосрочные кредиты, выделяемые специализированным хозяйствам региона (селекционным, племенным, опытным, учебным). Такое решение может способствовать ускорению их развития, что, в свою очередь, позволит им снижать цены на реализуемую продукцию, покупателями которой будут сельхозорганизации и фермерские хозяйства. Для специализированных сельхозорганизаций процентные ставки на кредиты должны быть не менее чем в 2 раза ниже остальных.

Целесообразно снизить процентные ставки по долгосрочным целевым бюджетным кредитам на модернизацию основных фондов не менее чем в 2 раза, ввести инновации в растениеводство и животноводство, восстановить, ввести в сельскохозяйственный оборот ранее неиспользуемые земли. Реализация проекта способствует ускорению реализации данных мер в сельскохозяйственном производстве [60].

С позиций интересов государства и каждой организации отрасли целесообразно выделение льготных долгосрочных кредитов, предназначенных для погашения накопленных в течение многих лет долговых обязательств. Такой вариант может стать основным механизмом решения проблемы долговых обязательств сельхозорганизаций. Всем специалистам сельского хозяйства, органам хозяйственного управления АПК всех уровней понятно, что наличие огромной суммы долговых обязательств, в 2-3 раза (и более) превышающих годовую сумму выручки большинства сельхозорганизаций практически всех субъектов Федерации, является главным тормозом, сдерживающим выход из современного аграрного кризиса, не позволяющим решить проблему обеспечения продовольственной и сырьевой независимости страны. На данном этапе это стало более актуальным в связи с решением проблем по развитию аграрного экспорта и, как следствие, увеличением экспортного потенциала сельскохозяйственных организаций.

Очевидны целесообразность и необходимость выделения льготных краткосрочных и долгосрочных бюджетных кредитов экономически слабым, но социально значимым сельхозорганизациям, таких

достаточно много в административных районах, расположенных вдали от крупных городов. При высоких расходах на транспортировку продукции и ресурсов они не в состоянии конкурировать на рынках сельскохозяйственной продукции. Многие из них уже не ведут сельскохозяйственное производство, земельные угодья и сохранившиеся производственные помещения и сооружения не используются по назначению [61]. Отсутствие рабочих мест вынуждает трудоспособное сельское население искать работу на стороне, вдали от своей семьи. Все это формирует социальное напряжение, в сельской местности распространяются алкоголизм и наркозависимость, что, безусловно, ослабляет государство. Поэтому создание условий для восстановления возможности функционирования таких сельхозорганизаций или развития на их территории фермерских хозяйств отвечает интересам общества, федеральных и региональных органов власти. Выделение льготных или даже безвозмездных кредитов и субсидий для восстановления дееспособности таких сельхозорганизаций может обеспечить производство дополнительной сельхозпродукции для реализации за рубежом и получение дополнительной выручки, причем в валюте, в том числе на развитие производства.

Требуется совершенствования и система налогообложения сельхозтоваропроизводителей. На практике действует множество видов федеральных и региональных налогов. Предложение о переходе на единый сельскохозяйственный налог так и не получило широкого распространения. Для небольших и убыточных сельхозорганизаций, производящих лишь несколько товарных видов продукции, начисленные налоги становятся неподъемными в те годы, когда из-за неблагоприятных погодных условий происходит снижение на 15-20% урожайности культур и продуктивности животных. Это приводит к соответствующему сокращению доходов, что является практически единственным источником уплаты налогов. Есть штрафы за просрочку уплаты налогов. Многие организации уже производят только растениеводческую продукцию (из-за убыточности было ликвидировано скотоводство), массовые продажи которой начались в середине третьего квартала, соответственно, с этого момента начались денежные поступления и появилась возможность уплаты налогов.

Однако многие виды платежей должны производиться с начала года, ежемесячно, что ставит хозяйствующие субъекты в трудное финансовое положение – некоторые из них вынуждены брать краткосрочные займы с высокой процентной ставкой в коммерческих банках, чтобы рассчитаться по налоговым платежам [62].

В 2019 г. 169 сельскохозяйственных организаций Калужской области получили 4465,5 млн руб. налогов, сборов и обязательных платежей во внебюджетные фонды, что составляет 23,3% общей выручки за год. В том же году они получили 3,272 млрд рублей из бюджетов всех уровней, субсидии, или 17% общей выручки. Это означает, что вся сумма полученных субсидий возвращается в бюджет и внебюджетные фонды в виде налогов и сборов и дополнительно составляет 1193,5 млн руб. Структура начисленных налогов выглядит следующим образом (табл. 22).

Таблица 22

**Структура налоговых платежей
в сельскохозяйственных организациях Калужской области
за 2013-2019 гг., %***

Налоги	2013 г.	2014 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Налог на добавленную стоимость	33,8	39,3	34,8	34,6	50,0
Налог на доходы физических лиц	17,7	16,4	16,3	16,0	9,9
Налог на прибыль организаций	0,75	0,2	0,49	1,04	0,74
Налог на имущество организаций	3,17	3,24	2,54	0,25	0,67
Земельный налог	0,74	0,86	0,69	0,95	0,46
Единый сельскохозяйственный налог	0,4	0,26	0,27	0,47	0,32
Упрощенная система налогообложения	0,03	0,09	0,09	0,05	0,02
Единый налог на вмененный доход	0,01	0	0	1,53	3,08
Водный налог	0,02	0,04	0,02	0,04	0,01
Всего налогов, сборов и обязательных платежей	64,2	67,6	62,6	61,4	65,2

Налоги	2013 г.	2014 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды – всего	35,8	32,4	37,4	38,6	34,8
Всего налогов, сборов и обязательных платежей и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды	100	100	100	100	100

* Составлено автором исследования по данным сводных годовых отчетов СХО минсельхоза Калужской области.

Итоговый результат деятельности сельхозорганизаций за 2019 г. – убыток на сумму 320,5 млн руб., а если бы не субсидии, то сумма убытка составила бы 3592,5 млн руб., или почти 19% выручки.

По отдельным сельхозорганизациям размеры налогов и сборов отличаются очень существенно. Так, в СПК им. Гурьянова они составили 4,3%, ООО «Белоусовский» – 15,4, СПК им. Ленина – 15,1% выручки. До начала массовой реализации продукции (до 1 октября) эти сельхозорганизации уплатили соответственно 54, 72 и 68% годовой суммы налогов и сборов.

Наши предложения по совершенствованию механизма налоговых сборов для сельхозорганизаций заключаются в следующем.

Рекомендуется отложить до 1 октября начало уплаты налогов и сборов в федеральный и региональный бюджеты с сохранением условий уплаты местных (региональных) платежей. Это означает предоставление сельхозорганизациям отсрочки (до 1 октября) на 9 месяцев по налогам и сборам. Этот механизм позволит сельскохозяйственным организациям либо вообще не обращаться к банкам за краткосрочными кредитами на покупку оборотных средств, либо существенно сократить объем этих кредитов, что позволит сэкономить им немалые средства на их расходовании.

Для погашения накопленной задолженности сроком на 5-7 лет (в зависимости от суммы долга по отношению к доходам) целесообразно ввести налоговый мораторий на уплату налогов в федеральные и региональные аграрные бюджеты, при этом долговые обяза-

тельства превышают сумму годового дохода более чем в 2 раза, а сумма задолженности – в 2 раза [63].

Целесообразно установить законодательно, что для сельскохозяйственных организаций сумма всех налогов и местных платежей не должна превышать сумму субсидий, выплаченных им из бюджетов всех уровней.

Развитие кадрового потенциала экспортной деятельности аграрных предприятий. Качество кадрового потенциала аграрного предприятия и эффективность управления им в значительной степени определяют результаты экспортной деятельности аграрного предприятия, ее конкурентоспособность и инновационность на мировом рынке. Надо признать, что большая часть аграрных предприятий испытывает трудности с выходом своей продукции на зарубежные рынки. Проблема не только в продукции, которая не отвечает международным требованиям, но и в недостаточно квалифицированных кадрах для проведения внешнеторговых операций. Работники аграрных предприятий испытывают серьезные проблемы в подготовке и реализации внешнеторговых контрактов купли-продажи с учетом правил и норм ВТО (в таможене – тарифные формальности, оценка рисков и управление ими, дополнительные требования к оформлению документов и др.).

Экспортная деятельность сельскохозяйственных предприятий – это деятельность, которая включает в себя производство конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и услуг через экспортные операции для реализации на внешних рынках. Экспортная деятельность агробизнеса принципиально отличается от других видов сельскохозяйственной деятельности тем, что выпускаемая продукция должна быть конкурентоспособной на мировом рынке, а ее покупателем является компания или гражданин другой страны. Предметный анализ литературных источников и интервью с руководителями аграрных предприятий-экспортеров Калужской области, например ООО «Зеленые линии», позволили сформировать основные современные требования к работникам экспортной деятельности аграрных и определить ключевые управленческие компетенции, необходимые для успешной работы.

На основе проведенного анализа особенностей труда работников в сфере экспортной аграрных предприятий выделено три группы со-

временных требований к работникам: общие и профессиональные требования, личностные качества.

В качестве примера приведены требования к менеджерам двух различных функциональных подразделений ООО «Зеленые линии»: отдела логистики и отдела внешнеторговых операций.

Исследования показывают, что сотрудники агропромышленного комплекса должны обладать знаниями в области управления и организации международной трудовой и правовой деятельности, маркетинга и глобальных товарных рынков, ценообразования, производства конкурентоспособной продукции и инновационных технологий экспортного бизнеса, финансирования и кредитования, учета и анализа экспортной деятельности, а также использования новейших информационных и программных технологий. Кроме того, они должны понимать специфику культуры питания народов мира и спрос на сельскохозяйственную продукцию, рыночные возможности и ограничения на внешних рынках.

Обучение и принятие правильных решений – основа работы экспортеров сельскохозяйственных предприятий. Для того, чтобы решения были грамотными, сотрудникам, занимающимся деятельностью данного вида, необходимо определить перспективный рынок сбыта сельхозпродукции, оформить заказ, найти новых деловых партнеров, обобщить и критически оценить опыт, проанализировать имеющиеся данные. Грамотное решение требует профессионализма, креативности и личной инициативы.

Еще одной отличительной особенностью труда таких работников является то, что по роду своей деятельности им постоянно приходится общаться с представителями иностранных фирм и организаций как внутри страны, так и за рубежом. Это требует знания внешнеэкономической политики этих стран, объемов и товарной структуры внешней торговли, валютно-финансовых, транспортных, правовых вопросов, а также различий в законодательном и юридическом регулировании экспортной деятельности, таможенных правил и других процедур, знания и использования иностранных языков для чтения иностранных писем, просмотра каталогов, брошюр, предложений и другой информации о подрядчиках, проверки писем, телеграмм, контрактов, переговоров с представителями иностранных компаний

и организаций, участие в протокольных мероприятиях с представителями иностранных фирм и организаций (приемы, банкеты, обеды и др.). Это требует проявления гибкости в поведении и действиях и часто сохранения хладнокровия в условиях высокой эмоциональной напряженности.

Анализ современного состояния и уровня подготовки кадров для экспортной деятельности аграрных предприятий показал низкий профессионализм отечественных аграриев-экспортеров по сравнению с зарубежными:

- установка работников только на организационно-технические проблемы производства продукции в ущерб вектору – внешней торговле [11, 12];
- неразвитая технология деловых отношений с внешнеторговыми партнерами и сотрудниками функционального подразделения (неумение располагать партнеров по бизнесу и сотрудников к себе);
- психологически грамотно отдавать устные распоряжения;
- разрешать предконфликтные ситуации;
- исправлять поведенческие ошибки в процессе межкультурной коммуникации. Особо отметим, что проблема межкультурной коммуникации работников обостряется не столько недостатками языковой подготовки, сколько плохим знанием нравов и обычаев, традиций и норм поведения зарубежных торговых партнеров.

Анализ трудовых ресурсов и эффективности их использования основан на том, что существует тесная связь между наличием и качеством трудовых ресурсов и развитием экспортной деятельности отрасли. С этой точки зрения рассматриваются состояние трудовых ресурсов сельского хозяйства и эффективность их использования в аграрной и экспортной деятельности.

В увязке с целью и предметом нашего исследования трудовые ресурсы правомерно рассматривать как численность трудоспособного населения сельской территории, на которой расположено сельскохозяйственное предприятие, т.е. численность сельских жителей, обладающих необходимым для выполнения работ определенного вида и определенной сложности физическими данными, умственными способностями, навыками, отношением к труду. Частью трудовых ресурсов является экономически активное население,

т.е. граждане, которые уже имеют работу или желают трудиться для поддержания определенного уровня или роста материального и духовного благополучия – собственного и своих близких, карьерного роста [68].

По методологии Международной организации труда (МОТ) к экономически активному населению относят людей в возрасте от 10 до 72 лет. Законодательно установленная нижняя граница трудоспособного возраста в России – 16 лет, верхняя официальная граница не установлена. Экономически активное население делится на две группы – занятые и безработные.

Структура трудовых ресурсов, характеризующаяся соотношением трудоспособного населения в целом, экономически активного населения, занятого и безработного населения, является основным фактором, влияющим на формирование и эффективность рынка труда, включая сельскохозяйственную рабочую силу. Рынок труда как экономическая категория представляет собой систему товарных обменных отношений между продавцами и покупателями рабочей силы и посредниками. Труд – это умение человека выполнять работы разной степени сложности. При прочих равных условиях рыночная цена рабочей силы зависит от соотношения спроса и предложения, т.е. от прямых и косвенных сумм (социальных пакетов и др.). Это заработная плата.

В конечном итоге рынок труда решающим образом влияет на социальную ситуацию в регионе в целом, отдельных сельскохозяйственных предприятиях и подотраслях, в том числе в агропромышленном комплексе и сельском хозяйстве. Рынок труда – своего рода индикатор, «лакмусовая бумажка» эффективности тех институтов, которые определяют социально-трудовую ситуацию на сельскохозяйственных предприятиях, сельских территориях и отрасли в целом.

Анализ рынка труда на сельских территориях отдельных регионов Центрального федерального округа показал, что численность экономически активного населения в 2019 г. составила 4492 тыс. человек, или 46,2% общей численности населения округа. Не имели работу, но активно ее искали 499 тыс. человек, или 11,1%. Зарегистрированных безработных по состоянию на конец 2019 г. было

168,0 тыс. человек, или 3,7%. На одну официально заявленную вакансию приходилось 7,0 безработных [69]. Ситуация, которая сложилась на рынке труда сельских территорий регионов ЦФО в сравнении с ситуацией по России в среднем на конец 2019 г., свидетельствует, что здесь многократно превышен экономически и социально допустимый уровень безработицы – в пределах 5-10% от численности экономически активного населения. По некоторым оценкам, например Е.А. Буйнова, критический уровень безработицы еще ниже (порядка 2-3%).

По данным исследований университета Дж. Гобкинса (США), при росте безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 4,1%, заключенных – на 5,7%, объем ВВП уменьшается на 4,5%. В условиях сельских территорий России последствия могут быть еще более трагичными из-за устойчивой бедности населения. Недопустимость подобного развития событий требует внесения коррективов в стратегию реформ, проводимых в России. Правомерность подобного прогноза подтверждается, в частности, ситуациями и тенденциями в Калужской области.

Сельские жители области имеют ограниченные возможности трудоустройства в промышленности, строительстве, транспорте и других отраслях народного хозяйства. Именно поэтому их численность в общей численности населения области к концу 2019 г. превысила 65% [70].

Безработица на сельских территориях в регионах ЦФО – это системная, институциональная безработица, порожденная факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы. Одним из главных является глубокий дефицит мест предложения труда из-за технологической и структурной отсталости, слабой диверсификации производства в АПК, промышленности, строительстве, в других секторах и отраслях экономики. В агропромышленном комплексе сохраняется слаборазвитость сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, малого и среднего агробизнеса, самозанятости сельского населения. В экспортной деятельности это также связано с ее спецификой и необходимостью высокой квалификации.

Названные причины того, что безработица имеет институциональный характер, в свою очередь, предопределены тем, что проводимая региональными органами государственного управления политика в социально-трудовой сфере не в достаточной мере учитывает трудовые традиции сельского населения [72]. Поэтому управленческие решения нередко оказываются неадекватными или запоздалыми.

Более подробно состояние и использование трудовых ресурсов рассмотрим на примере Калужской области.

Структура трудовых ресурсов региона и динамика их использования в 2011-2019 гг. характеризуются данными, представленными в табл. 23.

Как видно, за эти годы заметно улучшились ключевые параметры регионального рынка труда. Опережающими темпами по сравнению с ростом численности экономически активного населения снижался уровень как общей, так и зарегистрированной безработицы: численность экономически активного населения возросла в 2019 г. по сравнению с 2011 г. на 29,8%, численность имеющих работу увеличилась на 70,6%, а безработных стало меньше на 43,0%. Тем не менее ситуация на рынках труда как в Калужской области, так и в других регионах ЦФО остается крайне тяжелой. В частности, интенсивно растет неформальная занятость, т.е. незарегистрированная и необлагаемая налогами. «Занятые в сфере неформальной деятельности работники практически лишены возможности социальной и правовой защиты и социального регулирования» [72].

Численность экономически активного населения, работающего в неформальном секторе экономики, в сельской местности Калужской области – растет быстрее, чем в среднем по России, Центральному федеральному округу и другим регионам по этому показателю.

В 2019 г. по сравнению с 2012 г. число занятых в неформальном секторе ЦФО увеличилось на 18,5%, а в Калужской области – на 83,5%, тогда как в среднем по стране оно возросло на 9,2%. В 2019 г. в неформальном секторе ЦФО было занято 45,6% экономически активного населения, в Калужской области – 33,9%.

Таблица 23

Структура и динамика использования трудовых ресурсов

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2008 г., %
Экономически активное население, тыс. человек	478,5	555,4	550,6	550,9	596,8	648,8	632,8	617,8	621,1	129,8
Занятые в экономике	306,5	361,0	312,3	345,6	418,9	474,1	497,0	512,0	523,0	170,6
Безработные	172,1	194,4	238,3	205,3	177,9	174,7	135,9	105,8	98,1	57,0
Зарегистрированные безработные	298,9	297,1	232,2	177,5	166,3	129,0	99,5	74,8	57,4	19,2
Общий уровень безработицы, %	35,9	35,0	43,3	37,3	29,8	26,9	21,5	17,1	15,8	-
Уровень зарегистрированной безработицы, %	62,5	53,5	42,2	32,2	27,9	19,9	15,7	12,1	9,2	-

Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации и агропромышленной интеграции, а также малого и среднего бизнеса и самозанятости в сельском хозяйстве и других отраслях агропромышленного комплекса – важные направления не только снижения уровня безработицы, но и формирования мультипликативного экономического эффекта в агропромышленном производстве и экспортной деятельности. Увеличение количества рабочих мест в экспортной деятельности АПК Калужской области будет способствовать росту востребованности трудовых ресурсов [73]. Это создаст предпосылки к повышению заработной платы, которая с 2008 г. и в настоящее время по динамике и размеру существенно отстает от средних показателей по России, другим видам экономической деятельности и экономике в целом.

По заработной плате в сельском хозяйстве в Центральном федеральном округе есть три группы: регионы-лидеры, середняки и аутсайдеры (рис. 13). В 2019 г. явными лидерами по этому показателю стали Московская и Воронежская области, а Ивановская область – явным аутсайдером. Средняки – Калужская, Тверская, Тульская, Ярославская и другие области.

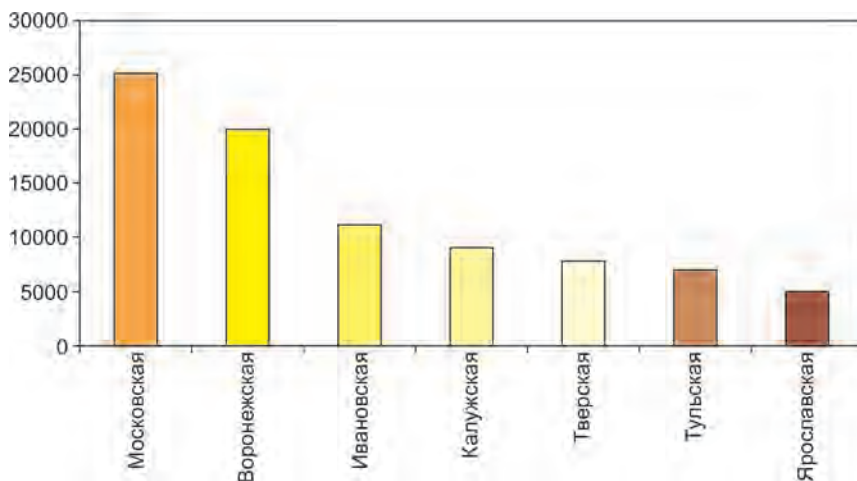


Рис. 13. Рейтинг регионов Центрального федерального округа по размеру заработной платы в сельском хозяйстве в 2019 г. в месяц, руб.

Важные показатели эффективности использования трудовых ресурсов – производительность труда и ее динамика. В зависимости от поставленной конечной цели и характеристик производства производительность труда может быть измерена с помощью различных физических или стоимостных показателей [75].

При производстве однородных продуктов, например зерна, и одинаковых условиях производительность труда обычно рассчитывается по количеству произведенных продуктов на единицу рабочего времени по весу или объему, например за 1 ч. При производстве разнородной продукции сотрудниками разных профессий и с разной зарплатой количество различных видов продукции выражается в сопоставимой форме, например в зерновом эквиваленте или стоимости заработной платы (дохода) на одного работника.

Ограниченность базы данных официальной статистики позволяет использовать только второй подход к оценке производительности труда в регионах ЦФО и рассчитывать производительность труда ($P_{тр}$) как отношение годового объема производства сельскохозяйственной продукции ($C_{сп}$) в фактически действующих ценах (по ОКВЭД) к заработной плате ($ЗП$), выплаченной за год работникам сельского хозяйства (табл. 24).

Таблица 24

**Расчет производительности труда в регионах ЦФО
в 2012 и 2019 г.**

Регионы	Производство продукции, млн руб/год		Заработная плата, тыс. руб/год		Производительность труда, млн руб/тыс.	
	2012 г.	2019 г.	2012 г.	2019 г.	2012 г.	2019 г.
Московская область	66054	112455	51,1	109,5	1293	1027
Ивановская область	3903	7859	85,5	94,2	46	83
Тверская область	30286	43831	105,5	133,2	287	329
Тульская область	19722	32316	132,2	239,4	149	135
Ярославская область	23448	24782	80,0	84,0	293	295
Калужская область	13605	20121	77,2	60,6	176	332
Воронежская область	101214	210963	167,9	301,0	603	701

При всех недостатках подобного подхода он все же позволяет получить представление о производительности труда в регионах ЦФО.

Как видно, производительность труда в сельском хозяйстве существенно отличается. Этот показатель колеблется в 2019 г. при реконструкции с 83 до 1027 тыс. руб. продукции на 1 тыс. руб. заработной платы (разница более чем в 12 раз). Аналогичная картина в 2012 г. Проведенные расчеты, несмотря на их шероховатость, позволяют сделать вывод, что в Московской области экономическая отдача от выплаты заработной платы за каждый рубль существенно выше, чем в любом другом регионе Центрального федерального округа.

Заработная плата работников сельского хозяйства в среднем по ЦФО и отдельным его регионам повышалась опережающими темпами по сравнению с ростом производства продукции. Но соотношение между темпами роста производства продукции и заработной платой в отдельных регионах было неодинаковое. Например, в среднем размер заработной платы в 2019 г. превысил объем производства продукции на 49,2%, в Московской области – на 119,0%, а в трех регионах объем производства продукции превысил размер заработной платы на 9,4, 43,1 и 111,1% соответственно.

В целом можно использовать три способа повышения производительности труда:

- увеличение объемов сельскохозяйственного производства и выручки от реализации на внешних рынках (числитель – в формуле для расчета производительности труда выше);
- понижение зарплаты (знаменатель);
- два одновременно [75].

Очевидно, что снижения заработной платы в сельском хозяйстве в Центральном федеральном округе не допускается. Она уже значительно ниже среднего по России, в некоторых регионах – ниже среднего по Центральному федеральному округу. Её дальнейшее снижение приведет к обострению социальной напряженности, оттоку экономически активного сельского населения в другие регионы, ухудшению экономической ситуации не только в сельском хозяйстве, но и в других отраслях и отраслях экономики. Возможен только один вариант – оптимизировать сортировочную структуру сельхоз-

продукции за счет максимального производства таких видов, реализация которых принесет наибольший доход на внешних рынках.

Меры по решению этой проблемы совпадают с мерами по повышению экономической эффективности землепользования. Это развитие аграрно-потребительской кооперации и агропромышленной интеграции, дополненное мерами по стимулированию производства и рабочей силы в экономике [75].

Ситуация на рынке труда как в Калужской области, так и в других регионах ЦФО осложняется и обстоятельствами, среди которых можно выделить:

- население трудоспособного возраста, особенно молодежь, растет быстрее, чем число занятых, в результате чего разрыв между спросом и предложением рабочей силы растет;
- большое количество местных (локальных) рынков труда, функционирующих в пределах одного сельского поселения, в лучшем случае нескольких близко расположенных поселений, которые выпадают из системы единого регионального рынка труда;
- сеть служб занятости в регионе развита слабо. В сочетании со слаборазвитой транспортной и информационной инфраструктурой это значительно усложняет поиск работы жителям отдаленных сельских населенных пунктов. Выход из сложившейся ситуации в том, что сотрудники центров занятости включаются в состав туристических агентств, похожих на агентов государственных и частных агентств по страхованию имущества.

Рассмотренные проблемы в социально-трудовой сфере – ключевая причина негативных миграционных тенденций и высокого уровня преступности.

Миграционный процесс в регионах Центрального федерального округа характеризуется тем, что количество граждан, выехавших из других регионов, значительно превышает число прибывающих.

Наибольшая отрицательная разница в количестве прибывших и убывших была в эти годы в сельской местности удаленных регионов, где особое внимание должно быть обращено на совершенствование тех институтов, от которых зависит обеспеченность сельского хозяйства трудовыми ресурсами, их качество и эффективность использования. Кроме выше названных институтов, это система про-

фессионального образования и повышения квалификации работников сельского хозяйства – от рабочих до специалистов и руководителей предприятий и органов управления АПК. В структуре данной системы должны быть как учебные, так и консультационные организации, работающие по правилам, обеспечивающим высокий уровень профессиональных знаний и навыков. Нехватка рабочих мест и низкая заработная плата – это не только основные причины негативных миграционных тенденций, но и медленных темпов сокращения преступности в регионах ЦФО.

С точки зрения снижения уровня преступности ситуация в сельской местности Центрального федерального округа совсем иная. От регионов, где этот показатель очень близок к среднему по стране, некоторые населенные пункты так или иначе отличаются от него. Там ситуация еще хуже.

Чтобы сохранить зародившуюся в 2011-2019 гг. тенденцию к сокращению преступности, должны быть усовершенствованы не только антикриминальные институты (институты принуждения). Успешное решение этой задачи еще в большей мере представлено упорядочением названных выше гражданских институтов, от которых зависит экономическая эффективность сельскохозяйственного производства, и как результат – улучшение экспортной деятельности и социально-трудовой ситуации в регионе.

Особое внимание в этом плане должно быть обращено на ликвидацию нарастающего дефицита рабочих мест для граждан, которые по тем или иным причинам не приобрели профессию и трудовые навыки. Это, как правило, молодые люди, которые не могут на равных конкурировать с людьми более старшего поколения, имеющими профессию. Не нашедшие работы молодые люди – потенциальные кадры для полукриминального неформального сектора занятости, а также преступности.

В регионах Центрального федерального округа проблема отсутствия работы среди неквалифицированной молодежи может обостриться в ближайшее время из-за повышения рождаемости и достижения молодыми жителями трудоспособного возраста. Решение можно найти путем организации работы по инициативе региональных органов власти, в том числе экспортной деятельности.

Важная причина этой крайне негативной динамики в социально-трудовой сфере – глубокий дефицит рабочих мест в I и III сферах АПК, что, в свою очередь, в значительной степени обусловлено неразвитостью сельскохозяйственной потребительской кооперации и агропромышленной интеграции. Из-за этого не используются высокие потенциальные возможности сельского хозяйства в наращивании мощностей действующих в создании новых перерабатывающих и обслуживающих экспортную деятельность предприятий АПК. Как результат – увеличение числа рабочих мест. Например, на принципах сельскохозяйственной потребительской кооперации могли бы быть созданы предприятия по крупному ремонту современной сложной сельскохозяйственной техники, обеспечению экспортной деятельности. Также необходимы сбор и обработка информации по зарубежным рынкам, вспомогательные работы по оформлению документов в различных организациях, связанных с экспортной деятельностью, доставка деловой корреспонденции и др.

В мировой практике повышается профессиональная компетентность экспортеров на основе бизнес-образования, поэтому в США, Западной Европе и Японии уже давно существует обширная сеть специальных учебных заведений.

Первой в области подготовки управленцев для бизнеса несомненно является *Япония*. В основе профессиональной подготовки в японском менеджменте выступает идея непрерывного обучения. Воспитание менеджеров разного уровня почти всегда является делом самих корпораций [203, 24]. Многие компании оплачивают обучение своих менеджеров по программе MBA у себя в стране и в США. Обучение без отрыва от производства (On-the-job Training, OJT) является в Японии одним из ведущих при подготовке управленческих кадров. Очень широко развито наставничество. Японские компании производят набор молодых сотрудников сразу после окончания школы, направляя их служить в различные подразделения по отработанной системе ротации должностей. Перемещаясь с одного рабочего места на другое в рамках фирмы, служащие познают производство на деле.

В *США* школы бизнеса создавались в начале XX в., в настоящее время их насчитывается более 600. На профессиональную подготов-

ку менеджера затрачивается от 2 до 10 лет. Ее финансирование постоянно растет. При этом крупные компании вкладывают в профессиональное обучение менеджеров 2-10% фонда заработной платы. Большая роль в подготовке руководителей среднего звена отводится внутрифирменному обучению, основанному на следующих принципах:

- обязательное участие в процессе обучения высшего руководства корпорации;
- индивидуальные цели подготовки руководителей среднего звена тесно увязываются с их профессиональными перспективами;
- учебные программы создаются с учетом основных положений стратегии корпорации;
- для оценки результатов профессиональной подготовки менеджеров осуществляется контроль, который позволяет оценить степень освоения предмета.

Бизнес-образование в *Германии* – постоянная забота высшего руководства немецких компаний. Характерной особенностью их деятельности стало продуктивное сотрудничество науки и бизнеса [19, 28]. Один из результатов такого сотрудничества – развитие различных программ послевузовского образования, в том числе экономических, а также возможность работы японских компаний в различных отраслях, карьера руководителей в немецких бизнес-организациях, поэтому специализация и узкая профессиональная направленность являются отличительной чертой немецкой системы бизнес-образования. Скорее всего этим объясняется высокий уровень инноваций немецких высокотехнологичных компаний.

Во *Франции* система бизнес-образования отличается от Японии и Германии. В стране существуют как школы бизнеса при университетах, так и магистерские программы в бизнесе. Среди множества учебных заведений в сфере бизнеса настоящим спросом пользуются только несколько «высших школ» (*grandes écoles*), которые предоставляют первое высшее образование. Их выпускники очень востребованы и довольно быстро делают карьеру. Самым высоким статусом обладает Национальная школа администрации. Она настолько влиятельна, что ее выпускников называют по имени учебного заведения – *énarques* (от ENA – *École Nationale d'Administration*).

Нововведения в американском бизнес-образовании всегда привлекали внимание в *Великобритании*. Там система бизнес-образования во многом традиционна. В последние годы заметно активное стремление со стороны организаторов учебного процесса сертифицировать управление как профессию. Наиболее серьезная подготовка менеджеров на научной основе осуществляется в рамках программ магистров делового администрирования (Master Business Administration, MBA). Подавляющее большинство английских студентов по программам MBA одновременно работают и учатся. Поэтому становится понятным, почему многие английские школы бизнеса вместо того, чтобы копировать чужие программы для обучающихся, провели трудоемкую работу по созданию специальных программ для студентов, имеющих опыт работы.

В *России* в настоящее время происходит процесс обновления системы профессиональной подготовки менеджеров экспортной деятельности. Разработаны основные требования к содержанию их профессиональной подготовки как общей единой системы знаний, умений, навыков и личностных качеств и способностей руководителя. Одним из ведущих аграрных вузов является Кубанский государственный аграрный университет. Кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности Кубанского государственного аграрного университета имеет огромный опыт в подготовке высококвалифицированных специалистов и менеджеров в сфере экспортной деятельности. Также передовые российские организации, опираясь на анализ собственных потребностей, разрабатывают программы обучения для руководителей разного уровня, уделяя внимание не только развитию профессиональных навыков, умений, но и личностному росту менеджеров экспортной деятельности.

Практика показывает, что для эффективного управления экспортной деятельностью агробизнеса необходима современная модель подготовки кадров, отвечающая последним достижениям в области управления персоналом и учитывающая специфику экспортной деятельности агробизнеса.

Показано, что наиболее приемлемая модель управления персоналом экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий

должна содержать основные инструменты управления персоналом с учетом специфики экспортной деятельности.

В предлагаемой модели выделены особенности подготовки кадров экспортной деятельности аграрного предприятия:

- *полнота* – элементы модели включают в себя все действия и операции по управлению экспортной деятельности кадров аграрного предприятия;
- *логичность* – модель построена таким образом, что раскрывает последовательность действий подготовки кадрами;
- *новизна* – включаются такие элементы, которые по сравнению с предыдущими моделями могут считаться новыми (выявление основных управленческих компетенций, структурные элементы адаптации, аутсорсинг, последовательная структура формирования кадрового потенциала экспортной деятельности аграрного предприятия);
- *учет характера и специфики экспортной деятельности аграрного предприятия* (реализация данного положения осуществляется через элемент модели – современные требования к руководителям аграрного предприятия).

В настоящее время в условиях модернизации российской экономики *формирование кадрового резерва является важнейшей составляющей кадровой политики любого аграрного предприятия*. Проводить эту работу нужно комплексно, что означает определение целей и задач формирования в аграрном предприятии кадрового резерва; численности и должностной структуры кадрового резерва; квалификационных требований и разработки компетенций для руководящих должностей в составе кадрового резерва, создание единой для предприятия процедуры оценки кандидатов в кадровый резерв.

Формирование кадрового резерва для сельхозотрасли осуществляется в следующей последовательности:

1. Проведение кадрового аудита подразделений сельскохозяйственных предприятий, не имеющих резервов для укрепления их кадрового потенциала.
2. Для кадрового резерва отобранных кандидатов разрабатываются программы подготовки кандидатов. Примеры – три типа программ, разработанных и используемых в ООО «Зеленые линии» (табл. 25).

Виды программ для подготовки кандидатов в кадровый резерв

Программы	Из чего состоят	Характеристика
Общая	Включает в себя теоретическую подготовку	Осуществляется по следующим направлениям: обновление и пополнение знаний по теории и практике менеджмента в сфере внешней торговли; обучение специальным навыкам и умениям, необходимым для повышения эффективности управления коллективом внешнеторговой компании. <i>Форма контроля</i> – сдача экзамена (зачетов)
Специальная	Предусматривает разделение всего резерва по специальностям	Осуществляется с использованием активных форм обучения: деловые игры по общим и специальным проблемам управления персоналом внешнеторговой организации; решение конкретных управленческих задач по специальностям менеджеров среднего звена внешнеторговой организации. <i>Форма контроля</i> – разработка конкретных рекомендаций по улучшению управления подразделением
Индивидуальная	Включает в себя задачи по повышению уровня знаний, навыков, умений для каждого специалиста, зачисленного в резерв	Осуществляется по следующим направлениям: управленческая практика на передовых отечественных и зарубежных предприятиях; стажировка на резервной должности. <i>Систематический контроль</i> осуществляется руководителями подразделений и сотрудниками службы управления кадрами внешнеторговой компании

3. Формирование стратегических отношений с ведущими отечественными профильными вузами для выявления и развития управленческих кадров долгосрочных стратегических резервов экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

4. Повышение престижа программы кадрового резерва за счет принятия мер качественного планирования, своевременного назначения кадрового резерва, сохранения участников кадрового резерва через систему оплаты труда и льгот.

Для профессиональной подготовки могут быть использованы следующие методы:

- индивидуальная подготовка под руководством вышестоящего руководителя;
- стажировка в должности в своей или сторонней организации;
- учеба в институте или на курсах в зависимости от планируемой должности.

Во многих аграрных предприятиях, осуществляющих экспортную деятельность, к оценке кандидатов для кадрового резерва подходят упрощенно и из имеющихся способов оценивания деловых и личностных качеств кандидата в кадровый резерв используют прежде всего изучение документов, аттестацию и собеседование. В отечественной практике пока не нашла широкого применения методика оценки кадров экспортной деятельности аграрных предприятий (рис. 14).

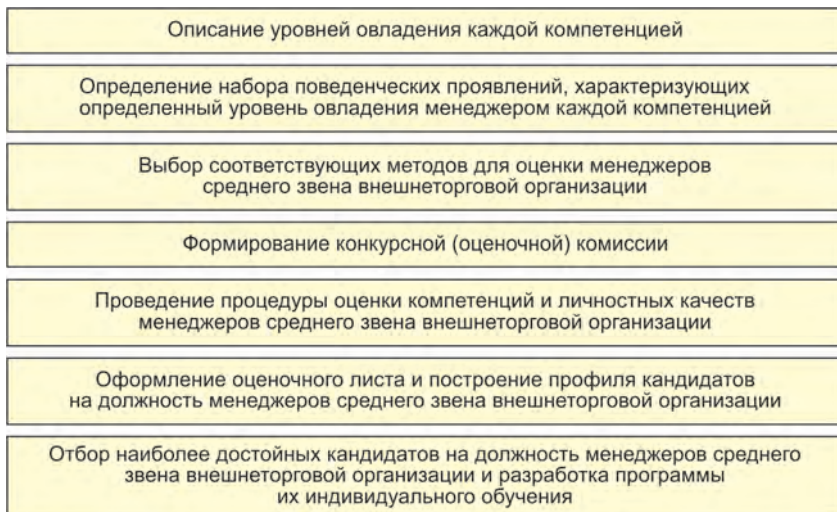


Рис. 14. Методика оценки кадров экспортной деятельности аграрных предприятий

Особенностями этой методики являются новые подходы по использованию современных методов оценки профессиональных и личностных качеств (метод 360°, метод экспертных оценок и др.), оценка уровня развития управленческих компетенций с учетом специфики должности работника экспортной деятельности аграрных предприятий. Данная методика апробирована при оценке работников экспортной деятельности аграрных предприятий Калужской области.

На основании проведенных исследований можно заключить, что развитие кадрового потенциала экспортной деятельности аграрных предприятий представляет собой деятельность, направленную на отбор и подготовку работников экспортной деятельности с целью повышения управленческого потенциала и достижения организационных целей. Особенности труда работников экспортной деятельности аграрных предприятий в условиях санкций и антисанкций представляют новые требования к данной категории. Их профессиональную подготовку целесообразно осуществлять по трехкомпонентной структуре, включающей в себя три вида обучения: предметное (развитие профессионального потенциала), социальное (личностное развитие), специальное (развитие управленческого потенциала работников внешнеторговой деятельности). Основными компетенциями работников экспортной деятельности аграрных предприятий являются аналитические способности и системность мышления, лидерство, корпоративность, инновационность, работа в команде. Модель развития кадрового потенциала представляет собой перечень взаимосвязанных и логически выстроенных действий и операций, составляющих сущность управления кадрами экспортной деятельности аграрного предприятия, в том числе новые элементы, такие как управленческие компетенции, аутсорсинг и виды адаптации.

5. Рекомендации по развитию системы оценки профессиональных и личностных качеств работников экспортной деятельности аграрных предприятий представляют собой структурно-логическую схему оценки работников. Они включают в себя структурно-логическую схему действий и три вида программ обучения, проведение регулярного кадрового аудита подразделений и укрепление

связей с аграрными вузами страны с целью подготовки кадров для экспортной деятельности аграрных предприятий.

Агролизинг как эффективный механизм перспективного развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Особую роль в развитии экспортного потенциала сельхозпредприятий играет активная составляющая основных фондов, включающая в себя машинно-тракторный парк, многолетние насаждения и продуктивное животноводство.

Повысить эффективность использования техники в сельском хозяйстве можно двумя способами: интенсивным и экстенсивным. Рост производительности тракторов и машин в единицу рабочего времени (за час, смену) – интенсивный путь, а увеличение времени их эксплуатации в течение года – экстенсивный. Последнее далеко не всегда выгодно, если при этом затягиваются сроки выполнения основных полевых работ. Это приводит к снижению урожайности сельскохозяйственных культур. Увеличение дневной и сменной выработки тракторов, напротив, приводит к сокращению этих сроков. Поэтому так важно повышать коэффициент сменности работы агрегатов, который в последние годы неуклонно снижался.

Для выполнения поставленных государством задач по удвоению экспорта сельхозпродукции в плановый период необходимо модернизировать аграрный сектор страны на инновационной основе, обновить материально-техническую базу за счет использования передовых научно-технических достижений. Это требует солидной финансовой поддержки сельских товаропроизводителей.

Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий и конкурентоспособности их продукции на зарубежных продовольственных рынках является важнейшей задачей в связи с членством России в ВТО. Воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве должен происходить на инновационной основе путем модернизации, обеспечивающей коренное обновление технико-технологической базы.

Для осуществления производственного процесса с использованием инновационных технологий необходимы инвестиции – собственные средства организации (чистая прибыль, амортизационные отчисления) и привлеченные финансовые ресурсы (кредиты, бюд-

жетное финансирование, средства, полученные от эмиссии акций, паевые и иные взносы в уставный капитал). Среди собственных источников инвестиций в основной капитал главная роль принадлежит реинвестируемой части чистой прибыли. Однако накапливать собственные инвестиционные ресурсы для воспроизводства материально-технической базы могут только прибыльные сельскохозяйственные организации.

До 1990-х годов основными производителями продукции в сельскохозяйственном секторе экономики являлись крупные товарные сельскохозяйственные организации, на долю которых приходилось 3/4 продукции. Рыночные преобразования экономики в то время внесли существенные изменения в состав производителей сельскохозяйственной продукции. Сформировалась новая категория сельскохозяйственных товаропроизводителей – крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, расширилась сфера производства сельхозпродукции в хозяйствах населения.

Проводимая с начала 1990-х годов аграрная политика привела к сокращению сельскохозяйственного производственного потенциала площади земель, основных фондов и численности работников.

Одной из причин сложной экономической ситуации в агропромышленном комплексе является падение технической оснащенности сельского хозяйства. По сравнению с 2011 г. парк тракторов и зерноуборочных комбайнов в сельскохозяйственных организациях Калужской области сократился на 1/3 (в том числе за 2019 г. – на 20,9%), кормоуборочных комбайнов за этот период в хозяйствах стало меньше в 2 раза.

Это объясняется тем, что темпы обновления машинно-тракторного парка значительно уступают темпам списания выработавшей установленные амортизационные сроки эксплуатации и не подлежащей восстановлению сельскохозяйственной техники, вследствие чего ежегодно снижается суммарная мощность двигателей самоходных машин.

По итогам 2019 г. показатель степени износа фондов в сельском хозяйстве по сравнению с другими отраслями экономики региона был одним из самых больших – 61,5% (табл. 26). Характеризуя состояние отдельных видов фондов, необходимо отметить,

что сооружения в сельскохозяйственных организациях изношены на 70,3%, транспортные средства – на 80, машины и оборудование – на 56,5%. Очевидно, что в этих условиях невозможно снизить издержки и затраты труда на производство единицы продукции, улучшить ее качество, уменьшить напряженность технологических процессов.

Таблица 26

**Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники
(приобретено новой техники к наличию на конец года)
сельскохозяйственных организаций Калужской области, %**

Сельскохозяйственная техника	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Тракторы (без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины)	5,2	6,1	13,1	13,8	14,1
Тракторы, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины	2,6	3,6	3,6	3,8	4,0
Плуги – всего	0,9	4,9	3,7	3,8	3,9
Культиваторы	6,2	6,4	11	13	15
В том числе комбинированные агрегаты	-	-	12,5	13	13
Машины для посева	7,6	10,8	23,9	24,3	24,7
В том числе:					
сеялки	8,3	11,7	26	28	29
комбайны:					
зерноуборочные	1,9	-	6,8	7,1	7,4
кукурузоуборочные	-	-	22,2	22,5	22,9
кормоуборочные	-	-	8,3	8,5	8,6
Доильные установки и агрегаты – всего	-	-	2,8	3,6	3,6

Как свидетельствуют аналитические и расчетные показатели табл. 26, основной парк сельскохозяйственных машин и оборудования Калужской области представляет собой техника, эксплуатируемая больше 10 лет, и, соответственно, исчерпавшая свой ресурс. Значительная часть этих машин и оборудования продолжает рабо-

тять на полях и фермах за пределами амортизационных сроков при том, что выбытие техники из аграрных формирований региона в несколько раз опережает ее поступление. Дефицит технических средств приводит к вынужденному искусственному продлению сроков эксплуатации, росту интенсивности использования.

Находящиеся в использовании машины приходят в негодность ускоренными по сравнению с прежними временами темпами. Чем выше физический износ, тем больше объем ремонтных работ. Это вызывает увеличение материальных затрат на механизированные работы и снижение эффективности сельскохозяйственного производства.

В анализируемом периоде количество списанных изношенных тракторов составило 178, из них 19 – в 2019 г., количество новых сократилось в 5,5 раза – всего 73 (в 2017 г. – 32). При этом комбинат сократился на 9 ед.

В 2019 г. в крупных, средних и малых предприятиях (без микропредприятий) коэффициент обновления по тракторам составил более 14%, сеялкам – 29, культиваторам – 15, плугам – около 4%.

Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Калужской области тракторами ниже среднероссийского уровня более чем в 1,5 раза. Показатели технической оснащенности сельскохозяйственных организаций региона основными видами сельскохозяйственной техники также отстают от аналогичных показателей соседних регионов.

В последние годы аграрный сектор Калужской области испытывает дефицит кредитных ресурсов из-за отсутствия финансирования для поддержки текущих затрат на производство и инвестиций в капитальные вложения. Таким образом, кредиты, предоставленные банками и другими кредиторами по ставкам, установленным Центральным банком Российской Федерации, почти в 6 раз ниже минимальных технических требований к весенним полевым работам. Отсутствие собственных ресурсов не только для расширения, но и простого тиражирования средств, недостаточная финансовая поддержка со стороны властей, низкая доступность кредитных ресурсов привели к моральному и физическому старению техники сельскохозяйственных организаций региона.

В последние годы действует государственная программа поддержки сельхозпроизводителей по приобретению ими высокотехнологических сельхозмашин и оборудования в рамках программы обновления парка сельхозтехники ОАО «Росагролизинг» (в 2019 г. ими было приобретено 58 ед. сельхозтехники). Это позволит хотя бы частично улучшить ситуацию по замене устаревшей сельскохозяйственной техники на новое высокотехнологичное оборудование и машины.

Для повышения эффективности использования основных средств необходимо обновить фонды, сделать ставку на современное оборудование, современные технологии, привлечь инвестиции в основной капитал.

Инвестиции в основной капитал предприятий сельского хозяйства за рассматриваемый период увеличились на 58,2% и в 2019 г. составили 162146 тыс. руб. Инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства возросли на 74,6%, однако их доля в общей сумме инвестиций составляет всего 2,3%. В Калужской области на долю инвестиций сельского хозяйства в общей их сумме в основной капитал всех видов деятельности приходится лишь 0,8%, в валовой продукции их удельный вес составляет 18%.

Для осуществления производственного процесса необходимы инвестиции – собственные средства организации (чистая прибыль, амортизационные отчисления) и привлеченные финансовые ресурсы (кредиты, бюджетное финансирование, средства, полученные от эмиссии акций, паевые и иные взносы в уставный капитал). Среди собственных источников инвестиций в основной капитал главная роль принадлежит реинвестируемой части чистой прибыли.

Однако накапливать собственные инвестиционные ресурсы для воспроизводства материально-технической базы могут только прибыльные сельскохозяйственные организации.

Главное в инвестировании – обеспечить своевременное и оптимальное финансирование сельскохозяйственных организаций, направленное на расширенное воспроизводство.

Основными источниками инвестиций в развитие сельскохозяйственной деятельности в современных условиях являются: собственные средства, в том числе остаточная располагаемая прибыль

организации, амортизация основных средств, прочие собственные средства (резервы капитала и др.). Привлечение средств банков и других кредитных организаций, представляющих долгосрочные и краткосрочные займы и займы; финансирование из бюджетов всех уровней, включая субсидии; финансирование из внебюджетных фондов, в том числе за счет иностранных инвестиций.

Необходимо увеличить объем инвестиций в сельское хозяйство Калужской области, улучшить техническое состояние, степень обновления основных фондов, в частности сельхозтехники путем приобретения новой лизинговой техники. Нужна дополнительная государственная помощь для усиления контроля за ценами на средства производства, финансирования целевых программ, формирования системы долгосрочных беспроцентных кредитов сельхозтоваропроизводителям, увеличения производства сельхозпродукции, восстановления и укрепления материально-технической базы.

Использование лизинга всегда связано с трудностями объективного и субъективного характера, но без него субъекты аграрной сферы могут потерять возможность для приобретения новой техники или модернизации производства. В отличие от традиционного банковского кредитования лизинг направлен на решение проблем нехватки капитала, повышения ликвидности и других, с которыми сталкиваются субъекты аграрной сферы. Таким образом, целесообразность углубленного изучения существующей практики и разработка путей развития и активизации банковского кредитования лизинговых операций субъектов аграрной сферы приобретают особое значение. Это должно способствовать рациональной организации поставок техники и повышению потенциала лизингового бизнеса сельхозтехники.

Данный эффект будет достигнут созданием на базе Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и лизинговой компании отдела по обучению и повышению квалификации кадров. Также необходим отдел помощи сельхозтоваропроизводителям, который путем планирования и прогнозирования результатов производства поможет выбрать наиболее эффективный вариант техники. При возделывании сельскохозяйственных культур на орошаемых землях применяется разнообразный набор машин, во многом отличающийся

от неорошаемых условий. Однако основная и предпосевная обработка почвы, внесение удобрений, посев требуют одинаковых машин.

В свою очередь, выращивание сельскохозяйственных культур и животных требует активного использования специализированного и различного оборудования. Стремительно развивается развитие технологических единиц агробизнеса, производители постоянно предлагают новые усовершенствованные модели сельхозтехники, оборудование для переработки полученной продукции и даже уникальные технологии, позволяющие существенно повысить эффективность агробизнеса.

Организованный на базе агролизинга отдел будет находиться в курсе всех новинок и наиболее популярных моделей спецтехники для сельского хозяйства. Его специалисты смогут дать характеристику функционального и высокопроизводительного навесного и самоходного оборудования для возделывания и обработки почвы, объяснить сельскохозяйственным товаропроизводителям, что агрегаты с большей шириной захвата способны обработать большую площадь за единицу времени и повысить производительность труда.

Кроме того, предусмотрен меньший расход горюче-смазочных материалов на 1 га за счет увеличения скорости движения, большей ширины захвата и меньшей глубины. На практике расход дизельного топлива сокращается в 1,5-2 раза. Так, вспашку можно заменить на глубокое дискование, культивацию КПС-4 – на пружинную борону шириной захвата 10 м или дискатор.

Почвообрабатывающие агрегаты с меньшей шириной захвата (3-4 м), делая большее количество проходов, чаще уплотняют землю колесами трактора, что приводит к неизбежности использования глубоких обработок для восстановления равновесной плотности почвы. Так, при увеличении ширины захвата до 10-18 м частота уплотненной колеи уменьшается 2-6 раз, а значит, есть возможность реже проводить глубокую обработку.

В каждом районе будет выделено опытное поле. Это может быть небольшой участок – 10-20 га условно, где будут наблюдаться различные варианты обработки земли.

Выбор и покупка сельскохозяйственной техники – непростая задача, требующая значительных финансовых вложений. Однако покупка устройства – это инвестиции в будущее и стоит того из-за универсальности агрегата.

Сегодня на рынке представлен широкий ассортимент сельскохозяйственной техники различных типов и конструкций, оснащенной дополнительными опциями. Выбор конкретной модели должен определяться спецификой конкретной фермы, рабочей нагрузкой и условиями на месте – тогда финансовые вложения в покупку единицы будут оправданы.

3.3. Совершенствование государственного регулирования сельскохозяйственного производства и экспортного потенциала предприятий АПК

В современных условиях повышение эффективности сельского хозяйства является одной из основных задач, успешное решение которой направлено на увеличение экспортного потенциала предприятий АПК.

Многочисленные исследования, проводимые в данном направлении, свидетельствуют об актуальности и сложности данной категории, в которой должны отражаться действия экономических законов и проявляться в важнейшей стороне деятельности предприятия – его результативности. Основой повышения экономической эффективности функционирования сельского хозяйства и экспортного потенциала являются поиск, разработка, внедрение и правильное применение новых экономических подходов в развитии сельскохозяйственного производства, которое должно стать надежным источником поступления продукции на зарубежные рынки в необходимом объеме и независимо от воздействия негативных факторов объективного и субъективного характера.

Государственное регулирование сельского хозяйства и экспортного потенциала на сегодняшний день является объективной необходимостью, в задачи которой входит поиск наиболее оптимальных условий взаимодействия рыночной системы с государственной. Цель, которую при этом ставит перед собой государство, – создание

условий для более эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий. Проблемы, связанные с процессом государственного регулирования и поддержки экспорта, являются центральными с точки зрения стратегии и тактики развития экспортно ориентированного развития АПК.

В научном обеспечении разработаны различные пути разрешения данной проблематики, предполагающие как усиление государственного вмешательства в деятельность сельскохозяйственных предприятий, так и полный отказ от него. Основной целью государственного регулирования АПК являются формирование социально-экономических и правовых условий, обеспечивающих динамичное развитие сельского хозяйства, стабильность реализуемых программ, способствующих экспортно ориентированному развитию отрасли.

Сельское хозяйство – уникальная отрасль, характеризующаяся низким оборотом капитала, крайне низкой инвестиционной привлекательностью, высокой трудоемкостью и рискованностью экспортной деятельности. На развитие аграрного сектора в меньшей степени влияют рыночные механизмы. В контексте реализации экспортно ориентированной политики развития актуальны вопросы необходимости и целесообразности государственного регулирования сельскохозяйственного производства, а также экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Опыт стран-членов Всемирной торговой организации (далее – ВТО) подтверждает важность государственного вмешательства именно в аграрную сферу. При этом роль государственных органов заключается в осуществлении корректировки рыночного механизма в части ограничения возникающих последствий посредством нормотворческой деятельности. В связи с этим необходимо решить важную задачу: выстроить систему действенных взаимоотношений АПК с государством.

Агропромышленный комплекс современной России характеризуется многоотраслевой системой, потенциал развития которой имеет стратегическое значение для национальной экономики и определяет уровень продовольственной безопасности страны. Таким образом, государственная политика регулирования и поддержки в каче-

стве стратегической составляющей механизма функционирования рыночной экономики должна учитывать специфику воспроизводственных процессов как отличительную особенность агропромышленного комплекса, в частности аграрной и экспортной деятельности.

Анализируя задачи государственного регулирования и поддержки АПК, необходимо отметить сходство региональных и общенациональных проблем, с которыми сталкиваются отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители. Обобщая причины, обуславливающие необходимость государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов АПК в условиях реализации политики импортозамещения, следует выделить:

- несовершенство рыночной формы хозяйствования;
- введение санкционных мер в отношении как отдельных предприятий, так и отраслей в целом;
- снижение общего уровня платежеспособности населения, способствующего резкому падению объемов зарубежной торговли.

В этих условиях возрастает роль государственных институтов в области развития как повышения производительности производственных процессов в сельском хозяйстве, так и в экспортной деятельности. Госучреждения должны прежде всего на законодательном уровне обеспечить гарантии прав интеллектуальной собственности разработчикам конкретных проектов и установку нормативов в сфере охраны окружающей среды, сохранения человеческого капитала. Формируя соответствующие стандарты в вышеуказанных областях, государство выступает с общенациональных позиций, которые учитывают интересы товаропроизводителей. В этом смысле отчисления с продаж определенных видов сельскохозяйственной продукции в специальные фонды, организованные для продвижения на зарубежном рынке новых товаров и проведения научно-исследовательских работ с целью внедрения инновационных технологий, следует считать весьма перспективным направлением. При этом ключевыми стратегическими направлениями развития АПК является обеспечение доступа к крупным и растущим рынкам сбыта продукции в близлежащих странах посредством реализации ряда мероприятий, основными из которых являются следующие:

-
- содействие в развитии логистических центров, необходимых для хранения, первичной обработки и сбыта продукции;
 - регулирование доступа зарубежных производителей приоритетных для округа товарных групп АПК на российский рынок;
 - создание и продвижение брендов продовольственной продукции округа;
 - повышение инвестиционной привлекательности предприятий;
 - развитие системы переработки, современных технологий и модернизация производств посредством стимулирования развития агропромышленных парков, повышения доступности механизма предоставления гарантий, залоговых фондов и поручительств;
 - рост государственных субсидий на приобретение современного оборудования, а также средств производства;
 - интеграция малых форм хозяйствования в общую производственно-сбытовую цепочку посредством развития законодательной базы для функционирования потребительских кооперативов сельскохозяйственного профиля;
 - усиление работы по информированности малых производителей и популяризация кооперативной деятельности.

В Калужской области экспортная деятельность сельхозпроизводителей и сельхозпредприятий характеризуется сложностью и неоднозначностью происходящих процессов, что отражают последствия проводимых в последние годы реформ и ситуация на внешних рынках.

Ряд предприятий перерабатывающей промышленности осуществлял инвестиционные проекты с привлечением внебюджетных средств. Так, например, ООО «Зеленые линии» строит животноводческий комплекс на 1200 голов крупного рогатого скота, а также молокоперерабатывающий завод, включая цех по производству сыров Контэ. Общая стоимость проекта более 2 млрд руб. собственных и кредитных средств.

Модернизация и расширение племенного птицеводческого производства, осуществляемые ОАО «Племенной репродуктор «Михайловский», требуют инвестиций на сумму 225 млн руб. В числе других инвестиционных проектов, осуществляемых предприятиями перерабатывающей промышленности региона, следует от-

метить производство клейковины, крахмала и патоки (стоимость 500 млн руб.), строительство кондитерской фабрики, развитие питомниководства и расширение племенного животноводства.

Развитие сельскохозяйственной отрасли в меньшей степени подвержено действию рыночных механизмов. Вопрос о необходимости и целесообразности государственного регулирования АПК в условиях реализации политики импортозамещения является, несомненно, актуальным.

В этой связи требуются совершенствование нормативной базы, регламентирующей предоставление субсидий, мер государственной поддержки и механизма распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации.

Вместе с тем действующие правила распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и используемые показатели результативности предоставления субсидий не в полной мере отвечают требованиям. Так, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 1460 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах» [111] эффективность субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам оценивается ежегодно Министерством сельского хозяйства Российской Федерации исходя из показателей результативности предоставления субсидии. Более спорным является использование в качестве критерия оценки влияния непогашенной задолженности, которая не только не обеспечивает объективную оценку эффективности государственной поддержки, но и не стимулирует ресурсную эффективность сельскохозяйственного производства.

Одним из самых больших недостатков нынешнего механизма поддержки российского кредитования является то, что субсидирование части процентных расходов связано с ставкой рефинансирова-

ния Центрального банка, которая напрямую не связана с процентными ставками таких коммерческих банков, как Сбербанк и Россельхозбанк.

На выделенные государством в рамках программ поддержки средства предприятия (фермеры) могут приобрести:

- земли, пригодные для ведения сельского хозяйства;
- необходимую технику;
- посадочный материал;
- скот, предназначенный для разведения в данном фермерском хозяйстве.

Средства также могут быть направлены на ремонт и реконструкцию зданий и сооружений, необходимых для переработки сельскохозяйственной продукции, произведенной в данном хозяйстве, на закупку необходимого для этих целей оборудования и расходных материалов, организацию хранения продукции, инвентаря, строительства.

На наш взгляд, необходимо подписать соглашение между региональными органами управления агропромышленным комплексом и производителями оборотных средств. Например, если соглашение будет подписано министерством сельского хозяйства Калужской области и производителями минеральных удобрений, то цены для всех потребителей минеральных удобрений на внутреннем рынке будут стабильными.

Производители минеральных удобрений знают, сколько они ежегодно должны поставлять на внутренний рынок региона. А потребители минеральных удобрений – по какой цене могут сделать закупку минеральных удобрений и планировать свои действия, финансовые ресурсы на эти цели на полгода вперед.

Кроме того, дотации можно выделять в натуральной форме путем заключения аналогичных договоров с поставщиками ГСМ и посадочного материала.

Как видно из табл. 27, объем дотаций и субсидий в 2016-2019 гг. сокращается и в 2019 г. составил 163953 тыс., что на 271816 тыс. руб. ниже уровня 2015 г., когда объем дотаций и субсидий достиг максимального объема – 435769 тыс. руб.

Таблица 27

**Сумма дотаций и субсидий предприятиям АПК Калужской области,
тыс. руб.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Дотации, субсидии	239331	273 379	382 695	435 769	213 789	163 953
К предыдущему периоду, %	-	114,2	140,0	113,9	49,1	76,7
К 2014 г. (2014 г. принят за 100%), %	100	114,2	159,9	182,1	89,3	68,5

Необходимо усиление ответственности за неэффективное использование средств господдержки посредством корректировки ставки субсидии на 1 га в соответствии с процентом достижения результативного показателя – объема производства продукции растениеводства в зерновых единицах на 1 га посевной площади, значение которого устанавливается в соглашении о предоставлении субсидии, заключаемом министерством сельского хозяйства Калужской области с каждым ее получателем.

В целом переход к погектарному субсидированию следует признать правильным, так как он более понятен сельхозтоваропроизводителям и уменьшает возможность злоупотреблений, хищений и коррупции. Положительным моментом является и то, что при погектарном субсидировании все хозяйства заинтересованы в эффективном использовании земель, что может предотвратить дальнейшее их выбывание из оборота.

В условиях острого дефицита бюджетных ассигнований на возмещение части процентной ставки по кредитам (займам) сегодняшний заявительный порядок предоставления субсидии, при котором не учитываются результаты деятельности бюджетополучателя, должен быть заменен механизмом лимитирования субсидий конкретному бюджетополучателю на текущий финансовый год. Практически это можно реализовать следующим образом. По мере утверждения лимита субсидии на очередной финансовый год рассчитывается лимит субсидии потенциальным бюджетополучателям, подавшим за-

явку на ее получение, пропорционально их доле в производстве продукции растениеводства (животноводства) в стоимостном выражении для сельскохозяйственных товаропроизводителей и стоимости закупаемого сырья для переработки предприятиями перерабатывающей промышленности. Рассчитанный лимит закрепляется в соглашении.

Дифференцированный подход к государственной поддержке кредитования будет способствовать внедрению ресурсосберегающих технологий, увеличению производства и снижению долговой нагрузки товаропроизводителей.

Необходим переход и к дифференцированной политике использования государственных дотаций и инвестиций с учетом конкретных условий и целесообразности поддержки того или иного предприятия. Инвестиции для формирования производственной и социальной инфраструктуры и обеспечения экологической безопасности следует осуществлять (на данном этапе развития) за счет средств федерального и региональных бюджетов, привлечения лизинговых компаний и других коммерческих структур к финансированию долгосрочных проектов АПК, сбережений населения, иностранных инвестиций и др. Привлечение инвестиций в регионы, в том числе зарубежные, возможно только при очень надежных гарантиях Центрального банка или Минфина России под материальные ценности – основные фонды, землю, полезные ископаемые.

В нынешней системе государственной поддержки сельского хозяйства прямые меры – важнейшие и приоритетные. К ним относятся формы бюджетного финансирования всех уровней, оказывающие непосредственное влияние на финансовые результаты хозяйствующих субъектов. В то же время речь идет о целевом использовании средств для поддержки аграрного сектора. Все вышеизложенное говорит о том, что государственное регулирование АПК Калужской области необходимо вести с учетом специфики региона, важнейшим составляющим элементом которой является экономический механизм воздействия, включающий в себя налоговую, бюджетную и кредитную политику.

Господдержка представлена прежде всего субсидированием или возмещением части затрат на производство, но в нынешних усло-

виях эксплуатации необходимо перейти к более развитой системе, которая будет опираться на плановую или выборочную поддержку сельхозтоваропроизводителей. Планирование, целевое планирование и финансирование являются основными инструментами совершенствования государственного регулирования. Кроме того, требуется государственное регулирование инвестиций в сельское хозяйство. Поэтому необходимо создать условия для инвестиционной привлекательности и активности аграрных проектов.

Для того чтобы внедрить необходимые методы на практике, правительство должно принять основные принципы инвестиционной политики.

К сдерживающим факторам развития регионального АПК относятся:

- высокая степень износа основных фондов;
- низкий уровень технической оснащенности;
- высокий износ сельхозмашин;
- высокие цены на новую технику;
- недостаточное развитие лизинга;
- отсталые технологии.

Необходимо ввести субсидии на компенсацию части затрат, выделяемые сельхозтоваропроизводителям на приобретение техники и оборудования. Реализация инновационной и инвестиционной политики должна стать основным направлением государственного регулирования эффективности сельскохозяйственного производства.

Это позволит снизить себестоимость продукции при одновременном увеличении ее производства. Необходимо перевести сельское хозяйство на новейшие технологии, так как в этой отрасли по сравнению с промышленностью требуется более высокая стоимость за единицу вновь созданной стоимости. При решении этих задач основной проблемой остается увеличение прибыли, что затрудняет процесс масштабирования и обновления материально-технической базы (МТБ). Многие хозяйства не имеют собственного оборотного капитала.

В сложившейся ситуации АПК Калужской области будет развиваться путем активизации процессов кооперации и интеграции, мобилизуя при этом внутренние резервы. Для решения поставленной

задачи необходимо сформировать рыночную инфраструктуру при последовательном увеличении государственной поддержки. В результате этого будут созданы условия для расширенного воспроизводства в АПК региона.

Для достижения поставленных целей агробизнес Калужской области предусматривает следующие направления: концентрация средств производства на наиболее прибыльных предприятиях, реорганизация убыточных предприятий в соответствии с антимонопольным законодательством, поддержка горизонтальной и вертикальной интеграции.

Также необходимо обеспечить контроль за выплатой субсидий производителям для более эффективного использования государственных средств, выделяемых на поддержку агропромышленного комплекса, предпочтительно определяемых на конкурсной основе участниками программы государственной поддержки. Эффективное развитие сельского хозяйства региона требует обновления МТБ и внедрения ресурсосберегающих технологий в аграрный сектор.

3.4. Управление развитием экспортного потенциала с учетом стратегии развития предприятия агропромышленного комплекса

Выбранные для апробации предприятия имеют разные стратегии развития, в соответствии с которыми для управления развитием экспортного потенциала предлагаются различные наборы инструментов.

ООО «Зеленые линии» в качестве основной выбрало стратегию, направленную на фиксацию сегмента рынка и концентрацию усилий на нем. Предприятие определяет потребности производителей аграрной продукции в области, т.е. узкоспециализированной части международного рынка, и старается максимально удовлетворить их, не пытаясь при этом «влезть» на чужой сегмент.

По предложенной методике экспортный потенциал предприятия составляет чуть более 0,4. Данное значение характеризует уровень экспортного потенциала как средний, т.е. предприятие неэффектив-

но и не в полной мере использует существующие элементы экспортного потенциала.

На основании анализа данных бухгалтерского учета ООО «Зеленые линии» можно сделать вывод о тех показателях его деятельности, которые используются неэффективно или недостаточны. Данные показатели в результате использования системы инструментов управления могут быть увеличены.

Развитие экспортного потенциала управляющей компании должно основываться на выбранной стратегии развития. Предприятия, которые выбрали определенное направление для своего стратегического развития, могут использовать определенные инструменты для достижения желаемых целей. Варианты применяемых инструментов:

- внедрение систем менеджмента качества и сертификации;
- использование дополнительных способов экспорта произведенной продукции;
- использование дополнительных видов экспорта;
- сбалансированная кадровая политика;
- стратегическое планирование.

Принимая во внимание, что по параметрам оценивания предприятие приравнивается в среднему (количество работающих), оно может обратиться в Центр поддержки экспортно ориентированных малых и средних предприятий и Евро Инфо Консультационный Центр (ЕИКЦ) Калужской области. Среди инструментов поддержки, предоставляемых этой организацией компаниям-экспортерам, есть инструменты, которые могут оказать реальное воздействие на развитие экспортного потенциала предприятия.

Центр поддержки экспортно ориентированных предприятий предлагает бесплатные услуги для предпринимателей, готовых вывести свою продукцию на зарубежные рынки.

В настоящее время ведутся переговоры между Евро Инфо Консультационным Центром (ЕИКЦ) и ООО «Зеленые линии». Центр готов оказать предприятию следующие необходимые услуги:

- помощь в проведении исследования международного рынка оборудования для аграрной продукции с целью развития её экспорта;

- содействие в подготовке и размещении бизнес-предложений в международных базах данных производителей оборудования.

Данные услуги согласно положению о деятельности центра будут предоставлены предприятию бесплатно.

На предприятии внедрены и действуют корпоративный стандарт управления проектами и менеджмент качества ИСО 9001, однако для части покупателей необходимо, чтобы продукция, выпускаемая предприятием, имела также международные сертификаты качества.

Реальным инструментом развития экспортного потенциала предприятия является использование других видов экспорта. Учитывая, что продукция компании имеет значительный жизненный цикл, компания может одновременно заключать контракты на поставку продукции и договоры на ремонт поставляемого оборудования. В настоящее время компания ведет переговоры об аналогичном соглашении об обслуживании по модели абонентской платы. Стоимость такой услуги составит около 5% стоимости самого устройства в год. Такое соглашение упростит оказание услуг, так как сократятся время прибытия специалистов и простои оборудования.

Предприятию необходимо провести модернизацию технологического оборудования. Для этого нужно подать заявку в центр поддержки экспортеров на финансирование части закупаемого оборудования, на приобретение которого планируется выделение 3 млн руб. Также предприятие приобретает в лизинг производственное оборудование, а проценты по лизинговым платежам предполагает подать на возмещение по программе государственного софинансирования.

После проведения мероприятий по обновлению технологического и производственного оборудования, запланированных на данном предприятии, и постановки их на баланс планируется увеличение показателя как коэффициента обновления основных средств. К концу текущего года данный показатель составит 0,76. Положительные изменения произойдут и по коэффициенту старения производственных технологий. Предприятие готовится к внедрению ряда технологических обновлений, которые были разработаны ранее, данные обновления относятся к секретам производства, а коэффициент составит 0,9.

С ростом объемов выпуска продукции вырос и коэффициент загрузки производственного оборудования, который составил 0,84 (до введения в действие нового оборудования он составлял 0,62).

В настоящее время весь объем выпускаемой компанией продукции можно считать инновационным, потому что она разрабатывается последние пять лет. Продукты постоянно улучшают и изменяют по требованиям к клиентам. Коэффициент инновационности производства равен 1. Это показатель того, что все продукты компании можно классифицировать как инновационные. В настоящее время компания не производит продукцию, срок эксплуатации которой превышает 5 лет.

В результате проведенных мероприятий экспортный потенциал предприятия вырос на 0,08. Изменения его уровня весьма значительны, учитывая, что предприятие смогло достичь этих изменений в течение короткого периода времени (около полугода). В ближайшее время ООО «Зеленые линии» планирует проведение следующих мероприятий, направленных на развитие собственного экспортного потенциала:

1. Увеличение объемов производства и экспорта продукции в соответствии с заключенными соглашениями.

2. Предоставление пакета сервисных и сопутствующих услуг на рынки дальнего и ближнего зарубежья. До недавнего времени компания не занималась его сервисным обслуживанием, так как ее специалисты не имели возможности полноценного общения с иностранными партнерами. После обучения сервисных специалистов иностранному языку (сервисные инженеры прошли обучение на специализированных курсах технического английского языка), они могут выезжать к заказчику для проведения сервисных работ, предусмотренных отдельными договорами.

3. Из-за изменения технических параметров цена единицы оборудования увеличивается. Это стало возможным благодаря внедрению на предприятии новой технологии монтажа, позволяющей наносить специальное покрытие на рабочую поверхность агрегата, увеличивающее срок службы оборудования. Изменения были одобрены заказчиком и внесены в соответствующие договоры на поставку продукции.

4. Снижение затрат, связанных с оформлением экспортных поставок, за счет привлечения специалистов по их оформлению для сотрудников компании. Специалист также будет выполнять обязанности заместителя главного бухгалтера. До недавнего времени доставка продукции осуществлялась с участием сторонних организаций, занимающихся таможенным оформлением грузов. Экономия на таможенной декларации составит около 15%.

■ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наращивание экспортного потенциала агропромышленного комплекса России является условием, позволяющим успешно конкурировать на зарубежных рынках производимой им продукции. В настоящее время Российская Федерация находится на 20 месте в рейтинге основных мировых экспортеров продовольствия (в 2019 г. экспорт сельхозпродукции составил около 25 млрд долл. США).

Задача государственной экономической политики – способствовать наращиванию экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса. Для ее решения необходимо использование инструментов управления развитием экспортного потенциала, способствующих росту конкурентоспособности российских сельскохозяйственных товаров на зарубежном рынке. Кроме того, современные инструменты управления развитием экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса должны соответствовать нормам и правилам ВТО.

Агропромышленный комплекс – важная отрасль экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция и сосредоточен значительный экономический потенциал. Проведенный анализ показал, что в аграрном секторе имеются дополнительные резервы роста производства, использование которых позволит повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность аграрной отрасли на зарубежном рынке. Однако в отрасли имеются и факторы, замедляющие развитие агропромышленного комплекса и экспортного потенциала предприятий. К ним относят:

- отсутствие высококвалифицированных работников АПК;
- низкие темпы обновления основных производственных фондов;
- неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства;
- неустойчивое финансовое положение предприятий аграрного сектора.

Всеоъемлющий подход к развитию экспортного потенциала агропромышленного комплекса на основе формирования, становления и эволюции кластерно-интеграционных отношений определен как приоритетное направление реализации аграрной политики в регио-

нах, учитывающих требования продовольственной безопасности. В работе сформулированы предложения по развитию кластерной организации сельскохозяйственных предприятий с предприятиями других направлений деятельности, в том числе по переработке сельхозпродукции, логистике и внешнеторговой деятельности и др. Это повысит эффективность использования и развития экспортного потенциала в разы.

Одним из направлений развития экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса является организация лизинговой деятельности. Разработанная нами модель организации агролизинга позволит создать благоприятные организационные и экономические условия для освоения инновационных технологий сельскохозяйственного производства, и как следствие, развития экспортного потенциала, так как она связывает воедино интересы производителей, поставщиков, потребителей техники и внешних инвесторов и стимулирует реализацию достижений научно-технического прогресса. Обусловлено это тем, что каждый из потенциальных участников лизинговых сделок проявляет экономическую заинтересованность в модернизации своего технического потенциала на условиях лизинга энергонасыщенной техники.

Повышение финансовой устойчивости сельхозпредприятий и конкурентоспособности сельхозпродукции как на отечественном, так и на зарубежном продовольственных рынках является важнейшей задачей в связи поставленными государством задачами и членством России в ВТО. Результаты проведённых исследований свидетельствуют о том, что развитие экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий невозможно без эффективной поддержки со стороны государства, а государственная поддержка, в свою очередь, не должна сводиться исключительно к финансированию. Она должна быть комплексной, т.е. включать в себя меры кредитной и налоговой поддержки, совершенствовать механизм страхования, расширять диверсификацию и осуществлять подготовку высококвалифицированных кадров, поддерживая экспорт.

Наличие высококвалифицированных специалистов, работающих в сфере внешнеторговой деятельности, выполняющих проектные работы, осуществляющих производство экспортной продукции, ока-

зывает большое влияние на результативность реализации выбранной экспортной стратегии. Для успешной деятельности предприятия на внешних рынках необходимо постоянное решение нестандартных задач в течение всего цикла реализации продукции: от поиска зарубежных заказчиков и согласования технических и контрактных вопросов до процесса изготовления, упаковки и доставки продукции на зарубежный рынок. Для подготовки кадров, занимающихся разработкой и производством экспортной продукции, необходимыми условиями являются постоянное обучение и повышение квалификации.

Маркетинг в качестве фактора формирования экспортной стратегии играет важную роль при сборе и анализе информации о возможностях, угрозах и рисках, которые могут ожидать предприятие на зарубежных рынках. Основное внимание здесь следует уделять экономическим, рыночным, технологическим, социальным и политическим факторам. Задачами маркетинга являются сбор, анализ и прогнозирование информации о зарубежном рынке, спросе, потребителях и их требованиях, конкурентах, а также продвижение продукции с помощью участия в выставках и ярмарках, рекламы и Интернета.

Основные меры государственного регулирования, применяемые в отраслях АПК, объединены нами в блоки: субсидирование, льготы, специализированное регулирование деятельности всех субъектов сельскохозяйственного производства, а также торговая защита. Для всех перечисленных блоков предусмотрено регулирование, включающее в себя различные инструменты, основным из которых является льготное и безвозмездное финансирование.

Инвестиции – важнейший фактор, определяющий темпы развития экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса России. Они выступают в качестве материальной основы расширенного воспроизводства в АПК, финансового источника инноваций и внешнеторговой деятельности. В связи с этим актуальными являются вопросы выбора и обоснования стратегических направлений развития экспортного потенциала предприятий АПК с одновременным определением объемов необходимых инвестиций, источников их финансирования, оценки эффективности и рисков вложения инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Аварский Н.Д., Соколова Ж.Е., Таран В.В.** Маркетинг органической и экологически безопасной аграрной продукции: опыт Китая // Экон. сел. хоз-ва России. – 2017. – № 4. – С. 87-100.
2. **Аварский Н.Д., Таран В.В.** Актуальные вопросы развития информационно-коммуникационных и интернет-технологий на аграрном рынке // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2017. – № 4. – С. 42-50.
3. **Аварский Н.Д., Федотенкова О.А., Проняева Л.И., Романенко Р.Г.** Развитие вертикально-интегрированных маркетинговых систем в структуре зернопродуктового кластера // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2017. – № 3. – С. 61-74.
4. **Агропромышленный комплекс России в 2018 году.** – М.: Минсельхоз России, 2019.
5. **Алтухов А.И.** Об итогах работы Отделения экономики и земельных отношений Российской сельскохозяйственной академии за 2013 г. // Экон. сел. хоз-ва России. – 2014. – № 3. – С. 6-18.
6. **Алтухов А.И.** Экспорт российского зерна: проблемы и пути их решения // Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы: сб. – М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова, 2017. – С. 134-136.
7. **Алтухов А.И., Векленко В.И., Семькин В.А.** и др. Совершенствование государственного регулирования развития сельского хозяйства: моногр. – Курск: Изд-во Курской ГСХА, 2019. – 208 с.
8. **Андреева М.В.** Формирование организационно-экономического механизма управления внешнеэкономическим потенциалом самолетостроительных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2009. – 22 с.
9. База данных Trade in Value Added (TiVA) [Электронный ресурс]. URL: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=75537> (дата обращения: 25.03.2018).
10. База данных по таможенной статистике [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.11.2019).
11. **Баскаков А.П.** Развитие механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий // Вестн. Саратовского гос. соц.-экон. ун-та. – 2007. – С. 7-10.

-
12. **Баскаков А.П.** Формирование организационно-экономического механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2006. – 21 с.
13. **Баутин В.М.** Инновационная экономика: содержание, место и роль инноваций // Изв. Тимирязевской с.-х. акад. – 2014. – № 2. – С. 103-118.
14. **Белкина Е.Н.** Формирование системы мониторинга реализации стратегических программ в животноводстве // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2013. – № 2 (15). – С. 63-66.
15. **Беспяхотный Г.В.** Методика оценки эффективности использования бюджетных средств в сельском хозяйстве / Под ред. Г.В. Беспяхотного. – Екатеринбург: УрГСХА, 2005. – 59 с.
16. **Беспяхотный Г.В.** Организационно-экономические модели бюджетной поддержки сельского хозяйства // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2005. – № 1. – С. 11-13.
17. **Быков В.Г., Семкин А.Г.** Использование средств цифровизации местными органами самоуправления в зарубежном сельском хозяйстве // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2019. – № 1. – С. 35-43.
18. **Быковская Н.В.** Объективная необходимость государственного регулирования АПК // Образование. Наука. Науч. кадры. – 2012. – № 2. – С. 61-67.
19. **Быковская Н.В., Свешникова Т.В.** Диверсификация сельскохозяйственного производства: моногр. – М.: Спутник+, 2009. – 138 с.
20. **Быковская Н.В.** Формирование кадрового потенциала сельского хозяйства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 2. – С. 367-372.
21. **Васильченко М.Я., Гераскина А.А.** Модернизация форм государственной поддержки в агропромышленном комплексе // Аграрн. науч. журн. – 2014. – № 12. – С. 76-80.
22. **Войтюк В.А.** Диверсификация как импульс роста экспорта аграрных предприятий // Экон.-матем. методы анализа деят. предприятий АПК: сб. матер. II Междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. С.И. Ткачева. – 2018. – С. 102-106.
23. **Войтюк В.А.** Развитие несельскохозяйственной деятельности как фактор роста экспортного потенциала аграрных предприятий // Научное и творческое наследие А.В. Чаянова в аграрной экон. XXI в.: сб. матер. Междунар. науч. конф. – 2018. – С. 334-339.

24. **Войтюк В.А.** Развитие несырьевого экспорта сельскохозяйственной продукции в России // Науч.-информ. обеспеч. инновационного развития АПК: сб. матер. X Междунар. науч.-практ. интернет-конф. – 2018. – С. 94-98.

25. **Войтюк В.А.** Состояние и перспективы развития экспортной деятельности предприятий АПК // Техника и оборуд. для села. – 2019. – № 12 (270). – С. 36-40.

26. **Войтюк В.А.** Цифровые технологии в растениеводстве: отечественная практика, перспективы развития // Инновации в сел. хоз-ве. – 2018. – № 4 (29). – С. 311-320.

27. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Ипотечное кредитование как инструмент повышения доступности жилья для сельского населения // Науч.-информ. обеспеч. инновационного развития АПК: Сб. матер. VII Междунар. науч.-практ. конф. «ИнформАгро-2014». – Минсельхоз России. – 2014. – С. 394-404.

28. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Микрофинансирование и его роль в поддержке малого и среднего бизнеса аграрной сферы // Аграрная политика современной России: науч.-метод. аспекты и стратегия реализации: сб. матер. XX Междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 171-173.

29. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Отечественное органическое сельское хозяйство и экспорт продуктов питания: проблемы и направления развития // Техника и оборуд. для села. – 2018. – № 11. – С. 33-39.

30. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Применение цифровых технологий в строительстве животноводческих объектов // Вестн. ВНИИМЖ. – 2019. – № 1 (33). – С. 183-189.

31. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Региональный опыт формирования единого информационного ресурса сельского жилищного строительства // Никоновские чтения. – 2012. – № 17. – С. 200-203.

32. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Совершенствование механизма ипотечного кредитования в сельском жилищном строительстве // Социал.-экон. и эколог. аспекты развития регионов и муниципальных образований: проблемы и пути их решения: сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 70-75.

33. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Финансовый механизм развития жилищного строительства на сельских территориях. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2014. – 104 с.

34. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Экспорт органической продукции сельского хозяйства: региональные проблемы и направления развития // Стратегические направления в регионах: эколого-экономический и социальный аспекты: сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. – 2019. – С. 261-271.

35. **Войтюк В.А., Войтюк М.М., Горячева А.В.** Информационная система развития несельскохозяйственной деятельности на сельских территориях // Науч.-техн. прогресс в с.-х. пр-ве: сб. матер. Междунар. науч.-технич. конф., посвящ. 110-летию со дня рождения акад. М.Е. Мацепуро. – 2018. – С. 289-292.

36. **Войтюк В.А., Войтюк М.М., Горячева А.В.** Ориентир на модернизацию // Агробизнес. – 2018. – № 7 (53). – С. 126-134.

37. **Войтюк В.А., Войтюк М.М., Горячева А.В.** Состояние и перспективы развития сельского туризма в Российской Федерации // Техника и оборуд. для села. – 2018. – № 8 – С. 44-48.

38. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Ипотечное кредитование как инструмент повышения доступности жилья для сельского населения // Науч.-информ. обеспеч. инновационного развития АПК: сб. матер. VII Междунар. науч.-практ. конф. «ИнформАгро-2014» / Минсельхоз России. – 2014. – С. 394-404.

39. **Войтюк В.А., Войтюк М.М., Мачнева О.П., Стяжкин В.И.** Объемно-планировочные и технологические решения проектирования предприятий по хранению и обработке картофеля и плодоовощной продукции: справ. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 220 с.

40. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Микрофинансирование и его роль в поддержке малого и среднего бизнеса аграрной сферы // Аграрная политика современной России: науч.-методич. аспекты и Стратегия реализации: сб. матер. XX Междунар. науч.-практич. конф. – 2015. – С. 160-162.

41. **Войтюк В.А., Войтюк М.М.** Совершенствование механизма ипотечного кредитования в сельском жилищном строительстве // Социально-экономические и экологические аспекты развития регионов и муниципальных образований: проблемы и пути их решения: сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 70-75.

42. **Войтюк В.А., Дружинина Т.А., Войтюк М.М.** Подготовка кадров как основа развития сельского туризма // Науч.-информ. обеспеч. инновационного развития АПК: сб. матер. XI Междунар. науч.-практ. интернет-конф. – 2019. – С. 245-249.

43. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Импортозависимость в садоводстве // Новейшие направления развития аграрной науки в работах молодых ученых: сб. матер. VII Междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. Н.Г. Власенко. – 2019. – С. 398-402.

44. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Состояние и совершенствование системы государственной поддержки развития экспортной деятельности аграрных предприятий // АгроФорум. – 2020. – № 1. – С. 68-71.

45. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Экспорт аквакультуры: проблемы и перспективы развития // Приоритеты модернизации и технологического развития продовольственного сектора Российской Федерации на современном этапе: сб. матер. Всерос. науч.-техн. конф. с междунар. участием. – 2019. – С. 43.

46. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Федоров А.Д.** и др. Тенденции технологического развития сельскохозяйственной отрасли // Сб.: Теория и практика современной аграрной науки: сб. матер. III нац. (всерос.) науч. конф. с междунар. участием. – 2020. – С. 241-245.

47. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Федоров А.Д., Слинько О.В.** Информационно-консультационное обеспечение и популяризация результатов реализации ФНТП на мероприятиях, проводимых Минсельхозом России: отчет о НИР. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 134 с.

48. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В., Федоров А.Д., Слинько О.В.** Развитие биотехнологии в сельском хозяйстве // Эколого-биологические проблемы использования природных ресурсов в сельском хозяйстве: сб. матер. V Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых и спец. – 2019. – С. 19-25.

49. **Войтюк В.А., Мишуров Н.П., Голубев И.Г.** и др. Прогнозно-аналитическое сопровождение инновационного развития в сфере сельского хозяйства: сб. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 504 с.

50. **Войтюк В.А., Мишуров Н.П., Кондратьева О.В.** и др. Анализ процесса популяризации научно-технологических достижений и передового опыта в АПК: науч.-аналит. обзор / М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 200 с.

51. **Войтюк В.А.** Совершенствование системы государственной поддержки развития экспортной деятельности аграрных предприятий России // Науч.-информ. обеспеч. инновационного развития АПК: сб. матер. XI Междунар. науч.-практ. интернет-конф. – 2019. – С. 232-237.

52. **Войтюк В.А., Сураева Е.А., Войтюк М.М.** Несельскохозяйственная деятельность на селе: тенденции и направления развития // Никоновские чтения. – 2016. – № 21. – С. 225-227.

53. **Войтюк В.А., Федоров А.Д., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Анализ востребованности информационных ресурсов по вопросам развития животноводства // Вестн. ВНИИМЖ. – 2019. – № 2 (34). – С. 43-45.

54. **Войтюк В.А., Федоров А.Д., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности продукции АПК // Состояние и перспективы развития АПК: сб. науч. тр. XII Междунар. науч.-практич. конф. в рамках XXII Агропромышленного форума Юга России и выставки «Интерагромаш». – Донской ГТУ, Аграр. науч. центр «Донской», 2019. – С. 811-814.

55. **Войтюк В.А., Федоров А.Д., Кондратьева О.В., Слинько О.В.** Цифровизация сельского хозяйства – залог успешного развития отрасли // Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса: сб. матер. науч. тр. XII Междунар. науч.-практ. конф. в рамках XXII Агропромышленного форума Юга России и выставки «Интерагромаш». – Р. н/Д.: Донской ГТУ, Аграр. науч. центр «Донской», 2019. – С. 69-73.

56. **Войтюк В.А. Кондратьева О.В., Мишуров Н.П.** Совершенствование организации экспортной деятельности аграрных предприятий. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 162 с.

57. **Войтюк М.М., Войтюк В.А., Горячева А.В., Долгушкин Н.К.** Передовые практики сельского, аграрного и экологического туризма в различных природно-климатических зонах России. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 228 с.

58. **Воробьев Н.Н.** Формирование организационно-экономического механизма агропродовольственного рынка (теория и практика). – Ставрополь: СевКавГТУ, 2006. – 258 с.

59. **Гаврилов А.А.** Поддержка экспортной деятельности российских компаний: финансовые аспекты: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14, 08.00.05. – СПб, 2011. – 22 с.

60. **Гатаулина Е.А., Узун В.Я.** Государственная поддержка и обеспечение продовольственной безопасности на примере Краснодарского края и Республики Саха (Якутия) // Аграр. сектор России в условиях междунар. санкций: вызовы и ответы: матер. Междунар. научн. конф. ВИАПИ им. А.А. Никонова / МСХА–РГАУ им. К.А. Тимирязева. – 2014. – С. 173-179.

61. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcsx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm> (дата обращения: 12.08.2020).

62. **Демина И.Д.** Концепция, теория и практика контроля внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов. – М.: Маркетинг, 2007. – 116 с.

63. **Демишкевич Г.М., Лисавцов А.Ю.** Состояние и тенденции изменения кадровой обеспеченности сельскохозяйственных организаций // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2018. – № 3. – С. 73-79.

64. **Друганов Р.С.** Формирование государственной системы субсидирования экспорта высокотехнологичной продукции в России в условиях ВТО. – М.: Изд-во Рос. гос. торгово-эконом. ун-та, 2012. – 164 с.

65. **Зимин Н.Е., Ерохин С.М., Королькова А.П., Дидманидзе Н.О.** Организационно-экономический механизм повышения доступности кредитов для сельскохозяйственных товаропроизводителей. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008. – 120 с.

66. **Казиев Р.М.** Внешнеэкономическая стратегия промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2007. – 22 с.

67. **Каплан Р.С., Нортон Д.П.** Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2005. – 512 с.

68. **Кибиров А.Я.** Аграрии стран ЕС: механизмы государственной поддержки // Теория и практика мировой науки. – 2016. – № 10. – С. 7-11.

69. **Колесников А.В.** Эффективность государственной поддержки и регулирования сельского хозяйства: моногр. / Минсельхоз России, ФОУ ВО «Белгородский гос. аграрный ун-т им. В.Я. Горина». – пос. Майский, (Белгородская обл): ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ, 2017. – 187 с.

70. **Кондратьев Н.Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.

71. **Костяев А.И., Яхнюк С.В.** Новый этап глобализации в АПК в связи с присоединением России к ВТО // АПК: экон., управление. – 2013. – № 11. – С. 10-18.

72. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2011. – 496 с.

73. Крылатых Э.Н., Строков С.А. Опыт прогнозирования развития агропродовольственных рынков России с использованием модели Aglink-Cosimo // Междунар. с.-х. журн. – 2012. – № 4. – С. 3-6.

74. Крылатых Э.Н., Фролова Е.Ю., Лищенко О.В. Неформальные объединения науки и бизнеса в агросфере: эффективная интеграция // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2016. – № 9. – С. 10-14.

75. Кузьмина А.Г. Механизм внедрения стратегической карты развития инновационных процессов на предприятии // Инновации и инвестиции. – 2013. – № 5. – С. 32-35.

76. Кузьмина Е.В. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия // Тр. МАИ. – 2008. – № 65 [Электронный ресурс]. URL: /www.mai.ru/upload/iblock /720/720429165f904486e0e8b215924d7673 (дата обращения: 12.08.2020).

77. Мазлоев В.З., Кормаков Л.Ф., Кумехов К.К. Организационные формы и механизмы агропромышленной интеграции. Проблемы и решения. – М.: Отдел оперативной полиграфии ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2004. – 260 с.

78. Мазлоев В.З., Кцоев А.Б. Механизмы распределения субсидий сельхозорганизациям // АПК: экон., управление. – 2012. – № 9. – С. 42-46.

79. Мазлоев В.З., Кцоев А.Б. Построение оптимальной системы распределения субсидий в сельском хозяйстве // Экон. сел. хоз-ва России. – 2014. – № 2. – С. 35.

80. Мазлоев В.З., Лысенко Ю.В., Лысенко М.В. Организационно-экономический механизм реализации стратегий экономического роста: моногр. – Челябинск: Печатный двор, 2011. – 123 с.

81. Мазлоев В.З., Хайруллина О.И. Институциональные основы государственной поддержки агропродовольственного экспорта: зарубежный опыт и российская практика // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2019. – № 10. – С. 11-17.

82. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. / Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 314 с.

83. Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. / Пер. с англ. Р.И. Столпера, В.Т. Рысина и В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1983-1984. (Экономическая мысль Запада). – 974 с.

84. Маслова В.В., Авдеев М.В., Маслов И.И. Основные направления развития экспорта отечественной агропродовольственной продукции // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2018. – № 9. – С. 10-15.

85. **Медведев П.М.** Концептуальные подходы к оценке влияния факторов на результаты экспортной деятельности предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2002. – 24 с.

86. Методика расчета показателей «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» (утв. приказом Росстата от 28.02. 2013 № 81).

87. **Миндрин А.С.** Методические подходы к формированию региональных товарных продуктовых потоков // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2011. – № 2. – С. 2-4.

88. **Миронова Н.Н.** Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики): моногр. – М.: Национальный институт бизнеса, 2006. – 370 с.

89. **Мотыгуллина Р.К.** Экономическая оценка возможностей развития экспортной деятельности на примере промышленных предприятий Республики Татарстан: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2015. – 23 с.

90. О мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации: справ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcsx.ru> (дата обращения: 10.08.2020).

91. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Внешняя торговля [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/11193> (дата обращения: 14.08.2020).

92. **Пантелеева О.И.** К вопросу о совершенствовании мер поддержки экспорта сельскохозяйственных товаров в Российской Федерации // Экон. сел. хоз-ва России. – 2017. – № 10. – С. 78-84.

93. **Папцов А.Г., Глотова И.С.** Доклад о торговле и развитии. – ЮНКТАД, 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014overview_ru.pdf (дата обращения: 09.07.2020).

94. **Папцов А.Г., Коловоротная В.Ю., Бажан А.И.** Прямая поддержка сельского хозяйства в Европейском союзе: эволюция и механизмы ее осуществления // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 12. – С. 6-12.

95. **Папцов А.Г., Шеламова Н.А.** Диверсификация сельской экономики: значение, выгоды и риски // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2019. – № 8. – С. 2-6.

96. **Перру Ф.** Экономическое пространство: теория и приложения // Пространственная экон. – 2007. – № 4. – С. 81.

97. **Петриков А.В.** Развитие экспорта продукции российского АПК: проблемы и решения // Сахар. – 2017. – № 12. – С. 48-49.

98. **Петухов В.Д.** Организационно-экономический механизм развития внешнеторговой деятельности промышленных предприятий на примере предприятий электронной промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Королев, 2013. – 28 с.

99. **Портер М.** Международная конкуренция. – М., 1993. – 895 с.

100. **Портер М.** Конкуренция. – М: Вильямс, 2001. – 495 с.

101. **Родионова О.А.** Формы и механизм организационно-экономического взаимодействия в агропромышленных формированиях: науч.-метод. рек. – М., 2005. – 99 с.

102. **Родионова О.А., Карпунин М.А.** Развитие аграрной экономики региона на основе многофункциональной диверсификации (на примере Архангельской области). – М.: НИПКЦ Восход-А, 2013. – 162 с.

103. **Русаков И.А.** Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2012. – 24 с.

104. **Санду И.С.** Организационные формы инновационного процесса в сельском хозяйстве. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН, 1996. – 64 с.

105. **Санду И.С., Нечаев В.И., Войку И.П.** Государственная поддержка цифровой трансформации сельского хозяйства региона: метод. подход // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2019. – № 12. – С. 66-70.

106. **Санто Б.** Инновация как средство экономического развития / Пер. с венгр. – М.: Прогресс, 1990. – 178 с.

107. **Семенова Е.И., Цветков И.А.** Методические рекомендации по повышению качества и конкурентоспособности аграрной продукции на основе эколого-инновационной деятельности: моногр. – М., 2009. – 243 с.

108. **Серков А.Ф., Чекалин В.С.** Увеличение экспорта продукции АПК в системе стратегического планирования развития отрасли // Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2018. № 12. – С. 6-9.

109. **Сидорова Е.Ю.** Управление эффективным развитием внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2009. – 44 с.

110. **Смит А.М.** Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. – М.: Наука, 1993. – 570 с.

111. **Соколова Ж.Е.** Мировые тенденции сбора дикоросов на сельских территориях для производства органической продукции // Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2019. – № 4. – С. 122-132.

112. **Сычев М.С.** Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия // Вопр. экон. и права. – 2012. – № 7. – С. 131-134.

113. **Твисс Б.** Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.

114. **Толстых Т.Н., Уланова Е.М.** Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопр. экон. – 2004. – № 4. – С. 21-25.

115. **Треиси М.** Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику / Пер. с англ. – СПб: Экономическая школа, 1995. – 431 с.

116. **Трошин А.С., Божков Ю.Н., Санду И.С.** Цифровая трансформация сельского хозяйства как основа инновационного развития// Экон., труд, управление в сел. хоз-ве. – 2018. – № 12. – С. 3-8.

117. **Узун В.Я.** и др. Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2009. – 218 с.

118. **Узун В.Я.** Формирование и регулирование общего аграрного рынка Евразийского экономического союза // АПК: экон. и управление. – 2015. – № 3. – С. 12-25.

119. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 (ред. от 21.07.2020) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://dapk.yanao.ru/documents/active/45459/> (дата обращения: 07.08.2020).

120. **Улин Б. (Олин Б.)** Межрегиональная и международная торговля. – М.: Дело, 2004. – 416 с.

121. **Ушачев И.Г.** Совершенствование экономического механизма в агропромышленном комплексе // Экон. сел. хоз-ва России. – 2013. – № 12. – С. 6.

122. **Ушачев И.Г., Маслова В.В., Чекалин В.С.** Повышение экспортного потенциала АПК на основе инновационного развития// Экон. с.-х. и перераб. предприятий. – 2019. – № 10. – С. 2-5.

123. **Ушачев И.Г., Маслова В.В., Чекалин В.С.** Экономические проблемы импортозамещения в условиях научно-технологического развития АПК России // АПК: экон., управление. – 2017. – № 11. – С. 4-10.

124. Федеральные и региональные программы поддержки экспортной деятельности: информ. бюл. – СПб: Политехника-сервис, 2013. – 60 с.

125. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (в ред. федеральных законов от 19.07.1998 № 111-ФЗ, от 17.12.1998 № 189-ФЗ, от 03.01.2000 № 41-ФЗ).

126. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 12.02.2015) «О развитии сельского хозяйства» (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64930/ (дата обращения: 07.08.2020).

127. **Хузяшев Т.Р.** Использование потенциала сети Интернет в экспортной деятельности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2003. – 22 с.

128. **Чанышева С.Ю.** Формирование организационно-экономического механизма управления ВЭД промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2013. – 27 с.

129. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

130. **Alsudairi M., Dwivedi Y.K.** A multi-disciplinary profile of IS/IT outsourcing research // Journal of Enterprise Information Management. – 2010. – Vol. 23. – No. 2. – P. 215-258.

131. **Barney J.** Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – No. 1. – P. 99-120.

132. **Besser T.L., Miller N.** The structural, social, and strategic factors associated with successful business networks // Entrepreneurship & Regional Development. – 2011. – Vol. 23. – No. 3-4. – P. 113-133.

133. **Boschma R.** Competitiveness of regions from an evolutionary perspective // Regional studies. – 2004. – Vol. 38. – No. 9. – P. 1001-1014.

134. **Boschma R.A., Martin R.L.** (eds). The handbook of evolutionary economic geography. – Edward Elgar Publishing, 2010.

135. **Castells M.** The information age: Economy, society and culture. – Vol. 3: End of millennium. Blackwell, 1998.

136. **Christopher M., Payne A., BaUantyne D.** Relationship marketing. – Routledge, 2002.

137. **Giannakis M.** The intellectual structure of the supply chain management discipline: A citation and social network analysis // *Journal of Enterprise Information Management*. – 2012. – Vol. 25. – No. 2. – P. 136-169.

138. **Goeke C., Gersch M., Freiling J.** The coevolution of alliances and industries: How industry transformation influences alliance formation and vice versa // *Research in Competence-Based Management*. – 2010. – Vol. 5. – P. 79-109.

139. **Gomes-Casseres B.** Group versus group: How alliance networks compete // *Harvard Business Review*. – 1994, July-Aug. – P. 62-74.

140. **Hagel J., Singer M.** Unbundling the Corporation// *Harvard Business Review*. – 1999, March-April. – Vol. 77. – No. 2.

141. **Hagel J., Singer M.** Unbundling the corporation // *The McKinsey Quarterly*. – 2000. – Vol. 37. – No. 3. – P. 148-161.

142. **Hakansson H., Snehota L.** No business in an Island: the network concept of business strategy. – *Marketing Perspectives*, 1994. – P. 1-15.

143. **Hakansson H., Snehota L.** No business is an island: the network concept of business strategy // *Journal of Management*. – 1989. – Vol. 5. – No. 3. – P. 187-200.

144. **Hamel G.** What matters now: How to win in a world of relentless change, ferocious competition, and unstoppable innovation. – Bass, Wiley, 2012.

145. **Strambach S.** 19 Path dependence and path plasticity: the co-evolution of institutions and innovation – the German customized business software industry // *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, 2010.

146. **Teece D.J.** Achieving integration of the business school curriculum using the dynamic capabilities framework // *Journal of Management Development*. – 2011. – Vol. 30. – No. 5. – P. 499-518.

147. **Toffler A.** Revolutionary wealth // *New Perspectives Quarterly*. – 2006. – Vol. 23. – No. 3. – P. 7-15.

148. **Strambach S.** 19 Path dependence and path plasticity: the co-evolution of institution and innovation the German customized business software industry // *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, 2018.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Аграрные предприятия-экспортеры Калужской области

Местонахождение	Продукция	Страны	Объем экспорта в 2019 г.	
			т	млн руб.
ООО «Зеленые линии», Кировский р-н, д. Малые Савки	Закваски Alibi, пищевые добавки в ассортименте, какао тертое, карамель леденцовая, мармелад желейный, ароматизаторы пищевые, глюкоза, сырный продукт мягкий DenCheese сливочный, глазурь кондитерская, молоко сухое, сырный порошок	Китай, Сербия, Индия, США, страны ЕС, Монголия, Таджикистан, Узбекистан, Азербайджан, Грузия, Абхазия	420	1017
ООО «Самария Ямми», г. Малоярославец	Замороженные мясные субпродукты	Вьетнам, Ганконг, Конго	7 928	512
ПАО «Русский продукт», Малоярославецкий р-н, с. Детчино	Геркулес, супы, кисель, кофе, цикорий, пищевые концентраты	Израиль, Монголия, Танзания, Кения, Уганда Эстония, Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Абхазия, Грузия	1 100	90
ЗАО «Партнер-М», г. Малоярославец	Соевая мука, текстурированная соевая мука, мука гороховая текстурированная, шрот соевый	Франция, Польша, Словакия, Монголия, Эстония, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан	1000	47

ООО «СМП «Марк-4», г. Спас-Деменск	Сухие хлебобулочные и кондитерские изделия	Китай, Израиль, Германия, США и Канада, Монголия, Таджикистан, Туркмени, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Армения, Молдова, Азербайджан, Абхазия, Грузия	400	41
ООО «ЛОТТЕ КФ РУС», Боровский р-н	Кондитерские изделия: печенье «Лотте ЧокоПай», «Маргарет», крекер «Фитнес», соломка «Перо», печенье «Канчо», шоколад в кубиках, «Дрим какао», жевательная резинка «Ксилитол», шоколад «Гана»	Н. д.	Н. д.	Н. д.
ООО «Ляйбер», г. Калуга	Корма и кормовые добавки	Германия, Беларусь	-	-
АО «Витасоль», г. Боровск	Корма и кормовые добавки для животных	Украина, Беларусь	288	23,4
ООО «А-ФУДС», Боровский р-н	Какао и продукция его переработки	Беларусь	10,185	3,6
ООО «Нестле Россия», Боровский р-н, с. Ворсино	Корма и кормовые добавки; корма для непродуктивных, декоративных животных, птиц, рыб; сухие корма для кошек и собак	Франция, Германия, Великобритания, Италия, Турция, Монголия, Грузия, Азербайджан, Молдова, Абхазия, Таджикистан, Туркмени, Узбекистан, Украина	22 083	2726

Местонахождение	Продукция	Страны	Объем экспорта в 2019 г.	
			т	млн руб.
ЗАО «Жуково-Воробьевский молочный завод», Жуковский район, д. Воробыи	Сметана, творог весомой 9%-ный, творог обезжиренный, творожная масса в ассортименте, сырок творожный глазированный, сырок 100 г	Казахстан, Беларусь, Туркменистан	550,6	31
ООО «Океан», Жуковский р-н, г. Кременки	Рыба и рыбопродукты, морепродукты, замороженные овощи и ягоды	Молдова, Таджикистан, Украина		
ООО «ПОЛАР СИФУД РАША», Жуковский р-н, г. Кременки	Рыба и рыбопродукты, морепродукты, замороженные овощи и ягоды	Молдова, Таджикистан, Украина		
ООО «СнэкМастер», Малоарославский р-н, с. Козлово	Рыба и рыбопродукты, морепродукты	Беларусь, Молдова, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Азербайджан	20	40
ООО «Атланта Групп», Малоарославский р-н, с. Козлово	Рыба и рыбопродукты, морепродукты	Беларусь, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Азербайджан	20	40
ООО «Птицефабрика в Белоусово», Жуковский район, д. Воробыи	Мясо и мясopодукты; мясо птицы, субпродукты птицы	Вьетнам	108	4,8
ООО «Мясоперерабатывающий комбинат «Обнинский», г. Обнинск	Сардельки, сосиски, полуфабрикаты куриные в ассортименте	Казахстан, Беларусь, Киргизия, Украина	140	10

ООО «СЕНТОСЦентрал Логистике Рус», Боровский район, д. Денисово	Корма и кормовые добавки; корма для непродуктивных декоративных животных, птиц и рыбы	Грузия, Азербайджан, Узбекистан, Казахстан, Армения, Абхазия	6 126	
СПоК «САМ», Жиздринский р-н, с. Студенец	Сыр Чечел	США	0,7	0,6
ООО «Биогран», Дзержинский р-н, с. Льва Толстого	Удобрения органические гранулированные на основе куриного помета; компост	Страны ЕС (Польша, Словакия, Литва, Эстония), Армения	402	4
ООО «АДРИА», Дзержинский р-н, с. Льва Толстого	Непищевые продукты; кожевенное сырье; шкуры КРС мочреные соленые	Страны ЕС (Италия, Польша, Чехия, Словакия, Латвия, Эстония)	142,8	

Приложение 2

**Стандартизованные показатели для оценки использования
экспортного потенциала ООО «Зеленые линии»**

Показатели	2015 г.	2016 г.	2019 г.
Фондоотдача	0,889	1,000	1,000
Производительность труда на одного работающего	0,990	0,990	1,000
Процент рабочих, занятых в производстве экспортной продукции, в общей численности	0,857	0,968	1,000
Процент работающих, прошедших обучение	1,000	0,855	0,821
Процент продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам	0,945	1,000	0,945
Процент экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции	1,000	0,789	0,895
Рентабельность производственных активов	0,810	1,000	0,976
Рентабельность экспортной продукции	0,963	0,946	1,000
Коэффициент оборачиваемости активов	0,889	1,000	1,000
Доля экспорта в прибыли от продаж	0,990	0,990	1,000
Рентабельность затрат на проведение маркетинга и рекламы	0,857	0,968	1,000

Основные характеристики программ развития экспортной деятельности аграрных предприятий Калужской области

Предприятие/ программа	Цель	Задачи	Целевые индикаторы	Сроки и этапы реализации программы	Ожидаемые конечные результаты
ООО «Нестле» Россия «Развитие экспорта на основе производственных инноваций на период 2012-2025 годы»	Развитие экспорта за счет внедрения производственно-технологических и организационно-управленческих инноваций	Внедрение в производство инноваций, повышающих конкурентность экспортной продукции. Создание продукции с высокой добавленной стоимостью. Повышение квалификации персонала. Развитие и расширение внешнеторгового потенциала. Развитие кооперации при производстве и реализации на внешних рынках продукции предприятия	По этапам. Доля продаж экспортной продукции в текущем объеме – 18; 25; 34%. Доля расходов на инновационное развитие производства экспортной продукции в выручке – 10%; 10%; 10%; 10%	2012-2016; 2017-2021; 2022-2025 гг. Принятие ряда базовых нормативных документов; проработка организационных и методологических вопросов по основным направлениям программы; создание инновационного производства конкурентной продукции, кооперирование и подготовка кадров; достижение стратегических результатов	Повышение инновационной активности предприятия. Увеличение объемов реализации экспортой продукции и выручки в 5 раз. Завоевание лидирующих позиций по ряду профильных направлений экспорта

Предприятие/ программа	Цель	Задачи	Целевые индикаторы	Сроки и этапы ре- ализации программы	Ожидаемые конечные результаты
ООО «Зеленые линии» / «Рас- ширение зару- бежных рынков сбыта продукции предприятия на период 2015- 2020 гг.»	Увеличение доли экспорта готовой про- дукции во внешнеторговом обороте области с внедрением организационно- управленческих инноваций	Обеспечение реа- лизации комплек- сов мер по развитию экспортной продук- ции, налаживание взаимовыгодных партнерских отно- шений	Повышение темпа роста производства и экспорта гото- вой продукции на 6-10%	2015-2020 гг. Выделение этапов реализации не предусматривается	Налаживание торгово- экономических связей с за- рубежными партнерами. Создание ин- новационного производства продукции на экспорт
ООО «Самария Ямми» / «Модер- низация произ- водства заморо- женных свиных мясопродуктов (субпродуктов)» на период 2015- 2020 гг.	Повышение вклада внешне- экономической деятельности в развитие АПК и региона	Развитие внеш- неэкономической деятельности пред- приятия, расши- рение экспортного потенциала	Повышение доли экспорта в производстве валового про- дукта, увели- чение темпов роста объемов экспорта на 8%	2015-2020 гг. Выде- ление этапов реали- зации не предусма- тривается	Создание но- вой конкурент- ной субпро- дукции. Расширение и укрепление лидирующих позиций по экспорту суб- продуктов

Мероприятия по развитию аграрного экспорта в программах регионов ЦФО

Область	Название госпрограммы (дата утверждения)	Основные мероприятия программы по развитию экспорта	Количество стран-импортеров, ед.	Внешнеторговый оборот, млн долл. США	Экспорт, млн долл. США	Экспорт сельскохозяйственной продукции, %	Экспорт сельскохозяйственной продукции, млн долл. США
Владимирская	«Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2020 годы» (постановление губернатора Владимирской области от 05.11.2013 № 1254)	Содействие продвижению аграрной продукции и услуг на внешнем рынке, финансовая поддержка и стимулирование инвестиционной деятельности	117	2143,8	662,9	18,8	124,6
Воронежская	«Развитие предпринимательства и торговли» (постановление правительства Воронежской области от 30.10.2015 № 839)	Модернизация аграрного производства и внедрение инноваций в экспортную деятельность, создание новой конкурентной продукции на экспорт, развитие логистической инфраструктуры, участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях	119	2624,0	1316,7	16,8	221,2

Область	Название госпрограммы (дата утверждения)	Основные мероприятия программы по развитию экспорта	Количество стран-импортеров, ед.	Внешнеторговый оборот, млн долл. США	Экспорт, США млн долл.	Экспорт сельскохозяйственной продукции, %	Экспорт сельскохозяйственной продукции, млн долл. США
Калужская	«Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» (постановление правительства Калужской области от 31.12.2013 № 755)	Модернизация производственной деятельности и развитие субсекторов малого и среднего предпринимательства, участие в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях, развитие международного сотрудничества	123	6614,2	1328,0	5,2	69,1
Костромская	«Экономическое развитие Костромской области» (постановление администрации Костромской области от 18.08.2015 № 301-а)	Создание новой товарной массы аграрной продукции на экспорт, создание экспортно ориентированной инфраструктуры, устранение товарных барьеров, создание эффективной системы продвижения и позиционирования товара на экспорт	90	437,3	278,0	23,5	65,3

Курская	«Развитие экономики и внешних связей Курской области» (постановление администрации Курской области от 24.10.2013 № 774-ПА)	Создание экспортно ориентированного аграрного производства, строительство логистической инфраструктуры, финансовая поддержка экспорта	93	1071,7	620,9	18,7	116,1
Липецкая	Экономическое развитие и инновационная экономика (постановление правительства Липецкой области от 15.04.2014 № 316)	Финансирование участия в выставочных ярмарочных мероприятиях; создание транспортной инфраструктуры	99	5621,6	4337,8	4,1	177,8
Орловская	«Программа развития Орловской области на 2014-2024» (указ губернатора Орловской области от 26.09.2014 № 371)	Участие в выставочных ярмарочных и конгрессных мероприятиях	84	458,3	222,1	3,5	7,8
Рязанская	Экономическое развитие в 2015-2020 годах (постановление правительства Рязанской области от 29.10.2014 № 306)	Возмещение затрат экспортеров, сервисная поддержка, в том числе организация торговых миссий за рубежом	110	1632,8	996,5	3,7	36,9

Область	Название госпрограммы (дата утверждения)	Основные мероприятия по развитию экспорта	Количество стран-импортеров, ед.	Внешнеторговый оборот, млн долл. США	Экспорт, млн долл. США	Экспорт сельскохозяйственной продукции, %	Экспорт сельскохозяйственной продукции, млн долл. США
Смоленская	Экономическое развитие Смоленской области, включая создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата (постановление администрации Смоленской области от 08.11.2013 № 894)	Содействие продвижению продукции и услуг на внешнем рынке, финансовая поддержка и стимулирование инвестиционной деятельности, модернизация производственной деятельности и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, информационно-аналитическая поддержка	106	2795,1	1079,8	11,4	123,1
Тверская	«Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области» на 2018-2023 годы (постановление правительства Тверской области от 29.12.2017 № 467-пп)	Развитие инновационного производства, содействие продвижению продукции и услуг на внешнем рынке, финансовая поддержка и стимулирование инвестиционной деятельности	106	740,6	238,3	10,1	24,1

**Экспорт восточных регионов страны по товарным группам, относящимся
к производству агропромышленной продукции в целом за 2013-2016 гг., млн долл. США**

Страновой рейтинг по экспорту (ТН ВЭД - 1-24)	Товарная группа (два знака ТН ВЭД)												Сумма по 24 товарным группам					
	3	4	10	название товарных групп								21		22	23			
				рыба и море- продукты	молочная про- дукция, яйца, мед	зерно	продукты пере- мола зерна	маслосемена	масла и жиры	какао и про- дукты из него	готовые продукты на основе муки					разные пище- вые продукты	вода, напитки, спирт	корма
Все субъекты Фе- дерации	11 495,3	1109,5	23 075,4	852,5	1630	8538,3	2255,5	2238,3	2228,3	2020,2	4193,5	68 528,2						
Доля восточных регионов в экс- порте группы	0,8	0,19	0,01	0,21	0,23	0,04	0,11	0,16	0,11	0,11	0,09	0,18						
5 Приморский край	3604,4	7,7	34,3	7,3	57,2	18,6	3	2,9	6	14	158,4	3944,5						
8 Сахалинская область	2230,5	0	-	0	1,4	0	0	5,5	0	0,1	63,3	2313,8						
9 Камчатский край	2104,6	0	0	0,1	0	0	-	0	0	0	71,1	2181,8						
16 Хабаровский край	803,9	1	8,4	3,3	6,6	1	0,8	1,4	2,3	7,6	11,4	861,8						
19 Алтайский край	21,2	22,5	27,7	124,7	32,9	179,4	3,9	14,5	62,3	19,5	21,7	608,9						
20 Кемеровская область	10,1	0,9	0,9	0,4	5,1	0,1	195,4	234,4	9,1	71,8	0,1	600,9						

Страновой рейтинг по экспорту (ТН ВЭД - 1-24)	Товарная группа (два знака ТН ВЭД)													Сумма по 24 товарным группам				
	3	4	10	название товарных групп							21	22	23					
				рыба и море- продукты	молочная про- дукция, яйца, мед	зерно	продукты пере- молота зерна	маслосемена	масла и жиры	какао и про- дукты из него					готовые продукты на основе муки	разные пище- вые продукты	вода, напитки, спирт	корма
27	Новосибир- ская область	78,1	20,1	14,1	23	20,8	6,9	16,7	18,5	86,6	45,9	42,2	455,4					
30	Омская область	8,9	44,3	38,8	1,7	17	37,5	14,6	54,6	25,7	32,5	2	360,6					
33	Магаданская область	328,2	-	-	-	-	0,1	-	-	-	-	3,1	332,2					
37	Амурская область	0	2	8,4	5,2	168	17,6	5,8	5,7	1,7	1	0,1	217,1					
41	Тюменская область	-	86,8	1,1	0,9	0,3	23,4	0	2,4	0	1	-	128,4					
42	Иркутская область	0	15,7	1,6	0,2	11,8	32,6	0,4	7,5	20,7	17,2	4,1	119,8					
49	Краснояр- ский край	2,7	1	37,1	2	9,3	0,4	0	0,3	0,2	5,7	2	88,7					
60	Республика Бурятия	0,1	12	5,8	6,5	0,5	3,9	2,7	2,8	2,5	0,6	0,9	62,1					
64	Еврейская автономная область	2,5	0,7	-	0,2	46,5	0,1	0	0	0,1	0,1	0	50,2					

**Классификация субъектов Федерации
по экспортному потенциалу продукции АПК**

Потенциал	Регионы с высоким коэффициентом отраслевого экспорта, экспортной квотой	Регионы со средним коэффициентом отраслевого экспорта, экспортной квотой	Регионы с низким коэффициентом отраслевого экспорта, малой экспортной квотой
Выгодное экспортно-географическое положение для реализации товаров АПК	Камчатский край Еврейская автономная область Приморский край Магаданская область Хабаровский край Амурская область	Сахалинская область Забайкальский край Республика Бурятия	Регионов нет
Маловыгодное экспортно-географическое положение для реализации товаров АПК	Республика Алтай Омская область Алтайский край	Республика Тыва Новосибирская область Томская область Кемеровская область Чукотский автономный округ	Иркутская область Красноярский край Тюменская область Республика Хакасия Республика Саха (Якутия)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Раздел 1. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала агропромышленного комплекса	5
1.1. Сущность ресурсного потенциала агропромышленного комплекса России.....	5
1.2. Экспортный потенциал предприятий АПК и система показателей его развития	18
1.3. Факторы, оказывающие влияние на формирование экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса.....	37
Раздел 2. Анализ развития аграрного экспорта и экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса	46
2.1. Анализ основных трендов развития аграрного экспорта России.....	46
2.2. Зарубежный и отечественный опыт развития экспортного потенциала предприятий АПК	58
2.3. Экономический механизм формирования экспортного потенциала сельскохозяйственного производства.....	77
2.4. Земельные ресурсы и эффективность их использования при развитии экспортного потенциала	89
Раздел 3. Совершенствование инструментов развития экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса	100
3.1. Развитие экспортного потенциала в агропромышленном комплексе региона на основе кластерного подхода.....	100
3.2. Дополнительные организационные возможности развития экспортного потенциала предприятий АПК.....	104
3.3. Совершенствование государственного регулирования сельскохозяйственного производства и экспортного потенциала предприятий АПК	152
3.4. Управление развитием экспортного потенциала с учетом стратегии развития предприятия агропромышленного комплекса	161
Заключение.....	166
Литература	169
Приложения	182

**Николай Петрович Мишуров,
Вячеслав Филиппович Федоренко,
Николай Михайлович Морозов,
Ольга Вячеславовна Кондратьева,
Вячеслав Александрович Войтюк,
Анатолий Дмитриевич Федоров,
Олеся Викторовна Слинько**

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК:
ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Аналитический обзор

Редакторы: *М.А. Обознова, В.И. Сидорова*

Обложка художника *П.В. Жукова*

Компьютерная верстка *Т.П. Речкиной*

Корректор *В.А. Белова*

fgnu@rosinformagrotech.ru

Подписано в печать 26.10.2020 Формат 60х84/16
Бумага офсетная Гарнитура шрифта «Times New Roman» Печать офсетная
Печ. л. 12,5 Тираж 300 экз. Изд. заказ 94 Тип. заказ 260

Отпечатано в типографии ФГБНУ «Росинформагротех»,
141261, пос. Правдинский Московской обл., ул. Лесная, 60

ISBN 978-5-7367-1589-3



9 785736 715893

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ МИНСЕЛЬХОЗА РОССИИ

Информационный бюллетень Минсельхоза России выпускается ежемесячно тиражом более 4000 экземпляров и распространяется во всех регионах страны, поступает в органы управления АПК субъектов Российской Федерации. В журнале публикуются материалы информационно-аналитического характера о деятельности Министерства по реализации государственной аграрной политики, отражаются приоритеты, цели и направления развития сельского хозяйства и сельских территорий, материалы о мероприятиях, проводимых с участием первых лиц государства по вопросам развития отрасли, освещается ход реализации Госпрограммы на 2013-2020 годы.

Вы прочтете проблемные статьи и интервью с руководителями регионов, ведущими учеными-аграрниками, руководителями сельхозпредприятий и фермерами. Широко представлены новости АПК регионов.

В приложении к Информационному бюллетеню публикуются официальные документы – постановления Правительства России, законодательные и нормативные акты по вопросам АПК, приказы Минсельхоза России.

**Подписку можно оформить через Роспечать (индекс 37138)
и редакцию с любого месяца и на любой период,
перечислив деньги на наш расчетный счет.
Стоимость подписки на 2020 г. с учетом доставки
по Российской Федерации – 4752 руб. с учетом НДС (10%);
396 руб. с учетом НДС (10%) за один номер.**

Банковские реквизиты: УФК по Московской области
(Отдел №28 Управления Федерального казначейства по МО)
ИНН 5038001475 / КПП 503801001 ФГБНУ «Росинформагротех»,
п/с 20486Х71280, р/с 40501810545252000104 в ГУ Банка России
по ЦФО БИК 044525000 ОКТ МО 46758000

**Журнал уже получают тысячи сельхозтоваро-
производителей России и стран СНГ**

В Информационном бюллетене Минсельхоза России
Вы можете разместить свои аналитические
и рекламные материалы, соответствующие целям
и профилю журнала. Размещение рекламы
можно оформить через ФГБНУ «Росинформагротех»
перечислив деньги на наш расчетный счет.

Телефоны для справок: 8 (496) 531-19-92,
(495) 993-55-83,
(495) 993-44-04.

e-mail: market-fgnu@mail.ru, ivanova-fgnu@mail.ru



