

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»)

**ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК
НА МИРОВОЙ РЫНОК:
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РЕГИОНОВ**

Аналитический обзор



Москва 2021

«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. 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 8 академиков РАН и один академик НАН Республики Казахстан.

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 объединенном каталоге «Пресса России» – 42285.

Стоимость подписки на 2021 г. с доставкой по Российской Федерации – 9636 руб. с учетом НДС (10%).

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,

Единый казначейский счет 401028108453700000004

Казначейский счет 03214643000000014800 в ГУ Банка России

по ЦФО // УФК по Московской области, г. Москва, БИК 004525987

В назначении платежа указать

код КБК (000 0000 0000000 000 440), ОКМО 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»)

**ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК
НА МИРОВОЙ РЫНОК:
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РЕГИОНОВ**

————— *Аналитический обзор* —————

Москва 2021

УДК 339.564:63-021.66(100)

ББК 65.428.2

П 78

Рецензенты:

Е.Г. Мухина, д-р. экон. наук, доцент, проф. кафедры
экономической безопасности, учета и финансов
(ФГБОУ ВО Курганская ГСХА);

Р.Р. Галиев, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента
(ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ)

Войтюк В.А., Мишуров Н.П., Кондратьева О.В., Федоров А.Д., Слинько О.В., Нейфельд В.В. Продвижение предприятий АПК на мировой рынок: лучшие практики регионов: аналит. обзор. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2021. – 152 с.

ISBN 978-5-7367-1669-2

Рассмотрены вопросы развития экспорта продукции в сфере АПК. Представлены лучшие практики продвижения аграрной продукции, история успеха экспорта продукции АПК, проанализированы основные барьеры, сдерживающие продвижение аграрной продукции на экспорт.

Даны предложения по совершенствованию мер продвижения продукции АПК на мировые рынки, по торгово-политической поддержке, а также по взаимодействию субъектов Российской Федерации с АО «Российский экспортный центр».

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

Voityuk, V.A., Mishurov, N.P., Kondratyeva, O.V., Fedorov, A.D., Slinko, O.V., Neifeld, V.V. *Promotion of Agricultural Enterprises to the World Market: Best Practices of the Regions: An Analytical Overview* (Moscow: Rosinformagrotekh) 152 (2021)

The issues of the development of export of products in the agricultural sector are discussed. The best practices of promoting agricultural products, the success story of exporting agricultural products are presented, and the main barriers that hinder the promotion of agricultural products for export are analyzed.

Proposals have been given on improving measures to promote agricultural products to world markets, on trade and political support, as well as on interaction of the constituent entities of the Russian Federation with the Russian Export Center JSC.

It is intended for a wide range of specialists and heads of regional and municipal levels of management, enterprises and organizations involved in the development of agricultural exports, university teachers, students, students of advanced training courses and information and consulting services for the agroibusiness.

УДК 339.564:63-021.66(100)

ББК 65.428.2

ISBN 978-5-7367-1669-2

© ФГБНУ «Росинформагротех», 2021

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» разработан и реализуется федеральный проект «Экспорт продукции агропромышленного комплекса» [1] в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, целями которого определены приоритеты социально-экономической политики страны и национальной безопасности, задачами – увеличение к 2025 г. объема экспорта отечественной продукции до 45 млрд долл. США в год.

В последние годы показатели продвижения продукции предприятий АПК регионов Российской Федерации демонстрируют ряд позитивных тенденций и достижений, к числу которых относятся:

- ▶ рост аграрного экспорта и устойчивое положительное сальдо торгового баланса;
- ▶ либерализация трансграничного режима движения капитала;
- ▶ заметное повышение суверенных рейтингов и рейтингов инвестиционной привлекательности аграрной продукции в регионах России;
- ▶ увеличение притока прямых иностранных инвестиций в АПК;
- ▶ начало формирования транснациональных корпораций на базе российских аграрных компаний и др.

Несмотря на наличие позитивных тенденций, общий уровень развития российского аграрного экспорта нельзя считать удовлетворительным. Прежде всего это выражается в том, что вклад в развитие экспорта продукции АПК в регионах остается недостаточным, а по некоторым ключевым показателям – снижается.

Ряд основных проблем, связанных с продвижением продукции предприятий АПК регионов на мировой рынок, до сих пор не решен:

- ▶ темпы роста вывоза российской аграрной продукции начали существенно отставать от темпов роста импорта, а вклад аграрного экспорта в экономический рост страны в последний год резко снизился;

- ▶ сохраняется высокая зависимость российской экономики от цен на энергоносители и ряд услуг по продвижению экспортной продукции;

- ▶ рост производительности труда в АПК отстает от роста реального курса рубля, что ослабляет конкурентоспособность несырьевого аграрного экспорта;

- ▶ наметилась тенденция снижения ряда международных индексов конкурентоспособности российской экономики, включая индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума;

- ▶ в торговле с большинством стран-партнеров не растет удельный вес экспорта аграрной продукции с высокотехнологичной переработкой;

- ▶ прямые иностранные инвестиции поступают преимущественно в сырьевой сектор аграрной экономики;

- ▶ экспорт аграрной продукции инерционен и ориентируется на старые связи, характерные для советского периода: российский аграрный экспорт сохраняет преимущественную ориентацию на медленно растущие рынки стран бывшего СССР, недостаточно используя потенциал растущих рынков, в том числе Южной и Восточной Азии, Африки.

Кроме этого, возможности аграрного экспорта в регионах используются незначительно из-за устаревшего оборудования, недостаточной квалификации сотрудников маркетинговых и управленческих служб агропромышленного комплекса, логистики и др. В этой связи важной задачей, стоящей перед АПК регионов России, является проведение целенаправленной политики по стимулированию экспорта. Это возможно только в том случае, если будут созданы условия для эффективного продвижения продукции предприятий АПК на мировой рынок с учетом лучших практик регионов.

В издании рассмотрены вопросы развития экспорта продукции агропромышленного комплекса.

Полученные результаты могут быть использованы специалистами и руководителями регионального и муниципального уровней управления, предприятий и организаций, занимающихся развитием аграрного экспорта, преподавателями вузов, студентами, слушателями курсов повышения квалификации и служб ИКС АПК.

Р а з д е л 1. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

1.1. Отечественный опыт продвижения аграрной продукции на мировые рынки

По данным ИТС Trade Map, Российская Федерация находится на 17 месте в рейтинге основных мировых экспортеров продовольствия [2]. По сравнению с 2010 г. экспорт вырос более чем в 3 раза, а с 2000 г. (1,3 млрд долл.) – почти в 19 раз (рис. 1).

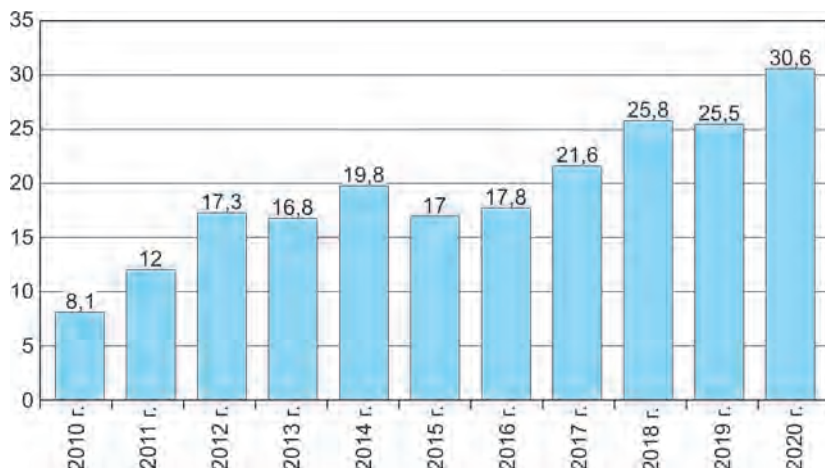


Рис. 1. Экспорт продукции АПК (2010-2020 гг.), млрд долл.

Сельское хозяйство в Российской Федерации практически полностью обеспечивает потребности государства по большинству отраслей АПК. Ориентация на экспортные рынки становится приоритетной задачей для аграрной отрасли. Основной экспортной продукцией по-прежнему остаются зерновые, продукция масложировой отрасли, рыба и морепродукты (рис. 2).



Рис. 2. Структура экспорта продукции АПК России в 2020 г.

На 10 ведущих стран-экспортеров приходится почти 50% мирового продовольственного экспорта, а на первые 20 – почти 70%, 18 из 20 стран за последние пять лет увеличивали объемы поставок, при этом Россия демонстрировала самые высокие темпы роста. Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) России в 2015-2020 гг. достиг 13,4%, Польши – 8,6, Мексики – 6,9, Испании – 6,2%. Среднегодовой темп роста показателя США с 2015 г. составил 1,5%, Нидерландов – 5, Германии – 1,9%.

Состав ТОП-10 в 2020 г. не изменился, при этом у 8 из 10 его участников отмечалась положительная динамика зарубежных продаж. США – крупнейший мировой поставщик продовольственных товаров – в 2020 г. увеличили экспорт на 5,4% до 149 млрд долл., Нидерланды – на 2,9% – до 105 млрд, Германия – на 0,7% – до 85 млрд, Бразилия – на 6,7% – до 83 млрд долл.

В то же время экспорт продукции АПК Китая сократился на 3,2% – до 74 млрд долл., Франции – на 1,5% – до 70 млрд. Продажи Испании возросли на 7,7% – до 61 млрд долл., Канады – на 9,5% – до 56 млрд, Италии – 4,7% – до 53 млрд, Бельгии – на 0,8% до 46 млрд долл.

Во второй десятке государств-экспортеров, кроме России, можно выделить значительный рост показателей Польши (+9,1% – до 38 млрд долл.), Индонезии (+13% – до 37 млрд долл.), а также существенное сокращение экспорта Аргентины (-8,3% – до 36 млрд долл.) и Австралии (-4,1% – до 30 млрд долл.) [3].

Среди ТОП-10 ведущих импортеров продовольственных товаров большинство стран также сохранили свои позиции, а 7 из них нарастили объемы ввоза. Среди мировых покупателей лидерами являются США, за год увеличившие показатель на 2,4% – до 170 млрд долл., а также Китай, импорт которого вырос на 16% – до 162 млрд долл. Кроме того, рост закупок зафиксирован у Германии (+3,9%), Нидерландов (+5,6%), Великобритании (+0,4%), Франции (+1,1%) и Бельгии (+3%), а снижение – у Японии (-4,9%), Италии (-1,8%) и Испании (-2,8%).

Агропромышленный сектор России – одна из немногих отраслей, сумевших сохранить позитивную динамику торговли в условиях пандемии Covid-19. Благодаря неэластичности спроса карантинные ограничения и сбои в цепочках поставок в меньшей степени затронули продовольственную отрасль, более того, в ряде случаев, особенно в начале пандемии, наблюдались ажиотажные закупки странами базовых продуктов питания из-за стремления сформировать запасы [4]. В то же время локдауны привели к падению спроса на непищевые сельскохозяйственные товары: шерсть, цветы, а также вывозозависимые от канала HoReCa продукты, например, говядину.

В региональном разрезе страны экспорт аграрной продукции довольно сильно сконцентрирован: ТОП-10 регионов в 2020 г. обеспечили почти 68% общероссийского экспорта (или 20,8 млрд долл. в стоимостном выражении). В числе лидеров Ростовская область, Москва, Краснодарский и Приморский края, Калининградская и Московская области, Санкт-Петербург, Мурманская область, Камчатский край и Сахалинская область [5].

Экспорт аграрной продукции **Ростовской области** по итогам 2020 года составил около 5,9 млрд долл. (19% общего объема аграрного экспорта России). В структуре экспорта региона порядка 56% в 2020 г. пришлось на пшеницу и около 15% – на подсолнечное масло [6].

В **Москве** экспорт АПК составляет 3,8 млрд долл. (13% общероссийского), в том числе специализируясь на экспорте пшеницы (48% совокупного объема экспорта). Следует отметить, что лидирующие позиции зерновых в московском экспорте обеспечены главным образом за счет регистрации на территории города крупнейших зерновых трейдеров.

Экспорт **Краснодарского края** (2,9 млрд долл., или 9% совокупного объема экспорта) менее диверсифицирован – доля пшеницы составляет около 59%. На следующую товарную группу – подсолнечное масло – приходится 12% экспортной выручки.

Приморский край, экспортировавший аграрную продукцию на 1,8 млрд долл. (6% совокупного объема экспорта в 2020 г.), специализируется на вывозе рыбы и морепродуктов, доля которых в структуре экспорта достигает 82%.

Калининградская область экспортировала в 2020 г. продукцию на 1,5 млрд долл. (5% общероссийского экспорта продукции АПК в 2020 г.), около 68% в структуре экспорта продукции АПК региона идет на обеспечение масложировой отрасли.

Московская область также является крупным перерабатывающим центром, – в 2020 г. экспортировала продукцию АПК на 1,2 млрд долл. (4% суммарного экспорта аграрной продукции в России), в основном кондитерские изделия, мясо птицы, напитки, молочную продукцию.

Санкт-Петербург, аграрный экспорт которого составляет 1,1 млрд долл., является крупным перерабатывающим центром, что отражается и на структуре экспорта – около 34% поставок приходится на экспорт продукции пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, где ведущими товарными группами являются табачная продукция, чай, кофе, пиво, кондитерские изделия.

Мурманская область обладает наименьшей среди лидирующих регионов диверсификацией экспорта. Около 99,9% от 1,1 млрд долл. составляет экспорт рыбы и морепродуктов. Далее следует Камчатский край, аграрный экспорт которого по итогам 2020 г. достиг порядка 790 млн долл. Регион специализируется на поставках рыбной продукции.

Экспорт продукции АПК **Сахалинской области** практически полностью сформирован рыбной продукцией, доля которой достигает порядка 96% от 699 млн долл. [5].

По итогам анализа объемов аграрного экспорта регионов России в 2020 г., все субъекты Российской Федерации можно условно разделить на четыре группы по объемам экспортной выручки (рис. 3):

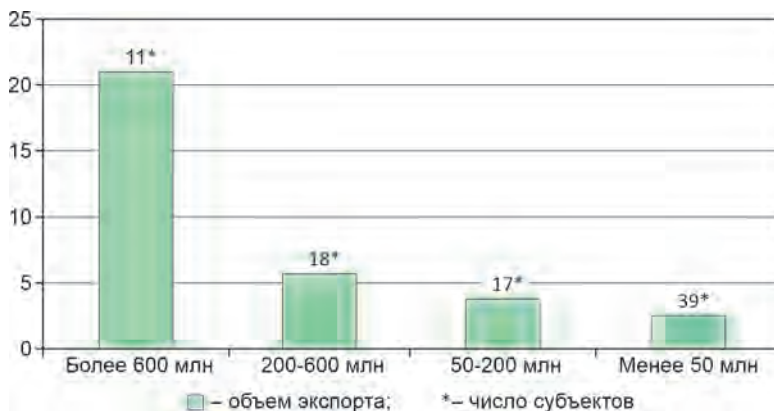


Рис. 3. Объем экспортной выручки субъектов Российской Федерации, млн долл.

► регионы-лидеры, экспорт аграрной продукции которых в 2020 г. составил более 600 млн долл., – это 11 субъектов РФ, суммарный экспорт которых по итогам года достиг около 21,4 млрд долл., или порядка 70% всего объема аграрного экспорта страны;

► значимые регионы, экспорт которых составил от 200 млн до 600 млн долл.: к данной группе можно отнести 18 субъектов РФ, совокупный экспорт которых в 2020 г. составил около 6,2 млрд долл., или 20% всего объема аграрного экспорта;

► регионы с умеренным объемом экспорта, поставки которых в 2020 г. составили от 50 млн до 200 млн долл.: 17 субъектов, поставивших продукции АПК на сумму 2,3 млрд долл. (7% всего объема аграрного экспорта);

► регионы, не ориентированные на экспорт продукции АПК. Объем их аграрного экспорта в 2020 г. не превышал 50 млн долл.: 39 субъектов РФ, совокупный экспорт которых составил порядка 650 млн долл., или 2% общего объема аграрного экспорта.

Лидирующие позиции по абсолютному приросту стоимостного объема экспорта в период 2015-2020 гг. занимают регионы-лидеры по объемам поставок в 2019-2020 гг. (Ростовская область, Москва, Краснодарский и Приморский края, Московская область). Больше всего в денежном выражении аграрный экспорт за 2015-2020 гг. вы-

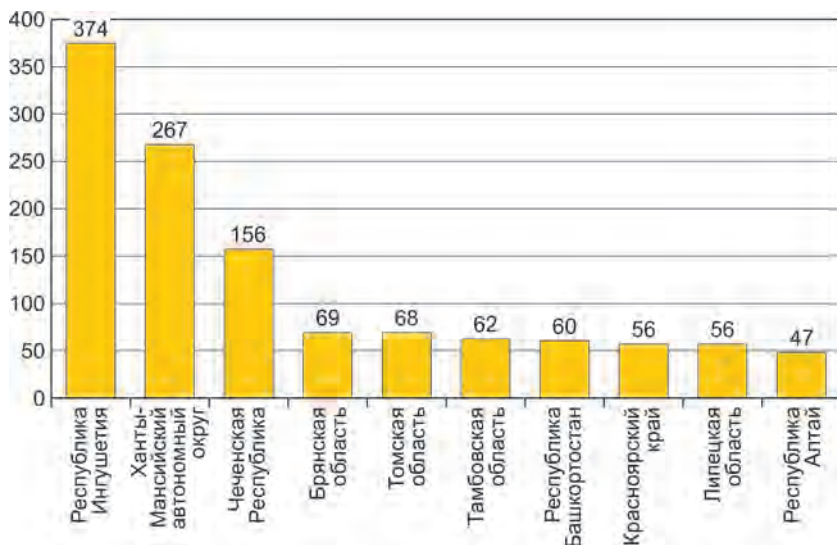
рос в Ростовской области (+3,2 млрд долл.), Краснодарском крае (+1,3 млрд долл.), Москве (+1,3 млрд долл.) и Приморском крае (+812 млн долл.). Прирост экспорта Ростовской области был обеспечен в первую очередь за счет увеличения объемов поставок зерновых (+2,3 млрд долл. к уровню 2015 г.).

В Краснодарском крае рост поставок стал возможен благодаря зерновым (+773 млн долл.) и продукции масложировой продукции (+296 млн долл.). Прирост экспорта в Приморском крае был обеспечен за счет увеличения экспорта рыбы и морепродуктов (+666 млн долл.). В ТОП-10 регионов по увеличению стоимостного объема экспорта продукции АПК вошли Московская, Калининградская, Липецкая, Белгородская, Новосибирская и Тамбовская области, где рост объемов экспорта стал возможным в том числе благодаря реализации экспортно ориентированных инвестиционных проектов в регионах (в частности, в Калининградской и Тамбовской областях).

Наибольшие показатели совокупного среднегодового темпа роста экспорта продукции АПК (CAGR) за период 2015-2020 гг. характерны для регионов (рис. 4), абсолютный прирост экспорта которых в тот же период был не столь значительным: Республика Ингушетия, Ханты-Мансийский автономный округ и Чеченская Республика. Республика Ингушетия в 2019 г. нарастила объемы поставок продуктов перемола (муки), а также наладила экспорт данной продукции в Грузию, Ирак и Иран, благодаря чему по итогам 2020 г. объем экспорта региона вырос на 42% к уровню предыдущего года – до 2,2 млн долл. Ханты-Мансийский автономный округ увеличил экспорт за счет поставок рыбной продукции (в основном живой рыбы), а Чеченская Республика в 2020 г. почти в 4,5 раза увеличила поставки пшеницы к уровню 2019 г., существенно нарастила экспорт сушеной и соленой рыбы, наладила поставки говядины (53 тыс. долл. в 2020 г.) [6].

Отмечается рост объемов поставок значимых регионов (регионы «второго эшелона»), где средние темпы роста за последние пять лет составили около 26%, что выше средних темпов роста регионов-лидеров по экспорту продукции АПК (около 14%). Регионы, не специализирующиеся на экспорте продукции АПК (экспорт в 2020 г. менее

50 млн долл.), продемонстрировали довольно высокие совокупные темпы роста за пятилетний период (в среднем на уровне 29%).



*Рис. 4. Темп роста экспорта продукции АПК (CAGR)
за период 2015-2020 гг., %*

1.2. Развитие экспорта продукции АПК российских регионов

Алтайский край

Экспортной деятельностью в крае занимаются более 1 тыс. компаний. В 2020 г. более 100 из них заключили контракты с зарубежными партнерами на сумму, превышающую 8 млрд руб.

Центр поддержки экспорта семь лет работает как с начинающими, так и действующими экспортерами в вопросах продвижения товаров и услуг на внешние рынки. В 2020 г. из-за непростой экономической ситуации ряд услуг, например бизнес-миссии, были адаптированы и переведены в онлайн-формат. Важным направле-

нием деятельности центра стала электронная коммерция: более 20 компаний региона получили поддержку в размещении товаров на международных торговых электронных площадках. При содействии центра 100 компаний – представителей малого и среднего бизнеса заключили контракты на общую сумму 118 млн долл. США. Также был реализован проект по привлечению иностранных студентов из Алтайского государственного университета и Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова на практику в Центр поддержки экспорта [8-10].

В номинации «Лучший экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» в 2020 г. первое, второе и третье места в крае разделили предприятия «Алтай-Занддорн» (переработка облепихи, производство сока и концентрированного масла), «Производственная компания Сибиряк» (производство крупы и гранул из зерновых культур), «Алтайский пасечник» (поставщик меда).

Победителем в номинации «Прорыв года» члены жюри определили переработчика сельскохозяйственной продукции «Алтай Сельхоз Компани». Второе место заняла компания «Энергосберегающие технологии» (производство рециркуляторов и энергосберегающих светодиодных светильников), третье – «Хорека Агро» (поставщик хлопка).

Благодарственными письмами и памятными подарками за участие в конкурсе отмечены следующие компании: «Агроцентр» (производитель функциональной сельскохозяйственной техники), ООО «Арсал» (переработчик цист рачка *Artemia Salina*), «Околомолоко» (производитель оборудования для переработки молока), «Бийский завод стеклопластиков» (производитель изделий из композиционных материалов), «МОКВИН» (компания по переработке свинца), Котельный завод «ПРОМКОТЛОСНАБ» (производитель теплоэнергетического оборудования), ООО «РУСАН ЭКСПОРТ» (переработчик сельскохозяйственной продукции), «Сиболеум» (производитель растительных масел).

Республика Башкортостан

В номинации «Экспортер года среди агропромышленного комплекса. Крупный бизнес» одержал победу ООО «Чишминский маслоэкстракционный завод». Среди субъектов малого и среднего пред-

принимательства победителем стал ООО ГК «Эксперимент». Чемпионом в номинации «Прорыв года. Крупный бизнес» назван ОАО «Чишминский сахарный завод».

Чишминский маслоэкстракционный завод специализируется на выпуске подсолнечного масла. В 2018 г. предприятие апробировало переработку рапса, начало экспортные поставки рапсового масла в Европу.

В период с 17 сентября по 3 октября 2018 г. на заводе было переработано более 9,7 тыс. т семян рапса, выработано около 4 тыс. т масла и 5,38 тыс. т шрота рапсовых [9].

Республика Карелия

Лучшими экспортерами стали следующие организации: ООО ПК «Заготпром», ООО «Торговый Дом Ярмарка», ИП Алфёров А.Ю. [10].

Республика Марий Эл

В номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» победителем признано ООО «Чай Руси» – компания, экспортирующая традиционный русский напиток «Иван-чай» собственного производства.

Предприятие неоднократно отмечено дипломами и медалями республиканских, всероссийских и международных выставок, в том числе конкурса «100 лучших товаров России», российской агропромышленной выставки «Золотая осень», международных выставок «Зеленая неделя», «ПИР Экспо», «Продэкспо», а также принимало участие в рождественской ярмарке во Франции «Белое рождество».

Республика Мордовия

Лучшими экспортерами в сфере АПК стали предприятия «ЭКО Халял», «Карпай» и «Гри-Мак», в тройку самых успешных трейдеров вошли торговые компании «ГК Реноме», «Битроник» и «Люмэкс».

Республика Саха (Якутия)

В номинации «Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса» победителем стал сельскохозяйственный потребительский растениеводческий кооператив «Тирэх» [11].

Республика Татарстан

По итогам 2020 г. лучшим экспортером в сфере агропромышленного комплекса стало ООО «Элит», специализирующееся на опто-

вой торговле зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных [11].

Краснодарский край

Согласно региональному проекту «Экспорт продукции АПК» Краснодарского края, к 2024 г. экспорт сельскохозяйственной продукции должен составить 3,9 млрд долл. в год, при этом изначально цифра была несколько ниже: Минсельхоз России пересмотрел плановые показатели для Кубани в сторону увеличения [11]. Тем не менее даже повышенные показатели на текущий момент сельхозпроизводителями края выполняются. Так, в сложный «ковидный» 2020 г. агропромышленному комплексу региона был доведен план экспорта сельскохозяйственной продукции в размере 2 522 млн долл. По итогам года он был перевыполнен на 346,7 млн долл. и достиг 2 868,3 млн. Что немаловажно, впервые доля несырьевого экспорта АПК составила 25% общего объема [12]. По данным министерства сельского хозяйства Краснодарского края, в 2020 г. доля зерна в краевом аграрном экспорте составила 66%, масложировой продукции – 16,3, мясо-молочной – 1,3, готовой пищевой – 7,8%.

Несмотря на то, что государственные границы закрывались, а у кубанских перерабатывающих предприятий были большие опасения по поводу реализации продукции за рубеж, экспорт АПК края сложился хорошо. Прежде всего нужно отметить производителей зерна и представителей масложировой отрасли: благодаря высокому спросу на растительные масла, перевыполнение плана достигло около 35%. В региональном минсельхозе отметили, что если с начала пандемии наблюдалось некоторое сокращение экспорта продовольствия из-за ограничения перемещения товаров и людей, то в последующем государство и население начали делать продовольственные запасы, что положительно сказалось на экспорте продукции АПК.

Так, задание по экспорту масложировой продукции перевыполнено на 157,6 млн долл. и достигло 466,6 млн долл. (экспортировано 638 тыс. т масложировой продукции). Экспорт злаков перевыполнен на 199,9 млн долл. Всего было поставлено продукции на сумму 1 891,9 млн долл., объем – 8,84 млн т. Перевыполнение экспорта готовой продукции составило 48,3 млн долл. при достигнутой сумме 222,3 млн долл., объем – 590 тыс. т. Реализация мясо-молочной про-

дукции за рубеж превысила плановые показатели на 16,9 млн долл., составив 37,9 млн долл. (21 тыс. т).

В последнее время рост экспорта в физическом и денежном выражении отмечался в поставках сахара, кондитерских изделий, мяса птицы, мороженого, винодельческой продукции. В 2020 г. сахаропроизводители края экспортировали продукцию на 100 млн долл. (урожайный год) по цене, приемлемой для мирового рынка. Неплохие показатели экспорта плодоовощных консервов [13]. Самым крупным поставщиком за рубеж томатной пасты, соленых огурцов и помидоров является комбинат в Белореченском районе.

Большой рост в 2020 г. показал экспорт мяса птицы в связи с заключением контрактов с китайскими компаниями. Они, в частности, активно закупают на Кубани куриные лапки, которые в Китае являются деликатесом. При этом китайские партнеры предъявляют кубанским производителям высокие требования к качеству, например, когти на куриных лапках должны быть аккуратно срезаны. Мясо птицы, произведенное в Краснодарском крае, поставляется также во Вьетнам, Гвинею, Армению и другие страны.

Гордость Кубани – экспорт мороженого. Экспортная история этого продукта началась в 2016 г., когда произошла встреча руководителей России и Китая. На ней было презентовано мороженое, произведенное в Кореновском районе. В настоящее время уже два производителя региона поставляют этот продукт на экспорт. Кубанское мороженое можно купить в 16 странах мира: Китае, Канаде, США, Белоруссии, Израиле, Испании, Абхазии. Успех продукта связан с его экологической чистотой и высокими вкусовыми качествами.

Одно из стремительно развивающихся экспортных направлений – поставки за рубеж вина, которые за последние шесть лет выросли в 4,9 раза – с 84 тыс. долл. в 2015 г. до 419 тыс. в 2020 г. Продукция поставлялась в 16 стран мира: Украину, Китай, Эстонию, Бельгию, Швейцарию, Германию, Норвегию, Белоруссию, Израиль, Киргизию, Казахстан, Южную Осетию, Японию, Финляндию и др. Существенно возросли поставки в Эстонию (на 400%), через которую транзитом в Евросоюз (Бельгия, ФРГ и др.) поступает вино. В целом экспорт кубанского вина в Западную Европу увеличился на 7,5 тыс. долл. (+36%). Начались поставки в Финляндию и Швецию, чему предшествовала

большая работа. При краевой поддержке производители региона участвуют в бизнес-миссиях и международных выставках, получают высокие награды на международных конкурсах. В 2020 г. на зарубежных дегустационных конкурсах в Лондоне, Гонконге, Вене, Берлине, Брюсселе и других городах кубанские виноделы получили 17 наград: 9 золотых и 8 серебряных. С 2018 по 2020 г. производители вина награждены 207 медалями, в том числе 16 золотыми.

В 2020 г. сельхозпроизводители **Красноярского края** реализовали за рубеж продукции агропромышленного комплекса на 66,5 млн долл.: зерновых – на 26 млн долл. – почти 122 тыс. т, семян рапса – на 27 млн долл. – более 57 тыс. т. Доля краевого экспорта зерна и маслосемян в общем экспортном объеме составила 80%. На 7,9 млн долл. из региона отправлено также продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, на 4,7 млн долл. – прочих продуктов [14]. В целом из края 2020 г. экспортировано 193,5 тыс. т. продукции АПК – это более чем на 55% выше закреплённого за регионом в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт» показателя – 43 млн долл.

Перевыполнить план по отгрузке агропродукции за рубеж позволили высокие экспортные цены, которые установились на внешних площадках осенью 2020 г., и спрос на российское зерно в мире. В частности, преимущество красноярских зерновых – в их высоком качестве. Так, 78% пшеницы нового урожая – продовольственное зерно. Отсутствие таможенных пошлин также способствовало наращиванию экспортного потенциала.

Белгородская область заняла третье место в номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» в категории «крупный бизнес». ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» (Белгородская область) входит в ГК «ЭФКО» и является ключевым участником в реализации стратегии компании по увеличению роли России в рамках глобального агропродовольственного рынка. Экспортирует майонезы, кетчуп и соусы в 33 страны мира [15].

Экспорт агропромышленной продукции из **Брянской области** с начала 2020 г. увеличился на 9%.

Брянский экспорт продукции АПК в первом полугодии 2020 г. составил порядка 120 тыс. т продукции на 78 млн долл. Рост к анало-

гичному периоду 2019 г. – 9%, в частности, увеличились поставки мяса крупного рогатого скота (в 3,5 раза), птицы (26%), картофеля (в 4,6 раза) [16].

Экспорт зерна в 2020 г. снизился в связи с введенными ограничениями, тогда как в 2019 г. зерно и продукты его переработки занимали пятую часть экспорта АПК продукции из региона, их экспорт превышал 152 тыс. т.

В экспортных отгрузках из Брянской области готовой пищевой продукции в 2020 г. преобладали сыры, сливочное масло, картофельные хлопья, чипсы, кондитерские изделия.

1.3. Лучшие практики регионов

Астраханская область

ООО «Астраханский рисовод» является преемником заложенных традиций торговой марки «Баралети», которое уже на протяжении 17 лет занимается выращиванием риса и производством рисовой крупы в Астраханской области, выращивает 40% риса-сырца. Общество зарегистрировано в 2018 г., директором является С.А. Хечоян. Создано в целях осуществления активной и эффективной экономической деятельности, направленной на насыщение рынка сельхозпродукцией и услугами, решения социально-экономических проблем и получение прибыли. Основным видом хозяйственной деятельности является выращивание зерновых сельскохозяйственных культур.

В последние годы особое значение в сельском хозяйстве придается выращиванию риса, показатели урожайности которого по Астраханской области в 2019 г. составили 43,85 ц/га (105% к уровню 2018 г.), в 2020 г. – 49,5 ц/га (113% к уровню 2019 г.).

Постоянный контроль и мониторинг на каждом этапе выращивания и производства риса обеспечивают безопасность продукции и её соответствие мировым стандартам качества.

Качество продукции компании хорошо известно не только в России, но и за рубежом. Около 25% рисовой крупы отправляется на экспорт не только в страны СНГ – Казахстан, Узбекистан, Туркмению, Киргизию, Таджикистан, Армению, Азербайджан, Украину,

Белоруссию, но и в Монголию, Ирак. Рекордный объем поставок пришелся на 2020 г., когда на экспорт было отправлено 467 т готовой продукции (68 т в 2019 г.).

Активное содействие выходу на зарубежные рынки компании оказывает Центр поддержки экспорта Астраханской области, который организует участие компании с индивидуальным и коллективным стендом в крупнейших международных выставках, таких как «WorldFood» и «Продэкспо», оказывает услуги по размещению информации о компании на международных электронных торговых площадках. Эти меры поддержки позволяют ООО «Астраханский рисовод» находить новых партнеров и покупателей за рубежом [17]. Помимо этого, центр проводит обучающие мероприятия для сотрудников компании, что позволяет совершенствовать их знания и компетенции в области внешнеэкономической деятельности. Неоднократно компания становилась победителем российских и международных конкурсов. На конкурсе «Продукт года», проводимого в рамках выставки «WorldFood Moscow» по итогам результатов 2020 г. в номинации «Хлебобулочные, макаронные изделия, крупа, мука» она получила золотую медаль, а также стала победителем регионального конкурса «Экспортер года» среди субъектов малого и среднего предпринимательства в номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса».

Амурская область

ООО «Тайга Органика» выступает с предложением производства исключительно полезных природных продуктов.

Более 15 лет компания занимается пчеловодством, выпуская 35 видов медовой продукции, в составе которой нет искусственных добавок, антибиотиков и консервантов, ежегодно реализует свыше 500 тыс. кг меда, 60% которого поставляется в Китай, Канаду, США, Казахстан и другие страны, участвует в международных и российских выставках. Пасеки находятся на юге Амурской области в экологически чистом крае, где пчелы собирают нектар с уникальных растений и лекарственных трав, поэтому мед отличается непревзойденным качеством, ароматом и чудодейственным влиянием на организм. Мед постоянно проходит проверку в аккредитованных лабораториях, получая соответствующие сертификаты качества. Производство организовано под контролем опытных специалистов в соответствии

с ГОСТом [18]. В цехах установлено инновационное оборудование, позволяющее не только усовершенствовать фильтрацию, но и сохранить полезные свойства меда. На Восточном экономическом форуме, который проходил в г. Владивосток в 2018 г., лидеры России и КНР В.В. Путин и Си Цзиньпин высоко оценили вкусовые качества и насыщенность амурского меда.

ООО «Амурагрокомплекс» – крупнейшее сельскохозяйственное предприятие в области растениеводства на Дальнем Востоке России, один из основных экспортеров сои и зерновых культур в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (КНР, Япония). Включает в себя дочернее предприятие ООО «МЭЗ «Амурский» – современное предприятие по переработке сои и зерновых культур – в г. Белогорске Амурской области (запущен в эксплуатацию в 2017 г.) [18]. Из года в год завод наращивает объемы выпускаемой продукции, а также расширяет продуктовую линейку, соответствующую направлению деятельности предприятия. Годовая мощность маслоэкстракционного завода «Амурский» по глубокой переработке зерновых и бобовых культур составляет 280 тыс. т. Предприятие оснащено новейшим оборудованием по производству изолированного соевого белка, экстракции, рафинации, дезодорации и фасовке соевого масла, уделяет большое внимание качеству и безопасности продукции. Внедрена система менеджмента безопасности пищевой продукции, основанная на принципах ХАССП и соответствующая требованиям ISO 22000. На заводе создано более 750 рабочих мест. Персонал проходит постоянное системное обучение по направлениям деятельности предприятия, основными из них являются:

- ▶ производство конкурентоспособной и безопасной продукции (масло соевое гидратированное и соевое рафинированное дезодорированное, шрот соевый кормовой тостированный и соевый пищевой, кормовая смесь, мука соевая дезодорированная обезжиренная, лецитин), наиболее полно удовлетворяющей потребности потребителей и отвечающей требованиям российского и международного законодательства в области безопасности пищевой продукции;

- ▶ создание условий для максимального участия сотрудников организации в обеспечении выпуска качественной и безопасной продукции.

Основные задачи производства:

- ▶ проведение системного анализа текущих и перспективных требований и ожиданий потребителей;
- ▶ обеспечение выпуска безопасной продукции высокого качества путем внедрения и совершенствования систем менеджмента качества и безопасности пищевой продукции, соответствующих требованиям FSSC-22000 версия 5;
- ▶ создание условий для производства, хранения и реализации продукции высокого качества;
- ▶ освоение новых и совершенствование действующих технологий производства;
- ▶ управление опасными факторами химического, физического и биологического происхождения, влияющими на безопасность продукции, на основе ХАССП;
- ▶ вовлечение в деятельность по повышению безопасности пищевой продукции каждого члена коллектива на основе его опыта и творческой активности;
- ▶ систематическое повышение квалификации и профессиональной подготовки персонала, чувства ответственности за качество выполняемой работы;
- ▶ выстраивание взаимовыгодных отношений с поставщиками с целью своевременного снабжения качественным сырьем, материалами и комплектующими изделиями;
- ▶ определение и обеспечение порядка внутреннего и внешнего эффективного обмена информацией.

Вологодская область

ООО «Вологодское льняное производство» занимается безотходной переработкой льна, в частности, производит льноволокно и топливные гранулы. Котонизированное льноволокно применяется при производстве:

- ▶ нетканых материалов: в автомобилестроении как шумоизолятор и для изготовления внутренней обивки салона, мебели, линолеума, а также используется в качестве фильтрующих элементов и наполнителя мягкого инвентаря и спецодежды;
- ▶ медицинской и технической ваты.

Топливные гранулы – качественное биотопливо, которое получается в процессе переработки костры льна. При их сгорании выбросы вредных веществ в атмосферу по сравнению с углем, соляжкой, мазутом минимальны, а образующаяся зола применяется в качестве удобрения. Таким образом, топливные гранулы из костры химически и биологически безопасны.

Региональный центр развития аквакультуры Вологодской области.

Область включена в число регионов, где аквакультура признана перспективной экономической специализацией в рамках стратегии пространственного развития Российской Федерации [20].

Государственные органы управления уделяют большое внимание развитию аквакультуры (синие биотехнологии) в России и Вологодской области. Благодаря субсидированию части затрат на оборудование, рыбопосадочный материал предприятия могут повысить свою финансово-экономическую устойчивость.

В 2019 г. дан старт реализации проекта биотехнологического кластера Вологодской области по созданию регионального центра развития аквакультуры. Повышение конкурентоспособности рыбной продукции участников данного кластера на внутреннем и внешнем рынках – главная цель его участников.

В регионе ряд производителей занимаются выращиванием радужной форели, мраморного сома, осетровых и других видов рыб. Количество участников проекта увеличивается – это производители оборудования и комплектующих, товарной рыбы, а также переработчики.

Благодаря кооперации с региональными вузами появилась возможность использовать ключевые компетенции научных и образовательных организаций. Первым шагом и прообразом этого проекта было ***сотрудничество между ООО «Аквакультура» и Череповецким государственным университетом*** в области разработки и проектирования оборудования для фермы по выращиванию мраморного сома с использованием установок замкнутого водоснабжения, последующим – официальное открытие аквабиоцентра на базе Вологодской ГМХА им. Н.В. Верещагина, где занимаются научными исследованиями, испытаниями кормов, проводят повышение квали-

фикации персонала предприятий в области аквакультуры, мастер-классы среди населения.

Меховая мануфактура «Овечкинъ» открылась в 2014 г. Производство изделий – процесс трудоёмкий: начинается с выделки и подготовки шкур, которые используются для изготовления изделий. Высококвалифицированные специалисты компании успешно разрабатывают и воплощают дизайн-проекты изделий. В производстве используются шкуры овец, выращенных только на территории Российской Федерации. При пошиве применяется специальное оборудование для выделки и пошива меховых изделий. Вся продукция сертифицирована и прошла испытания в лабораториях, что позволяет меховой мануфактуре «Овечкинъ» (ИП Ульянов А.В.) выпускать натуральный и качественный продукт.

В 2019 г. Центром поддержки предпринимательства мануфактуре оказана поддержка (в рамках сметы) по обеспечению участия в 30-й (53-й) Международной оптовой ярмарке «Кожа-Обувь-Меха-Технология», которая проходила в Москве с 17 по 20 сентября 2019 г. на ВДНХ. Участие в выставке позволило увеличить продажи продукции на 40%. Проведение данных мероприятий позволяет предприятиям выйти на новые рынки сбыта продукции, вести переговоры и заключать контракты с новыми покупателями, знакомиться с мировыми предприятиями легкой промышленности [21].

Тотемский маслозавод имеет не самую простую историю успеха – пройден долгий путь от банкротства до восстановления репутации успешно развивающейся компании. В настоящее время – это предприятие по производству молочной продукции в направлении «Традиции-Качество». В период банкротства перерабатывалось не более 40 т молока в месяц, теперь в 10 раз больше – 400 т. Благодаря поддержке администрации района предприятие не закрылось, проведена его масштабная модернизация.

АО «Абиогрупп» – участник молочного и биотехнологического кластеров, ведущее перерабатывающее предприятие Российской Федерации. В 2012 г. компания открыла уникальный завод «БИО-ТЕК» – единственный завод непрерывного цикла работы по переработке биологических отходов животноводческих и птицеводческих хозяйств в Северо-Западном регионе России.

АО «Абиогруп» – давний партнер **РЦПП «БИОТЕК»** – один из самых активных участников реализации стратегии «Вологда – био-регион», проектов молочного и биотехнологического кластеров.

Своим партнерам компания предлагает комплексное обслуживание, включающее в себя оказание качественных и мобильных услуг по сбору вторичного сырья животного происхождения, а также обеспечению их обязательным питательным компонентом кормления – мясокостной мукой животного происхождения. Основной миссией АО «Абиогруп» является исключение неконтролируемой утилизации биологических отходов согласно санитарно-эпидемиологическим нормам, предъявляемым к переработке биологических отходов.

С момента запуска заводом «БИОТЕК» переработано 80 тыс. т биологических отходов, произведено 26 тыс. т готовой продукции. Предприятие выпускает и реализует не только мясокостную муку, являющуюся неотъемлемым компонентом в кормлении животных, но и технический жир [22]. Именно этот продукт вывел АО «Абиогруп» в разряд перерабатывающих предприятий, успешно осуществляющих экспорт в страны Европейского союза.

НИИ молочного и лугопастбищного хозяйства – научный партнер РЦПП. ***Северо-Западный научно-исследовательский институт молочного и лугопастбищного хозяйства (СЗНИИМЛПХ)*** основан в 1921 г., является одним из старейших научных учреждений Северо-Западного региона Российской Федерации.

Выполняет функции научно-методического зонального координатора развития отечественной сельскохозяйственной науки и совершенствования технологий сельскохозяйственного производства.

Основные направления деятельности института – совершенствование и повышение эффективности молочного скотоводства, лугопастбищного хозяйства, полевого кормопроизводства в условиях Северо-Запада и Севера России. В последние годы приоритетами исследований по растениеводству стали ресурсо- и энергосбережение, экологическая безопасность, повышение энергопротеиновой насыщенности кормов. Учеными института выведен новый среднеспелый сорт гороха полевого Вологодский усатый.

Продолжаются исследования по разработке и совершенствованию различных типов кормления высокопродуктивного молочного

скота с учетом технологий их доения и способов содержания. Изучается питательная ценность всех видов кормов, используемых в кормлении крупного рогатого скота в условиях Вологодской области.

Итогом многолетней целенаправленной селекционно-племенной работы по совершенствованию пород крупного рогатого скота сотрудниками института совместно со специалистами ведущих племенных хозяйств Вологодской области стали два селекционных достижения – Вологодский тип крупного рогатого скота черно-пестрой породы и Прилуцкий тип айрширской породы, признанные лучшими научными разработками 2007 и 2010 г. среди научных институтов страны. За Прилуцкий тип в 2010 г. получена Государственная премия по науке и технике Вологодской области.

На разработанные эффективные ресурсосберегающие, экологически безопасные технологии заготовки и хранения кормов получены патенты на изобретения. За разработку технологии заготовки и хранения свежесобранного фуражного зерна без консервантов в 2011 г. выданы диплом и Государственная премия по науке и технике Вологодской области. Способ сушки малых партий семян и устройство для его осуществления в 2010 г. удостоены золотой медали Минсельхоза России. В декабре 2015 г. ученые института заняли второе место в номинации «Наука в производство» за новые проектные и технологические решения и награждены дипломами второй степени [23]. В 2016 г. СЗНИИМЛПХ награжден бронзовой медалью за разработку инновационной, ресурсосберегающей технологии приготовления экологически чистого корма из свежесобранного фуражного зерна восковой спелости.

Институт имеет 22 действующих патента, дипломы Российской академии сельскохозяйственных наук, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, правительства Вологодской и Ленинградской областей как лучшие научные разработки.

СЗНИИМЛПХ широко пропагандирует результаты своих исследований посредством публикаций и участия в научно-производственных мероприятиях, проводимых в России и за её пределами. Книги, практические пособия, справочники, рекомендации передаются сельхозтоваропроизводителям для использования в практической работе. Ежегодно проводятся научно-практические конферен-

ции «Емельяновские чтения» по вопросам развития АПК с участием ученых СЗНИИМЛПХ, Московской, Ленинградской, Ярославской, Архангельской и других областей, руководителей сельскохозяйственных предприятий Вологодской области, лекции, экскурсии, консультации на сайте учреждения и др.

Кроме научно-исследовательской работы, институт ведёт активную деятельность по научному обеспечению АПК посредством заключения хозяйственных договоров с сельхозтоваропроизводителями области по вопросам химического анализа кормов, биохимии крови, иммуногенетического тестирования животных, селекционного контроля качества молока; проводит линейную оценку телосложения дочерей быков-производителей; разрабатывает планы селекционно-племенной работы [24]. За последние годы научные разработки внедрены в более 70 хозяйствах Вологодской, Архангельской, Ярославской, Ивановской областей и Алтайским краем, они пользуются спросом в странах ближнего (Казахстан, Туркмения, Узбекистан) и дальнего зарубежья (Монголия, Китай).

ОАО «Племпредприятие «Вологодское» основано в 1956 г. при Вологодской областной государственной сельскохозяйственной опытной станции. Основные виды его деятельности: содержание и использование племенных быков-производителей, получение, обработка и хранение их племенного материала (спермы); контроль качества семени; проведение оценки (бонитировки) племенных животных и передача данных в действующие информационные системы племенного животноводства; проверка быков по качеству потомства; проведение иммуногенетической экспертизы, контроль происхождения животных; оценка качества молока; индивидуальное и групповое закрепление быков-производителей за маточным поголовьем с учетом наилучшего сочетания; участие в организации конкурсов операторов по искусственному осеменению крупного рогатого скота; проведение учебных тренингов операторов.

В 2019 г. племпредприятие стало участником молочного кластера Вологодской области. При поддержке АНО «РЦПП ВО» приняло участие в XVII Российской агропромышленной выставке «Золотая осень», где получило золотую медаль «За достижение высоких показателей в развитии племенного и товарного животноводства», а

также заключило с представителем Нидерландов договор о возможных поставках КРС в Вологодскую область. Уже в декабре 2019 г. осуществлялась первая поставка быка-производителя, в это же время участники кластера посетили передовые предприятия России в Ленинградской области ООО «Плино» (пос. Шушары, ЗАО «Племенной завод «Приневское» Всевожского района).

Иркутская область

АО «Каравай» существует с 1949 г. – лидер рынка хлебобулочных и кондитерских изделий в Восточной Сибири. За последние несколько лет предприятие создало устойчивую структуру. В 2017 г. компания впервые в Восточной Сибири заключила лицензионное соглашение с The Walt Disney Company о намерениях выпускать продукцию под брендами и франшизами знаменитой во всем мире анимационной студии. Уже выпущены линейки кондитерских изделий под франшизами «Последний Богатырь», «Холодное сердце», «Тачки», «Микки Маус» и «Принцессы».

Новгородская область

ПАО «Акрон» – с 1960 г. одно из крупнейших промышленных производств Северо-Западного региона России, производит широкую линейку азотных и сложных удобрений, а также промышленные продукты [25]. Общий выпуск продукции в 2018 г. составил 5,0 млн т. Рынки сбыта – страны Европы и Азии, Южной и Северной Америки, Китай, Бразилия, Швейцария, Соединенные Штаты, Франция, Аргентина.

Омская область

ООО «ТПК «Сладонез» осуществляет производство и поставку кондитерских изделий (вафли, печенье, сушки, пряники, конфеты) в страны ближнего и дальнего зарубежья. Лучший экспортер по Омской области 2016-2017 гг. Рынки сбыта – Казахстан, Монголия, Узбекистан, Грузия, Таджикистан, Армения, Беларусь, Украина, Абхазия, Туркменистан, Азербайджан, Киргизия, Афганистан, КНР, Евросоюз [26].

Приморский край

ООО «Русский экспорт» в 2018 г. осуществило поставку 70 т меда в Китай, что составило 10% всех продаж российского меда на экспорт [27].

Ростовская область

Ростсельмаш – мировой лидер по производству сельскохозяйственной техники уже много лет входит в число ведущих производителей сельскохозяйственной техники не только России, но и мира. На предприятии собрано рекордное количество комбайнов – более 2,6 млн ед. Росэксимбанк предоставил производителю кредитные средства для поставки продукции за рубеж.

Ростсельмаш – одна из первых российских компаний несырьевого сектора, получивших статус транснациональных. На его сборочных площадках в России, США, Канаде и Европе производится современное оборудование для подготовки почвы, посева, уборки и переработки урожая. Тракторы, опрыскиватели, комбайны и другая техника, собранная на предприятии, пользуется спросом в 56 странах мира [28].

С 2014 г. финансовый блок группы РЭЦ осуществляет кредитно-страховую поддержку экспортных контрактов ООО «КЗ «Ростсельмаш», помогая российскому производителю сельскохозяйственной техники реализовать планы по зарубежным поставкам и закрепить лидерство на мировых рынках. Одним из последних проектов, поддержанных Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), стала поставка сельхозтехники на рынок африканского региона.

АО «Астон» более 20 лет считается одним из крупнейших российских предприятий по производству продуктов питания и пищевых ингредиентов. Это крупнейший экспортёр растительных масел, ведущий переработчик масличных культур, третий – по экспорту российского зерна. В состав компании входят свыше 20 подразделений в различных регионах России, включая заводы по производству и переработке растительного масла, предприятия по производству крахмалов и сиропов, элеваторные комплексы, терминалы на реке Дон, судоремонтный завод, сухогрузы класса «река-море», танкеры для перевозки растительных масел, балкеры для перевалки зерновых культур.

Самарская область

ООО «Услада» работает на кондитерском рынке России и зарубежья с декабря 1997 г. Предприятие производит вафельные рулеты,

печенье – сахарное и сэндвич, вафли, вафельный сэндвич, вафельные конфеты, зефир, чернослив в шоколаде, курагу в белой глазури. Компания является одним из трёх производителей вафельных рулетов в России, аналог которого есть только в Европе. Многие виды продукции комбината отмечены медалями и дипломами на различных российских профессиональных дегустационных конкурсах [29]. Экспортная география: Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан.

Свердловская область

ОАО «Жировой комбинат» основан в 1959 г., в настоящее время занимает первое место по производству фасованных маргаринов в России и входит в пятерку крупнейших производителей майонеза в стране. Жировой комбинат – современное, динамично развивающееся предприятие с большим потенциалом и перспективами. Комбинат имеет 17 ед. оборудования изготовления, 23 ед. оборудования фасовки и постоянно совершенствует технологии производства. На предприятии используется современное оборудование от известных европейских производителей. Полная автоматизация, компьютерное управление производственными процессами и постоянный санитарный контроль гарантируют высокое качество продукции [30]. Экспортная география предприятия: Казахстан, Киргизия, Армения, Израиль, Германия, Узбекистан, Таджикистан, Беларусь, Молдавия, Азербайджан, Грузия, Китай, Румыния, Монголия, Туркменистан.

Смоленская область

ООО «ВИМА» реализует соки и нектары торговых марок «Melograno», «KRAI», «Вкус Союза», производит и поставляет в 15 стран мира соки из натурального сырья высокого качества по доступной цене. Соки представлены в таких сетях, как «Selgros», «Leclerc», «Maxima», «Rimi», «Polomarket», а также на российском рынке в «Metro Cash&Carry» (Нижний Новгород, Тула, Курск, Брянск, Рязань), «Spar» и «Семья» (Санкт-Петербург), «Линия», «Макси» (г. Вологда). В ассортименте компании нектары из фейхоа, кизила, шиповника, выращенных в Азербайджане, морс и нектары из ягод, собранных в Вологодской области России, – малины, ежевики, черники, клюквы, чёрной смородины [31].

Уникальность соков подтверждена не только массой положительных отзывов, но и лицензиями. ООО «ВИМА» обладает сертификатом соответствия, декларацией таможенного союза, на предприятии внедрена система менеджмента безопасности пищевой продукции НАССР ISO 22000:2007. Компания предлагает продукцию на условиях ExWorks в Москве (самовывоз) и FOB-порт в г. Новороссийске и порт в Санкт-Петербурге. Благодаря этим параметрам продукция продается во всем мире – от США до Израиля, от Латвии до Греции, от Польши до Германии, от Беларуси до Казахстана и от Калининграда до Хабаровска.

Пензенская область

Группа компаний «Невский кондитер» основана в 1996 г., является одним из крупнейших производителей кондитерских изделий в России. Это две кондитерские фабрики в Пензенской области, где работают более 1500 первоклассных технологов, прошедших аттестацию и обучение в специализированных российских и европейских центрах. По собственным технологиям предприятие выпускает свыше 50 популярных новинок в год, 80 складских работников в Пензенской области обеспечивают отгрузку продукции семь дней в неделю, а 70 офисных сотрудников в Санкт-Петербурге – продажи по России, а также в странах СНГ, Прибалтики и США. Территориальные менеджеры поддерживают продажи дистрибьюторов компании в 25 российских городах – от Санкт-Петербурга до Владивостока [32].

Многолетний опыт, профильные семинары, а главное – природный талант позволяют технологам разрабатывать уникальные рецептуры с учетом вкусовых предпочтений российского потребителя, предвосхитить вкусы, которые в ближайшем будущем становятся популярными. Не остаются незамеченными пожелания дистрибьюторов предприятия непосредственно технологам на ежегодных отраслевых выставках. Совместными усилиями создается продукт, способный занять свою нишу и найти своего покупателя.

Вкусы, демократичные цены, узнаваемый аромат и приятное легкое послевкусие отмечают потребители в продуктах компании. У предприятия есть своя успешная формула, благодаря которой получается продукт достойного качества. Для производства кон-

дистерских изделий отбираются натуральные ингредиенты – орехи, фрукты, ягоды, сухофрукты, природные красители и ароматизаторы. Почти все линии автоматизированы и работают без привлечения ручного труда.

Узнаваемость продукции «Невского кондитера» достигается не только качеством, но и красочными этикетками и запоминающимися названиями. Выбирается подходящий материал упаковки, способный сохранить органолептические свойства продукта, разрабатывается уникальный дизайн, поддерживающий как название продукта, так и его содержание.

Предприятие каждый год увеличивает долю присутствия на российском и международном рынках благодаря отлаженной работе с дистрибьюторами компании. Продажи поддерживаются с помощью маркетинговых и трейд-акций, печатной рекламной продукции, фирменного торгового оборудования: POS- и POP-материалов. Каждым регионом России, а также зарубежными странами занимается определенный дивизиональный менеджер [33]. Продажи осуществляются по всей России и за рубежом, продукцию приобретают Литва, Латвия, Эстония, Молдова, Грузия, Беларусь, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Монголия, Китай, Вьетнам, США, Германия, Армения, Кыргызстан, Туркмения, Таджикистан.

Кемеровская область

Компания ООО «КЕДР ЭКСПОРТ» занимается переработкой и продажей кедрового ореха с 2012 г. – осуществляет полный цикл его производства – от сбора урожая в экологически чистых лесах Сибири до переработки и фасовки на собственном производстве. Около 95% всей продукции идет на экспорт: шишки, ядра ореха, кедровое масло, варенье поставляются в Германию, Словению, Иорданию, Иран, Израиль, Китай. На Всероссийском конкурсе «Экспортер года» компания заняла третье место в номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» в категории «МСП» [34].

Краснодарский край

ООО «Кубанская продуктовая компания» – вертикально-интегрированная организация, которая входит в число основных производителей продуктов питания Краснодарского края. Компания постоянно развивается и обновляет не только продукцию, но и тех-

нологии, дизайн, подходы. География её экспорта – более 35 стран мира.

Общий объем переработки продукции в сутки – 800 т.

В сутки на пяти линиях розлива производится по 300 т рафинированного и нерафинированного масла. Используются 10000 т емкостей для хранения продукции, шесть вариантов емкостей для розлива масла (0,9 л, 1 л, 1,8 л, 2 л, 3 л, 5 л).

Помимо подсолнечного рафинированного масла, на производственных площадках компании производятся нерафинированное подсолнечное масло, кукурузное, а также смеси подсолнечного рафинированного масла, дополненные экстрактом базилика или чеснока, микс подсолнечного и оливкового масла. Кондитерская продукция пользуется заслуженной популярностью, арахисовая и подсолнечная халва, козинаки из семечек, орехов и кунжута стали хитом среди зарубежных импортеров [35].

Ставропольский край

ООО «Элита-Минерал групп» – российская компания, занимающаяся розливом самых известных кавказских лечебных, лечебно-столовых минеральных и питьевых вод, а также производством популярных безалкогольных, прохладительных напитков. Производство включает в себя четыре производственных комплекса, оснащенных современным оборудованием ведущих европейских фирм-производителей, таких как «SIG SIMONAZZI», «AMSFerrari» (Италия) и «KHS» (Германия) [36]. Пять технологических линий позволяют производить розлив минеральных, питьевых вод и безалкогольных напитков в ПЭТ-бутылку и стеклоты бутылку, в емкостном диапазоне – от 0,25 до 5 л. Производственные мощности предприятия составляют более 18 млн л в месяц, или свыше 200 млн л в год. Минеральные воды Железноводского месторождения из скважины № 69 БИС разливаются без соприкосновения с окружающей средой по специальному минералопроводу. Производственные комплексы имеют сертификат соответствия процессов производства по системе менеджмента безопасности пищевой продукции, основанной на принципах ХАССП (от англ. HACCP – *Hazard Analysis and Critical Control Points*). Применяются современные методы управления качеством ИСО 9001:2008. Разработана и

внедрена внутренняя Корпоративная Программа Контроля Качества «ELITA – Quality», позволяющая осуществлять контроль на каждом этапе технологического цикла производства продукции, что в итоге обеспечивает высокое качество и безопасность производимых минеральных вод и безалкогольных напитков. Тщательно контролируется качество поставляемого сырья и других материалов: при работе с поставщиками проводится общая оценка их организации (включая аудит производств), образцы сырья оцениваются на соответствие стандартам, проверяются сертификаты качества. Оценка сырья ведётся на базе собственной аттестованной лаборатории.

Вся продукция под названием «Экспортная серия» завоевала доверие и снискала огромную популярность как покупателей в России, так и в более 24 зарубежных странах.

В 2020 г. *молочный комбинат «Ставропольский»* осуществил первые поставки лактозы на зарубежные рынки. По сообщению ФГБУ «Агроэкспорт» при Минсельхозе России, две пробные партии объемом 1,5 т отгружены в Грузию и Азербайджан. Лактоза – инновационная продукция высокого передела, которую впервые в России начали производить в 2019 г. в рамках инвестиционного проекта, реализованного с господдержкой. В 2019 г. первые партии продукта были отправлены на экспорт. Лактоза является перспективным экспортным продуктом, хотя в России еще не преодолена импортозависимость. На рынок поставляются также глазированные сырки, мороженое, творожная масса. До конца 2021 г. предприятие предполагает отгрузить в Израиль от пяти до десяти контейнеров. Ещё одним перспективным экспортным направлением являются Объединенные Арабские Эмираты, куда ранее комбинат отправил один контейнер с молочным мороженым «Имбирное» и «Кулфи» (индийское со специями). Продажи прошли успешно.

Нижегородская область

АО «Нижегородский масложировой комбинат» (НМЖК) известен своей продукцией миллионам потребителей не только в России, но и за рубежом: это соусы и майонезы, снеки, маргарины и спреды, конфитюры, туалетное и хозяйственное мыло. Ключевые бренды компании – майонезы «Ряба», соусы и кетчупы «Astoria», маргарины «Хозяюшка», детское мыло «Мой малыш».

Группа компаний «НМЖК» – вертикально интегрированный холдинг, в состав которого входят два перерабатывающих масложировых комбината в Нижнем Новгороде и Самаре, маслоэкстракционные заводы в Урюпинске и Сорочинске, элеваторы в Волгоградской, Оренбургской, Самарской, Саратовской областях и Республике Башкортостан. Предприятия образуют полный производственный цикл, обеспечивая перерабатывающие мощности компании сырьем, качество которого контролируется на всех этапах производства: от семян подсолнечника до складов готовой продукции и магазинов [37].

Предприятие занимает лидирующую позицию в вопросах качества и безопасности продукции, процессах производства и используемого сырья. Сертификация международного уровня по ГОСТ Р ИСО 9001 и ХАССП подтверждает высокие стандарты работы всего холдинга.

Ленинградская область

Группа компаний «Галактика» – крупный независимый производитель широкого спектра молочных продуктов, полностью реализует всю цепочку производства молочных продуктов от фермы до полки. Основной целью компании является сохранение её репутации и неизменного качества продукции. Для производства всего спектра молочных продуктов используют только молоко высшего качества фермерских хозяйств, расположенных в Ленинградской и Кировской областях [38].

Производственные площадки полностью автоматизированы. Единственная процедура, которая осуществляется вручную, – подключение шланга молоковоза и цистерны по сбору молока. Система Tetra Plant Master обеспечивает полное автоматизированное управление всеми этапами производства – от приемки сырого молока до упаковки готовой продукции на складе, поэтому таким крупным производством могут управлять всего несколько человек. Система управления качеством, внедренная на комбинате, гарантирует чистоту, натуральность и безопасность каждой пачки упакованного молочного продукта.

Контроль осуществляется на каждом этапе производства: входной контроль сырого молока, сырья, материалов и упаковки; проверка продукции на всех технологических операциях; контроль ка-

чества мойки оборудования; внимательное отношение к качеству воды, воздуха и др.

Ассортиментный портфель компании включает в себя более 130 позиций. Современное оборудование и высокая степень автоматизации позволяют предприятию выпускать более 252 млн л молочной продукции в год, которая экспортируется в 45 стран мира. С 1 января 2019 г. ООО «Галактика» выступает в качестве Торгового дома. В портфеле такие контракты, как Borges (ореховые напитки), Pinar, Zott (молочные десерты Monte), Eat&Go, Ancor (сливочное масло).

Новосибирская область

ООО «Новосибирская продовольственная корпорация» (ООО «НПК») объединяет два животноводческо-растениеводческих хозяйства: АО «Урюмское» и ООО «Золотой колос». За последние годы в хозяйствах произведена масштабная модернизация, в несколько раз увеличены объемы производства.

Зерновую палитру производства пополняют масляничные культуры: рапс, лен, подсолнечник. Среднегодовой сбор зерновых культур составляет 30 тыс. т – по сравнению с 2007 г. урожайность выросла в 10 раз.

ООО «НПК» стала победителем в номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» в категории «Крупный бизнес» и победителем в номинации «Новая география».

Единая окружная конкурсная комиссия Всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортер года» в составе представителей федеральных министерств, АО «Российский экспортный центр» и предпринимательских объединений определила победителей в Сибирском федеральном округе [39].

Всероссийская премия «Экспортер года» присуждается организациям и индивидуальным предпринимателям, достигшим наибольших успехов в осуществлении экспорта несырьевых неэнергетических товаров, работ или услуг. Новосибирская область стала лидером округа по экспортным результатам. Продовольственная корпорация предоставляет полный комплекс услуг по закупке, хранению, очистке, подработке, сушке и логистике зерновых и масличных культур, проводит аккредитацию полей и семенного материала партнёров сельхозтоваропроизводителей, что позволяет поставлять на экспорт

продукцию, соответствующую всем международным стандартам. Железнодорожным и автотранспортом компания поставляет в Казахстан, Китай, Беларусь, ОАЭ, Азербайджан пшеницу, сою, рапс, семена льна, подсолнечник, овес, гречиху, ячмень, чечевицу.

Республика Бурятия

АО «Свинокомплекс Восточно-Сибирский» реализует свою продукцию в Монголию, Вьетнам, но самым перспективным рынком является Китай (в 2019 г. во время мощной вспышки чумы свиной почти половина всего поголовья в стране погибла, в связи с чем резко выросли спрос на свинину и цены) [40].

Смоленская область

Ярцевская компания «Агросфера» – крупнейший производитель теплиц и парников, представляющий свою продукцию под собственным брендом. В России у компании создана широкая дилерская сеть. При содействии Центра поддержки экспорта заключен контракт с немецким дистрибьютором на 29 млн руб., согласно которому первые теплицы были отправлены в Европу под торговой маркой «Агросфера» [41].

Производство в Ярцево полностью оборудовано под выпуск теплиц и парников, в том числе с автоматической системой проветривания и полива растений. В настоящее время теплицы компании проходят регистрацию товарного наименования для стран Евросоюза и Евразийского экономического союза, после чего планируется наращивать объемы зарубежных контрактов и расширять экспортную географию.

1.4. Зарубежный опыт продвижения экспортной продукции

Анализ зарубежного опыта показывает, что практически все страны осуществляют регулирование и стимулирование продвижения экспортной продукции (ВЭД) на макро- и мезоуровнях. Поддержка продвижения экспорта за рубежом представляет собой систему взаимодействующих и взаимоувязанных между собой правительственных и неправительственных институтов, к числу которых относятся профильные министерства и ведомства, специализированные агент-

ства и экспертные центры, финансовые структуры, дипломатические миссии и др. Государственное содействие продвижению экспортной продукции осуществляется на достаточно высоком уровне во многих развитых и развивающихся странах Америки, Европы и Азии, но наибольшего совершенства господдержка достигла в США.

Оценка зарубежного опыта в области содействия продвижению экспортной продукции показывает, что работа ведется по следующим основным направлениям:

- ▶ формирование институциональной системы содействия;
- ▶ информационное обеспечение системы поддержки;
- ▶ региональные организации содействия;
- ▶ финансирование и страхование экспортной продукции;
- ▶ деятельность специальных центров по анализу препятствий в продвижении продукции экспорта;
- ▶ развитие новых видов предпринимательской деятельности с внешнеэкономической ориентацией и формирование условий;
- ▶ разработка стратегии внешнеэкономического сотрудничества с отдельными группами стран;
- ▶ разработка отраслевых стратегий;
- ▶ использование административного ресурса.

Зарубежные практики экспорта продукции

США. Внешнеэкономический комплекс Соединенных Штатов является одним из самых эффективных в мире, а его деятельность оказывает существенное воздействие на состояние всей американской экономики и стандарты жизни рядовых граждан страны. В последнее десятилетие американцы уверенно занимают лидирующие позиции в мировой торговле, заметно опережая всех своих крупных экономических партнеров и конкурентов. Основными факторами, определяющими нынешнее положение США в мировой торговле, являются современная и динамичная экономика, эффективная внешнеэкономическая система, а также агрессивная торговая политика, опирающаяся на значительный экономический и военно-политический потенциал государства [42].

Многоуровневая внешнеэкономическая организационная структура США сама по себе является значимым фактором сильных позиций страны в мировой торговле. Указанная структура, как правило,

без радикальных и болезненных перетрясок постоянно совершенствуется, достаточно гибко адаптируясь к изменяющимся условиям в глобальной экономике и торговле. В последний период основной упор делается на усиление координации деятельности действующих на внешнеэкономическом направлении различных ведомств и организаций, более масштабную и предметную поддержку американских экспортеров на мировых рынках, а также существенное расширение участия малого бизнеса во внешней торговле. Ведущее место в системе внешнеэкономических связей принадлежит Министерству торговли США, которое является главным правительственным органом, ведающим вопросами регулирования внешнеэкономических связей. Для оказания своевременной и квалифицированной поддержки по продвижению продукции американским компаниям на внешних рынках в министерстве действует «Коммерческая служба», насчитывающая около 2500 специалистов, размещенных как в США, так и за границей – в 70 странах мира, в том числе в России, Казахстане, Украине и Узбекистане. Помимо предоставления консультаций, заграничный аппарат Коммерческой службы используется для продвижения продукции американских бизнесменов в стране пребывания. Для этих целей в министерстве создан Центр информации по вопросам торговли, в задачи которого входят консультационное обеспечение внешнеторговых операций, предоставление информации о рынках и торговых партнерах, об условиях предпринимательской деятельности за границей и др. В последние годы в аппарате Министерства торговли (Минторга) были созданы региональные информационные центры по различным странам и регионам.

С 1992 г. активно функционирует центр деловой информации по новым независимым государствам (BISNIS). Аналогичный центр организован и для распространения деловой информации по странам Восточной Европы. С 1992 г. началось создание под эгидой министерства «американских деловых центров» в странах СНГ, действующих на принципе частичной самокупаемости и занимающихся предоставлением информационных, консультационных и других услуг, в основном экспортерам из числа малых и средних предприятий США. Важные задачи выполняет Аппарат торгового представителя США (АТП), отвечающий за разработку и координацию американ-

ской политики в области международной торговли, торговли отдельными товарами и прямыми инвестициями, а также за ведение переговоров с зарубежными странами и международными организациями по указанной проблематике [42]. Своей деятельностью АТП создает благоприятные торгово-политические условия для продвижения экспортной продукции американских компаний за рубежом. В 2002 г. была проведена существенная реорганизация АТП (преобразованы некоторые из действовавших и созданы новые подразделения на азиатском и американском направлениях). Указанная реорганизация была направлена прежде всего на повышение эффективности работы АТП по открытию зарубежных рынков для американского бизнеса. Вопросами поддержки продвижения продукции на экспорт в США занимаются и другие государственные учреждения, в том числе Государственный департамент, Министерство финансов, Министерство энергетики, Министерство сельского хозяйства и ряд других. Особое место принадлежит Комиссии США по международной торговле (КМТ), формально независимой от правительства США организации, обладающей широкими полномочиями для проведения специальных расследований.

Функция прямой поддержки торгово-инвестиционной деятельности американских компаний на внешних рынках институализирована главным образом в таких структурах, как Эксимбанк США (кредитование, страхование и гарантирование коммерческих сделок и инвестиций), Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК), которая осуществляет финансирование проектов и страхование капиталовложений, прямое кредитование небольших компаний, предоставляет кредитные гарантии для крупных проектов и страхование от политических рисков для спонсоров проектов, заинтересованных в долгосрочных инвестиционных опционах в конкретных странах. Агентство по торговле и развитию (ТДА), формально независимое от правительства США учреждение, финансирует разработки ТЭО крупных проектов в развивающихся государствах и странах со средним уровнем доходов, Агентство международного развития (АМР) осуществляет практическую реализацию программ внешней помощи. Для координации деятельности всех государственных ведомств в сфере ВЭД и выработки согласованной поли-

тики по наиболее актуальным ее аспектам в 1992 г. был создан Межведомственный координационный комитет по развитию торговли (ККРТ), возглавляемый министром торговли. В состав ККРТ входят представители ключевых министерств, АТП, Совета экономических консультантов, ТДА, Эксимбанка, ОПИК, АМР и ряда других федеральных учреждений. Заметную роль в формировании торговой политики страны играет также Президентский экспортный совет, являющийся межведомственным консультативным органом Президента США по вопросам международной торговли и включающий в себя ведущих членов кабинета, представителей АТП, Эксимбанка, членов Конгресса, видных бизнесменов по выбору президента. Для обеспечения деятельности федеральных ведомств, в сферу компетенции которых входят внешнеэкономические вопросы, выделяются значительные бюджетные ассигнования. Так, на 2019 финансовый год Минторгу было выделено 8,7 млрд долл., АТП – 59,6 млн, Эксимбанку – 155,7 млн долл. на содержание и 21,5 млрд долл. на кредиты, ОПИК – 42,9 млн, ТДА – 50 млн, КМТ – 61,7 млн, Зарубежной сельскохозяйственной службе Минсельхоза – 143 млн, Службе по таможенным вопросам и охране границ – 4,6 млрд долл.

Заметную роль в реализации национальных приоритетов в сфере ВЭД играют различные комитеты, деловые советы, ассоциации и другие, состоящие не только из представителей государственных органов, но и включающие в себя ведущих бизнесменов страны, причем зачастую последние их возглавляют. Одной из наиболее значимых деловых ассоциаций является Торговая палата США, представляющая интересы более 3 млн различных компаний, 3 тыс. местных торговых палат, 830 отраслевых ассоциаций, 92 американских торговых палат за рубежом. Существуют также многочисленные ассоциации делового сотрудничества и торговые палаты, имеющие двустороннюю направленность. Так, только в области развития торгово-экономических связей с Россией действует более десяти таких структур. Используемые США организационные механизмы межправительственного взаимодействия с другими странами в торгово-экономической области, как правило, представляют собой своего рода интеграцию деятельности государственных органов и деловых кругов. К числу таких механизмов, в частности, относятся запущен-

ные в 2002 г. Российско-Американский деловой диалог и Российско-Американский энергетический диалог, Американско-Японский экономический диалог и Американско-Японская Комиссия частного бизнеса/правительств, созданные в 2001 г. в рамках совместной инициативы «Американско-Японское экономическое партнерство в целях развития». Организация по трансатлантической политике основана в 1992 г. в целях укрепления партнерских взаимоотношений ЕС и США, в состав которой входят члены Конгресса США и Европарламента, представители бизнеса, а также ряд некоммерческих организаций. Кроме того, с некоторыми странами у США существуют различные двусторонние отраслевые подкомитеты и рабочие группы, созданные отдельными государственными ведомствами США.

Действенным инструментом влияния на повышение эффективности продвижения продукции на экспорт является проводимая американской администрацией «всеобъемлющая и активная» торговая политика. Ее ключевые задачи – расширение национального экспорта и защита внутреннего рынка от «недобросовестной конкуренции» зарубежных партнеров. Основой этой политики выступает разработанный администрацией в 2002 г. план, направленный на развитие торговли на глобальном, региональном и двустороннем уровнях. Последняя торгово-политическая новация нынешней администрации заключается в синхронизации переговоров всех уровней (глобальном, региональном и двустороннем), что, как считается, генерирует значительное давление на страны, не участвующие в конкретных переговорах, и ведет к появлению «конкуренции в либерализации мировой торговли». Наиболее значительными направлениями в торгово-политической сфере в настоящий период считаются активные усилия в плане отстаивания и продвижения национальных интересов в области внешней торговли в рамках ВТО [44]. Американцы изначально заняли весьма решительную позицию по всем приоритетным направлениям переговорного процесса по выработке новых правил ВТО (так называемых «Доха-раунд»), включая либерализацию торговли сельхозпродукцией. Кроме того, именно США выдвинули амбициозную инициативу по либерализации торговли сельскохозяйственными товарами, заключающуюся в резком снижении тарифов, устранении экспортных субсидий и сокращении внутренних

мер господдержки в отношении данной продукции. Это неизбежно создает преимущества прежде всего для конкурентоспособного американского экспорта указанной продукции на рынки многих развивающихся стран, характеризующихся в отличие от США применением повышенного уровня тарифной защиты. В области же сельского хозяйства за счет лоббировавшегося американцами расширения понятия «голубая корзина» допустимый уровень совокупной «искажающей торговлю поддержки» останется для них на отметке 39 млрд долл., в то время как в отношении многих других стран данный показатель может в итоге существенно сократиться.

Заметное место среди специфических торгово-политических средств, используемых США главным образом для развития торговых отношений с развивающимися странами, занимают преференциальные внешнеторговые программы. Суть их заключается в том, что ввоз в США определенных видов продукции из охватываемых действием таких программ государств осуществляется беспошлинно. Основной преференциальной программой является Генеральная система преференций США (ГСП), рассчитанная на развивающиеся и наименее развитые страны. ГСП в настоящее время пользуются порядка 140 стран, а беспошлинный ввоз распространяется на более чем 6 тыс. товарных позиций. Отдельные преференциальные программы с более широким товарным охватом США имеют в отношении стран Африки и Латинской Америки. В отношении стран Латинской Америки действуют две преференциальные программы: одна – в рамках Закона о торговом партнерстве США со странами Карибского бассейна (Caribbean Basin Partnership Act, 24 государства), другая – в рамках Закона о торговых преференциях странам Андской группы, именуемым в настоящее время Законом о развитии торговли со странами Андского сообщества (Andean Trade Preference Act, четыре государства). Все указанные программы представляют собой не только инструмент стимулирования импорта дешевого или дефицитного сырья в США, но при необходимости активно используются американцами в качестве рычага давления на страны, пользующиеся преференциальным режимом, для продвижения своих интересов при решении различных торгово-политических вопросов (снижение торговых барьеров, открытие привлекательных для американского

бизнеса секторов экономики, защита прав интеллектуальной собственности в странах-бенефициариях) [45].

Нынешняя экспортная стратегия США предусматривает разработку системы федеральных программ «мирового уровня», а также активное использование широкого круга мер и технологий для обеспечения поддержки как крупным, так средним и малым американским компаниям, экспортирующим свою продукцию или капиталы на мировые рынки. Наиболее крупные меры, предпринимаемые в последнее время США в этой области, направлены на усиление государственной поддержки национальным экспортерам в получении и реализации крупных контрактов за рубежом путем выравнивания «конкурентных условий». В этих целях, в частности, предусматривается:

- улучшить координацию под эгидой ККРТ деятельности правительственных структур США на внешних рынках. Для этого предполагается на ключевых рынках усилить необходимое взаимодействие между Госдепартаментом, Коммерческой службой Минторга, Эксимбанком, ОПИК, ТДА и другими ведомствами с ориентированием их на решение конкретных вопросов. ККРТ при этом осуществляет постоянный мониторинг выполнения как основных задач, декларируемых в рамках американской экспортной стратегии, так и связанных с этим конкретных рекомендаций, и регулярно освещает ход их реализации в издаваемых комитетом докладах. Подобные группы предполагается сформировать сначала в небольшой группе «пилотных» стран, в том числе в России, Китае, Бразилии, Южной Африке, Мексике и Турции;

- эффективно использовать механизм экономической помощи для защиты интересов американских экспортеров, в частности о мерах противодействия «искажающей мировую торговлю» практике ряда конкурентов США, использующих различные формы «связанной» и «несвязанной» экономической помощи, вследствие которой экспортеры государств-доноров пользуются определенными преимуществами. В этих целях в дополнение к действующим договоренностям в рамках ОЭСР об ограничении использования связанной помощи («Хельсинский пакет») предполагается более активно прибегать к специальной программе, направленной на предупреждение

возможности использования торговыми партнерами США связанной экономической помощи в качестве дополнительного конкурентного ресурса. Для «выравнивания условий конкуренции» предусматривается более широкое использование специального «Фонда связанной помощи капитальных проектов» Эксимбанка в целях оказания соответствующего содействия конкретной стране в размерах, примерно равных объемам помощи такого рода, предоставляемой ей другими государствами. Предполагается расширить функции этих ведомств, нацелив их деятельность на сопровождение крупных проектов в течение всего периода их реализации и оказания необходимой поддержки в случае возникновения различных неблагоприятных для американских экспортеров изменений в коммерческом климате в зарубежных странах.

Ведется работа по созданию единой базы данных для учета всех известных конфликтных ситуаций и споров, выработки скоординированных подходов, выявления новых тенденций и подготовки наиболее эффективных и адекватных решений. Важное место при этом отводится:

- ▶ разработке современной информационной схемы, позволяющей осуществлять взаимодействие персонала Коммерческой службы Минторга за рубежом и экономических отделов посольств США в Вашингтоне в реальном времени, обеспечивая тем самым точные и своевременные данные о конъюнктуре рынков и новых возможностях для американских экспортеров, преимущество при этом отдается малым и средним фирмам-экспортерам;

- ▶ развитию взаимодействия различных государственных ведомств в вопросах распределения правительственных финансовых ресурсов в интересах американского бизнеса, координации и гармонизации всех действующих правительственных программ в этом направлении;

- ▶ улучшению доступа к правительственным программам стимулирования экспорта. В контексте данной задачи запущена специальная учебная программа, основное назначение которой сводится к ознакомлению соответствующих внешнеторговых работников со всем диапазоном программ и услуг по поддержке экспорта, предоставляемых американскими ведомствами. В целях улучшения доступа

американских компаний к экспортным программам Минторг ежегодно подготавливает «Справочник по экспортным программам», куда включены применяемые в США меры экспортного контроля, в нём также приводится список всех государственных программ содействия экспорту с разбивкой по ведомствам.

В сфере импорта США широко используют инструменты тарифного и нетарифного регулирования в целях защиты внутреннего рынка и соблюдения интересов национальных производителей.

Тарифное регулирование – таможенный тариф служит средством реализации долговременных, стратегических целей американской торговой политики. Используемые США ставки таможенных пошлин, в частности, стимулируют импорт в Соединенные Штаты продукции низкой степени переработки и затрудняют ввоз продукции машинотехнической группы и переработанных товаров. Причем многие виды сырья ввозятся беспошлинно как из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования (по терминологии США – «режимом нормальных торговых отношений» или РНТО), так и не имеющих такого режима. Таможенное законодательство является главным средством защиты внутреннего рынка, хотя по мере снижения общего уровня таможенного протекционизма в результате договоренностей, достигнутых в переговорах США с их партнерами по ВТО, все большую роль играют нетарифные ограничения, дополняющие таможенный тариф.

Нетарифное регулирование:

► лицензирование. Ввоз некоторых категорий товаров контролируется различными ведомствами США, и в случае импорта таких товаров необходимо получение лицензии соответствующего ведомства (ввоз нефтепродуктов, беспошлинный ввоз часов и часовых механизмов с островных территорий США, ввоз некоторых сельскохозяйственных товаров, в частности, молочной продукции и др.);

► антидемпинговые пошлины, вводимые на основании результатов расследований, проводимых по петициям американских компаний, на товары, которые, по определению федеральных властей, реализуются на рынке США по ценам ниже «справедливых» и тем самым наносят ущерб определенной отрасли экономики страны. Размер антидемпинговой пошлины должен равняться разнице меж-

ду «рыночной» ценой данного товара и ценой, по которой товар импортируется в США;

- компенсационные пошлины устанавливаются в случае доказательства факта субсидирования ввозимых товаров государством-экспортером. Порядок их введения такой же, как и для антидемпинговых пошлин. Величина компенсационной пошлины определяется в зависимости от размера субсидий;

- чрезвычайные меры по защите национальных производителей от возросшего импорта товара, предусмотренные Законом о торговле 1974 г. Одним из наиболее ярких примеров в данном случае может служить введение в марте 2002 г. сроком на три года повышенных пошлин на ряд позиций импортируемой металлопродукции, явившееся результатом проведенного расследования по нанесению серьезного ущерба национальной стальной отрасли от импорта этих товаров;

- специальные меры по защите от некоторых видов «недобросовестной» практики (монополизация определенной сферы рынка США, подрыв какой-либо отрасли, нарушение патентных прав, присвоение товарного знака американских фирм и др.). Такие меры предусматривают лишение страны - экспортера льгот, предоставленных по торговым соглашениям, установление дополнительных пошлин или количественных ограничений на товары данного экспортера и др. Кроме того, используются следующие виды ограничений импорта:

- связанные с осуществлением политики государственных закупок, суть которой заключается в оказании предпочтения местным производителям при осуществлении таких закупок; квотирование (абсолютные квоты, тарифные квоты, квоты, устанавливаемые международными соглашениями, и так называемые «добровольные» квоты); эмбарго (применяется в отношении отдельных стран и обычно носят чисто политический характер);

- меры санитарного, фитосанитарного и технического контроля. Наличие системы стандартов и правил, которым должны соответствовать импортные товары, а также жесткая процедура их сертификации позволяют довольно эффективно использовать эти рычаги. Особые требования к упаковке и маркировке ввозимых товаров. Так,

Законом о тарифе 1930 г. предусматривается, что каждый ввозимый в США товар, а в отдельных, особо упоминаемых случаях, его контейнер и упаковка должны иметь надлежащую маркировку и обозначения на английском языке, указывающие страну происхождения товара;

► требования, связанные с обеспечением экологической безопасности, применяемые в отношении импорта автомобилей, товаров длительного пользования, продовольствия, медикаментов и др. Регулирование в сфере экспорта осуществляется в США на основании трех критериев: национальной безопасности, соображений внешней политики страны и дефицитности товара на внутреннем рынке [46].

В вопросах оказания государственной поддержки национальным экспортерам и инвесторам администрация США проводит политику, направленную на наиболее полное использование возможностей и ресурсов экономики страны. В соответствии с существующим порядком восемь федеральных министерств и ведомств, в число которых входят Минторг, Минсельхоз, Минтранс, Минэнерго, Эксимбанк, АДМБ, ТДА и ОПИК, оказывают в той или иной форме финансовую поддержку экспортерам и инвесторам США. Общая численность персонала, занятого вопросами поддержки экспорта в США, составляет около 3400 человек. Совокупные расходы указанных ведомств на цели поощрения экспорта ежегодно достигают (с учетом кредитов Эксимбанка) около 20 млрд долл., из которых более 90% выделенных бюджетных средств приходится на деятельность Эксимбанка, Минсельхоза и Минторга. Из всех перечисленных ведомств только ОПИК получает ежегодную прибыль от своих операций и не имеет потребности в бюджетном финансировании. В целях оказания поддержки национальным экспортерам и инвесторам непосредственно на местах Минторг, Госдепартамент, Минсельхоз, Эксимбанк, ОПИК, АМР и ТДА имеют своих представителей за рубежом. Так, Минсельхоз имеет за границей более 240 сотрудников (в 60 представительствах), занимающихся вопросами поддержки сельскохозяйственного экспорта. Совокупные расходы упомянутых ведомств, связанные с финансированием работы этой части заграничного аппарата, оцениваются в 175 млн долл., при этом Минсельхозу – около 50 млн. Все указанные структуры путем целенаправленных

и хорошо скоординированных действий объективно способствуют созданию изначально выгодных стартовых позиций для компаний США и повышению их конкурентоспособности на зарубежных рынках. Поддержка в форме субсидий предоставляется Минторгом для проведения выставочно-ярмарочной деятельности, осуществляемой американскими торговыми палатами, внешнеторговыми ассоциациями и др. Эксимбанк оказывает поддержку американским экспортерам, которые понесли потери в связи с использованием экспортных субсидий торговыми партнерами США с целью «выравнивания» условий конкуренции. Минсельхоз и АДМБ предоставляют кредитные гарантии экспортерам зерна, мяса и других сельскохозяйственных и продовольственных товаров. При этом АДМБ выдает их малым предприятиям на сумму не свыше 830 тыс. долл. по каждому отдельному проекту, а Эксимбанк – предоставляет кредиты в основном средним и крупным предприятиям в размерах, значительно превышающих этот лимит. Гарантии Минсельхоза предоставляются в связи с экспортом сельскохозяйственной продукции на срок до трех лет и, в отдельных случаях – до десяти лет.

Для более эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности в некоторых зарубежных странах используются так называемые «Команды быстрого разворачивания проектов», основной функцией которых является оказание содействия американским компаниям в продвижении экспорта товаров и реализации инвестиционных проектов.

В США уделяется большое внимание финансовой поддержке производителей сельскохозяйственной продукции. Она включает в себя поддержание внутренних цен на молоко и молочные продукты, бюджетное финансирование научных исследований, развитие инфраструктуры сельскохозяйственных территорий, страхование фермерских хозяйств от стихийных бедствий и др. Такая поддержка оказывается производителям пшеницы, кукурузы, ячменя, сорго, овса, риса, соевых бобов, семян масличных культур и арахиса, молока и молочных продуктов и предоставляется как для развития производства, так содействия экспорту. В целях стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции реализуется ряд программ, включающих в себя меры по оказанию финансовой, информационной, юридической, организационной и другой поддержки ее

национальным производителям. Наиболее известные программы осуществляются действующей в рамках Минсельхоза США Товарно-кредитной корпорацией (ТКК). Целью этих программ, уменьшающих риск неплатежей для банков США, является предоставление гарантий экспортеру в реализации товара, а также возможности иностранному импортеру произвести закупку на условиях отсроченного платежа. Программа гарантий кредитования экспорта GSM-102, на которую приходится основная часть указанных средств (14,5 млрд долл. в 2019 финансовом году), предназначена для стран с высоким потенциалом развития рынка и достаточной степенью вероятности погашения. В рамках данной программы иностранному покупателю предоставляются кредиты на покупку американской сельхозпродукции на срок от 90 дней до 3 лет. При этом американские банки обеспечивают финансирование банками импортеров на коммерческих условиях, а ТКК является гарантом и непосредственно не финансирует экспорт товаров [47].

Канада. Ведущим государственным органом в системе продвижения продукции на экспорт является Министерство иностранных дел и международной торговли (МИДиМТ) Канады, значительное внимание уделяющее разработке мер, направленных на поддержку канадского экспорта товаров и услуг, а также инвестиций и туризма. Этими проблемами занимаются специализированные по регионам мира дирекции. Кроме того, в рамках МИДиМТ действуют две специальные службы содействия внешнеторговой деятельности – «Сборная Канады» (Team Canada) и Служба торговых уполномоченных (Trade Commissioners Service). «Сборная Канады» является уникальным инструментом продвижения интересов канадского бизнеса на рынки тех стран, где особенно сильна конкуренция. Важнейшими её участниками являются также министерства сельского хозяйства и продовольствия, канадского наследия, промышленности, природных ресурсов. Серьезную помощь канадским экспортерам оказывают торговые миссии во главе с Министром международной торговли, аналогичные по своим задачам «Сборной Канады». В торговые миссии приглашаются представители бизнеса (четыре-восемь отраслей, изыскивающих возможности расширения торгово-инвестиционных связей со страной-партнером).

Служба торговых уполномоченных объединяет в целом более 900 так называемых «торговых представителей» (trade commissioners), работающих в составе торговых отделов канадских посольств и консульств в более чем 140 зарубежных городах, а также 100 представителей в 12 региональных офисах в Канаде. Служба торговых уполномоченных действует в непосредственном контакте с канадскими компаниями, оказывая им содействие по продвижению товаров, услуг и инвестиций на внешние рынки. В этих целях торговым отделам посольств, имеющим собственные, независимые от МИД, бюджеты, выделяются существенные денежные и материально-технические ресурсы. Торговые представительства Канады за рубежом осуществляют:

- ▶ содействие в продвижении информации о канадских компаниях – экспортерах в стране пребывания;
- ▶ консультации по маркетингу и возможным каналам реализации продукции;
- ▶ рекомендации по участию в соответствующих отраслевых выставках и других общественных мероприятиях;
- ▶ поиск подходящих иностранных фирм и их привлечение для работы в качестве партнеров (клиентов) канадских компаний;
- ▶ помощь в поиске информации о деловой активности и финансовом состоянии потенциальных зарубежных партнеров;
- ▶ консультации по вопросам действующего в стране пребывания законодательства, в том числе по учреждению дочерних компаний и филиалов, лицензированию, таможенным правилам и др. Все услуги предоставляются канадскими торгпредствами на безвозмездной основе. На практике около 80% объема деятельности торгпредства Канады за рубежом (в плане затрат рабочего времени) приходится на выполнение конкретных запросов канадских фирм.

По данным специального исследования, проведенного в 2004 г., 82% клиентов канадских торгпредств – мелкие и средние компании, 2/3 из них являются постоянными потребителями услуг торгпредств. В последнее время, не в последнюю очередь в связи с кампанией по рациональному расходованию государственных средств, наблюдается тенденция возложения на торговые отделы дополнительных функций по формированию предложений в области внешнеэконо-

мической политики Канады по отношению к стране пребывания. Служба торговых представителей возглавляется старшим должностным лицом МИДиМТ в ранге Assistant Deputy Minister (дословно – заместитель заместителя министра, в российской административной иерархии эта должность фактически соответствует директору департамента), в подчинении которого находятся три функциональных подразделения (управления):

- ▶ International Business Development Policy (группа перспективного планирования – 15 человек);
- ▶ Operations and Services Bureau (организация учебных программ, семинаров и конференций для экспортеров, методическое руководство заграничными учреждениями – 40 человек);
- ▶ Market Development Bureau (исследования конъюнктуры рынков по приоритетным секторам и подготовка обзоров, работа с отраслевыми ассоциациями – 60 человек) [48].

Указанные подразделения, наряду с департаментами министерства, осуществляют непосредственное руководство работой канадских торговых представительств за рубежом. Канадское агентство международного развития (Canadian International Development Agency, CIDA) является администратором и координатором большинства из канадских программ помощи, осуществляемых в 140 государствах главным образом из числа развивающихся государств и стран с переходной экономикой. Значительная часть этих программ реализуется частными фирмами, выступающими в качестве консультантов, подрядчиков и поставщиков.

Критерии доступа к проектам в рамках CIDA определяются следующими основными параметрами: компания должна принадлежать канадским владельцам (как минимум 51% собственности) и находиться в Канаде.

Физические лица должны быть канадскими гражданами или иметь статус постоянных резидентов. Сложившийся стандартный подход предусматривает привлечение заинтересованных поставщиков через открытые торги (Open Bidding Service – OBS). CIDA занимается также двусторонними межгосударственными программами, включая спонсорство по кредитным линиям. Важное место среди программ помощи канадским экспортерам занимает Програм-

ма промышленного сотрудничества CIDA, которая предусматривает обеспечение финансового стимулирования канадских фирм, заинтересованных в налаживании взаимовыгодного долгосрочного делового партнерства в развивающихся странах. Это партнерство может развиваться в таких направлениях, как инвестирование, создание совместных предприятий или передача апробированных технологий на определенные рынки. Программа может также обеспечивать финансовую помощь проведению исследований при проработке различных проектов для развивающихся стран. Чтобы получить согласие на финансирование в рамках Программы промышленного сотрудничества, канадская фирма должна представить четкие доказательства преимуществ в социальном, экономическом и промышленном развитии, обеспечиваемых в принимающей стране и Канаде, а также показать, каким образом принимающая страна может использовать предлагаемый проект с точки зрения освоения новых технологий, создания рабочих мест, развития торговли, экономии валютных ресурсов и какую пользу из этого проекта извлечет Канада, поставляя оборудование, комплектующие, оказывая необходимые услуги, и др. С другой стороны, фирма должна продемонстрировать, что она располагает кадровыми, техническими и финансовыми ресурсами, необходимыми для реализации проекта, а также соответствующим практическим опытом.

Экспорт сельскохозяйственной продукции находится в ведении Министерства сельского хозяйства. Во внешней торговле Канады важное место принадлежит АПК. Канада является крупнейшим экспортером сельскохозяйственного сырья и продовольствия, занимая четвертое место после США, ЕС (15) и Бразилии (данные 2003 г.) по объемам экспорта, составившего в 2004 г. 26,5 млрд долл. (около 3,5% мирового объема). Большая часть произведенной в Канаде продукции АПК идет на экспорт. К примеру, доля доходов фермеров от экспорта в общем объеме продаж в 2002 г. составила для зерновых 33%, масличных – 68, мясной продукции – 57%. В силу подобной зависимости вопросам, связанным с развитием экспорта продукции АПК, уделяют большое внимание [49]. На систему организации экспорта продовольствия Канады оказывает воздействие ряд факторов. Прежде всего это особенности его структуры. Основными экспортными

товарами являются зерновые и масличные культуры и продукция из них, мясо. Примерно половину экспорта составляет продукция с добавленной стоимостью, причем для основного торгового партнера – США ее доля достигает 90%. Особенностью экспорта является также то, что до 87% его объема приходится на семь рынков: США, Япония, ЕС, Китай, Мексика, Южная Корея, Тайвань, причем около 60% всего агропродовольственного экспорта поступает в США. В последнее время большое значение для организации экспорта продовольствия страны стали приобретать обязательства Канады по международным торговым соглашениям (Соглашение по сельскому хозяйству ВТО, НАФТА, двусторонние соглашения с Чили, Коста-Рикой и рядом других стран). В силу характера экспортных поставок (торговля большими объемами) частные интересы производителей и экспортеров продукции удовлетворяются в основном через отраслевые ассоциации или специальные правительственные организации. К последним следует прежде всего отнести Канадский пшеничный комитет (Canadian Wheat Board), являющийся национальным агентством по экспорту пшеницы и ячменя из западных провинций страны (непосредственно экспортом зерна КПК занимаются компании, имеющие лицензии Канадской зерновой комиссии). Экспорт мягкой пшеницы из восточных провинций Онтарио контролируется Советом Онтарио по сбыту пшеницы (Ontario Wheat Board). Федеральное агентство «Канадская молочная комиссия» (Canadian Dairy Commission) регулирует экспорт молочной продукции, а федеральные агентства по сбыту яиц, индюшатины, бройлеров, цыплят – Canadian Egg Marketing Agency (CEMA), Canadian Turkey Marketing Agency (CTMA), the Canadian Broiler Hatching Egg Marketing Agency (CBHEMA), the Chicken Farms of Canada – продукции птицеводства.

Среди крупных экспортных ассоциаций производителей можно отметить Канадскую федерацию по экспорту говядины (Canadian Beef Export Federation), Совет по сбыту свинины на зарубежные рынки (Pork Marketing Board), Совет провинции Принц Эдвард Айленд по картофелю (PEI Potato Marketing Board), Ассоциацию производителей сои провинции Онтарио (Ontario Soybean Growers) и др. Крупнейшие кооперативно-акционерные объединения «Saskatchewan

Wheat Pool», «Agricore United» имеют экспортные отделы, занимающиеся экспортом кормового зерна. Среди экспортеров продуктов, полученных на основе переработки мяса, молока, масличных семян, следует отметить крупные канадские фирмы «Maple Leaf Food», «McCain Foods», «Schneider Foods» и инкорпорированные в Канаде американские компании «Cargill», «Pineer Hi-Bread International», «ADM» и др. Выработку и координацию политики по регулированию внутреннего рынка и экспорта продукции АПК осуществляет функционирующий при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия и Министерстве международной торговли Канадский агропродовольственный сбытовой совет (Canadian Agri-food Marketing Council, <http://www.camc-ccca.org/welcome-e.htm>). Членами Совета являются президенты различных ассоциаций производителей, руководители федеральных и провинциальных управлений по вопросам сельскохозяйственной торговли и частных акционерных компаний аграрного сектора. Непосредственно консультациями между бизнесом и правительством по вопросам международной торговой политики в сфере АПК занимается созданная предпринимателями Секторальная (сельское хозяйство и продовольствие, напитки) консультационная группа по международной торговле (Agriculture, Food and Beverage Sectorial Advisory Group on International Trade – AGRICULTURE SAGIT), которая осуществляет на конфиденциальной основе консультации с Минсельхозпродом и Минторгом Канады по чувствительным для бизнеса вопросам международной торговли. Часть крупных экспортеров объединена в независимый Канадский агропродовольственный альянс по (Canadian agri-food Trade Alliance – Cafta), задача которого – лоббирование интересов экспортеров в парламенте, министерствах, международных организациях. Улучшение доступа канадской сельскохозяйственной продукции на внутренний и внешний рынки с увеличением доли товаров с повышенной добавленной стоимостью является одним из основных элементов канадской аграрной политики, включая новую рамочную инициативу Agricultural Policy Framework (APF). В общем объеме поддержки федеральным правительством АПК в Канаде на содействие торговле в 2018 г. приходилось 9,4%, провинциальными правительствами 17,8%. Около 5% бюджета Министерства сельского

хозяйства и продовольствия Канады (114,7 млн долл.) идет на расширение международных рынков для канадской продукции, в основном на обеспечение деятельности Агропродовольственной торговой службы (Agrifood Trade Service – ATS) [50]. Служба была создана в 1995 г., когда канадское правительство после сокращения сельскохозяйственного экспорта в конце 1980-х – начале 1990-х годов, поставило задачу его увеличения до 20 млрд долл. Уже в 1997 г. стоимость экспорта составила 20,9 млрд долл. Основными специалистами, отвечающими за работу службы, являются чиновники Минсельхозпрода в столице и офисах министерства в провинциях. Одним из центральных компонентов службы служит электронная информационная система (<http://ats.agr.ca/>), позволяющая заинтересованным компаниям получить информацию о международных продовольственных рынках (в том числе в страновом разрезе), предстоящих торговых выставках и ярмарках, торговых миссиях, получить статистику торговли, информацию о правилах ВТО, доступ в директорию канадских производителей сельхозпродукции, директорию торговых контактов, информацию о доступных программах содействия торговле. Полезное содействие участникам внешнеэкономической деятельности оказывают подготавливаемые специалистами Минсельхозпрода доклады о приоритетных для канадского экспорта рынках (Export Market Assessment Reports), в которых содержится информация об экономической и политической ситуации в той или иной стране, основных элементах аграрной политики и системе распределения сельхозпродукции, о торговых отношениях рассматриваемой страны с Канадой, возможностях расширения рынков для канадской продукции с учетом позиций основных стран-конкурентов на данных рынках, разнообразный статистический материал. К настоящему времени такие доклады подготовлены по Австралии, Венгрии, Вьетнаму, Германии, Израилю, Индии, Испании, Италии, Китаю, Польше, России, Франции, Чешской Республике, Японии. Следующий элемент службы – поддержка участия канадских компаний в международных сельскохозяйственных выставках (SIAL, ANUGA, FOODEX и др.). Министерство сельского хозяйства и продовольствия имеет полномочия через свои отделения в провинциях принимать от компаний, желающих принять участие в зарубежных выставках, заявки на

частичное финансирование своих расходов через правительственную Программу развития экспортных рынков – PEMD (Program for Export Market Development), управление которой непосредственно осуществляется Министерством международной торговли. В рамках программы предусматривается оплата до 50% расходов компании, необходимых для участия в выставке, включая транспортные расходы. Общая сумма выделяемых средств составляет от 5 тыс. до 50 тыс. канадских долларов для компаний, имеющих опыт работы на зарубежных рынках, и до 7500 долл. – для компаний-«новичков» (New-to-Exporting Companies). При этом компании должны иметь ежегодный объем продаж в объеме от 250 тыс. до 10 млн долл. Численность работающих должна быть не более 100 человек в компаниях, производящих товары, и до 50 человек в компаниях, работающих в сфере услуг. Следует отметить, что компания возвращает «взятые» у государства средства только в случае реального увеличения объема продаж своих товаров или услуг на рынке страны, где проводилась выставка [51]. На региональном уровне в ряде провинций также существуют программы поддержки участия компаний в выставках. Так, в соответствии с Программой содействия экспорту (Export Marketing Assistance Program) в Саскачеване компании могут получить финансовую поддержку в размере до 50% стоимости аренды выставочных площадей и оборудования. С целью развития навыков работы во внешнеэкономической сфере специалисты Агропродовольственной торговой службы совместно с представителями деловых кругов разработали специальную образовательную программу Форум по образованию в сфере международной торговли (the Forum for International Trade Training – FITT). Программа состоит из восьми модулей: предпринимательство, маркетинг, финансирование торговых операций, логистика, доступ к рынку, конъюнктурные исследования, вопросы законодательства, менеджмент. Эта программа реализуется в каждой провинции на базе существующих образовательных учреждений. Следующим элементом службы является ключевая для реализации канадской международной стратегии Международная программа для агропродовольственного комплекса Канады (The International Agriculture and Food International Program – CAFI), предназначенная в основном для ассоциаций с целью их вы-

хода и закрепления на международных рынках. В рамках программы государство оплачивает 50% издержек ассоциаций по организации маркетинга и промоушен-акций на ключевых рынках, образовательные программы для импортеров, создание и использование стратегических альянсов компаний с целью усиления конкуренции на внешних рынках. В 2019 г. на эту программу было выделено 49,6 млн долл.

Одним из компонентов службы можно назвать сеть советников по сельскому хозяйству в канадских загранучреждениях. В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, подписанным между Минсельхозпродом и Министерством иностранных дел и международной торговли Канады (в настоящее время происходит процесс разделения этого министерства на МИД и Министерство международной торговли), в посольствах Канады в ключевых для канадского агробизнеса странах (включая и Россию) на текущий момент работают 32 специалиста в области сельского хозяйства и продовольствия, направляемые непосредственно Минсельхозпродом. На финансирование своих загранработников Минсельхозпрод предполагает потратить в пятилетний период 142,5 млн долл. Представители агробизнеса, помимо отраслевых механизмов, также могут воспользоваться другими инструментами государственного содействия развитию экспорта, к примеру, услугами сети торговых представителей (The Trade Commissioner Service – <http://www.infoexport.gc.ca/>), руководство деятельностью которых осуществляется Министерством международной торговли. Данная служба в настоящее время насчитывает около 900 сотрудников, работающих в канадских загранучреждениях в 140 городах во всем мире, а также в 12 региональных офисах в Канаде – Центрах международной торговли (International Trade Centers), созданных Министерством международной торговли совместно с Министерством промышленности Канады. В региональных центрах канадским компаниям оказывают консультации по определению потенциальных зарубежных рынков для сбыта продукции компании, а также по подготовке соответствующего маркетингового плана для выхода на эти рынки. После этого предложения потенциальных экспортеров направляются в зарубежные торговые представительства, которые, в свою очередь, оказывают следующие виды услуг: описа-

ние перспектив рынка для деятельности канадских компаний, установление ключевых контактов в стране пребывания, личная встреча с представителями канадских компаний, предоставление информации о местных компаниях и организациях, «устранение помех», т.е. консультации по проблемам или разногласиям, которые могут возникнуть в ходе развития деловых отношений.

Важную роль при взаимодействии канадских компаний с сетью канадских торговых представителей играет «виртуальное» торговое представительство» (the Virtual Trade Commissioner), предоставляющее доступ в реальном времени канадских компаний к информации о зарубежных рынках, компаниях, выставках и ярмарках. Кроме чисто отраслевых структур, развитием экспорта сельскохозяйственной продукции занимается также ряд федеральных ведомств, таких как Корпорация по развитию экспорта (аудит контрактов до подписания, предоставление гарантий канадским экспортерам и кредитов импортерам, страхование контрактов), Канадское агентство по международному развитию (осуществление программ техпомощи с продвижением канадской продукции на рынки в других странах), Канадская коммерческая корпорация (техпомощь в подготовке контрактов, ориентация при участии канадских экспортеров в тендерах, оказание помощи в получении оплат по контрактам и услугам), Канадский банк по развитию бизнеса (предоставление помощи в разработке экспортных проектов, осуществление различных способов и схем оплат по контрактам, изучение рынков и сбор сведений о партнерах) и др.

Для повышения эффективности оказания отечественным предпринимателям содействия в области развития экспорта канадским правительством разработана и практически реализуется целевая программа «Сборная Канады» (Team Canada Inc. – <http://exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/>), которая представляет объединение усилий трех уровней исполнительной власти: федерального, провинциального/территориального, муниципального и частного сектора Канады с целью помочь канадским компаниям, большинство которых относится к средним и мелким, и у которых не хватает собственных сил и средств для выхода и закрепления на перспективных и малоосвоенных рынках. Под девизом «Сборной Канады» (<http://www.teamcanada.gc.ca/links-en.asp>) проходят и посещения перспективных

для Канады рынков торговыми делегациями, состоящими из премьер-министра, премьеров провинций и федеральных министров экономического профиля. Это придает частным компаниям, включая и фирмы, специализирующиеся в сфере агропродовольствия, дополнительную значимость и респектабельность в глазах потенциальных заказчиков, деловых партнеров и инвесторов. Сходные задачи имеют и «Канадские торговые миссии» (Canada Trade Mission), возглавляемые министром международной торговли.

Страны ЕС. Создание общего рынка сельскохозяйственных товаров и проведение Общей аграрной политики (ОАП) явилось одним из центральных элементов Договора об образовании Европейского сообщества. Серьезные различия в характере и уровне земледелия и животноводства в отдельных странах ЕС по мере расширения Сообщества только возрастали. Несмотря на это (в отличие от многих других интеграционных группировок, которые, по существу, исключают сельское хозяйство из сферы интеграции или предусматривают медленное поэтапное объединение аграрного рынка), Сообщество сразу пошло по пути создания условий для развития сельского хозяйства стран – участии именно в рамках «единой аграрной Европы».

Общая аграрная политика ЕС представляет собой пакет законодательных и нормативных актов, а также правоприменительной практики, принятой странами-членами ЕС с целью проведения общей, единой политики в области сельского хозяйства. В итоге ОАП – наиболее интегрированное направление политики Сообщества. ОАП проводится с 1962 г., когда основной её целью было увеличение производительности сельскохозяйственного производства. Позднее, после достижения поставленных целей и насыщения рынка, ОАП сводилась в основном к закупкам излишков продовольствия в определённых секторах и принятию мер по ограничению объемов производства. Затем ОАП проводилась по двум основным направлениям: снижение гарантированных закупочных цен на ключевые товары и минимизация влияния этого снижения на доходы производителей посредством прямого субсидирования фермеров. Этот подход был основой реформы 1992 г., в результате рынок был сбалансирован, а доходы фермеров стабилизировались. С 2000 г. начато проведение новой реформы сельского хозяйства ЕС, рассчитанной на 2000-

2006 гг. и получившей название «Программа 2000», которая, как было объявлено, нацелена скорее на «поддержку широкой аграрной экономики, чем просто сельхозпроизводства». Новая ОАП «признает многофункциональность сельского хозяйства, обеспечивает вознаграждение фермеров не только за то, что они производят, но и за их общий вклад в развитие общества. Реформа также позволяет лучше подготовиться к расширению ЕС и принятию активного участия в переговорах по сельскому хозяйству в ВТО».

Основными целями «Программы 2000» было объявлено:

- ▶ обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора экономики ЕС как на внутреннем, так и внешнем рынках;
- ▶ поощрение таких методов хозяйствования, которые обеспечивают сохранение и улучшение состояния окружающей среды и ландшафтов;
- ▶ упрощение ОАП;
- ▶ поддержание уровня жизни фермеров и дальнейшее развитие аграрной экономики.

Эти цели должны быть достигнуты посредством:

- ▶ снижения гарантированных закупочных цен (планируется снижение искусственно поддерживаемых цен на сельхозпродукцию при частичной компенсации этого снижения прямыми выплатами фермерам с целью поддержания достойного уровня их жизни); таким образом, провозглашены постепенный отход от поддержки цен и переход к прямой поддержке производителей;
- ▶ поощрения экологически чистых производств. В контексте национальных планов развития преимущественно аграрных регионов страны-члены ЕС призваны увязывать свою сельскохозяйственную политику с мерами по защите окружающей среды. Кроме того, страны-члены должны принять меры к тому, чтобы требования по защите окружающей среды соблюдались фермерами, включая возможность предоставления фермерам прямых субсидий в зависимости от соблюдения ими этих требований;
- ▶ обеспечения единого подхода стран-членов к развитию всех аграрных регионов Евросоюза (новая ОАП в плане аграрного развития поощряет создание и развитие конкурентоспособного многофункционального сельскохозяйственного сектора как часть инте-

грированной стратегии развития преимущественно аграрных регионов);

► повышения качества сельхозпродукции (реформа учитывает возрастающую озабоченность потребителей в отношении качества и безопасности пищевых продуктов, охраны окружающей среды и здоровья животных). Реализация ОАП обходится Евросоюзу более чем в 40 млрд евро в год (в среднем в 1998-2000 гг. – 43,3 млрд евро в год, что составило 55% всего бюджета ЕС за эти три года). В 2012 г. на сельское хозяйство израсходовано 47,3 млрд евро (48% бюджета ЕС), в 2013 г. – 47,0 млрд, в 2014 г. – 47,7 млрд, в 2015 г. – 53,1 млрд евро.

Кроме того, сельское хозяйство (меры «зеленой корзины») финансируется также из национальных бюджетов стран-членов ЕС (в среднем 12-15 млрд евро в год). Оба направления ОАП (внутренняя поддержка/экспортные субсидии и развитие аграрных регионов) финансируются через EAOGF (Европейский аграрный фонд гарантий и компенсаций), разделенный на две секции. Средства Секции гарантий ЕАФПС выделяются на внутреннюю поддержку сельского хозяйства (меры «зеленой», «синей» и «янтарной» корзины), экспортные субсидии и меры по охране здоровья людей, животных и растений (в 2014 г. – более 40 млрд евро), а также на часть расходов на развитие аграрных регионов (в 2014 г. – более 5 млрд евро) [51].

Из средств Секции компенсаций ЕАФГК финансируются меры «зеленой корзины» на поддержку сельского хозяйства в менее благоприятных регионах стран-членов ЕС, в которых ВВП на душу населения ниже 80% уровня ВВП на душу населения в среднем по ЕС (в 2014 г. – более 2 млрд евро). Расходы осуществляются непосредственно в странах-членах ЕС аккредитованными платежными ведомствами, которые через ЕАФГК компенсируются Комиссией Европейских Сообществ после проверки их соответствия регламентам ЕС. Из бюджета ЕС средства на сельское хозяйство выделяются странам-членам пропорционально их доле в сельскохозяйственном производстве Евросоюза. Таким образом, до расширения ЕС в 2014 г. ежегодно около 70% этих средств потребляли пять стран: Франция (около 22%), Германия (14-15%), Испания (12-14%), Италия (около 12%) и Великобритания (9-10%).

Примерно 60% расходной части «сельхозбюджета» ЕС приходится на поддержку производства, хранения и экспорта продукции

растениеводства, 21-22% – продукции животноводства, остальные средства расходуются на поддержку вспомогательных производств, развитие аграрных регионов, структурные реформы сельского хозяйства. При утверждении «Программы 2000» было решено провести ее «среднесрочный пересмотр». Комиссия Европейских сообществ представила Совету ЕС свои предложения по пересмотру основных направлений «Программы 2000». В результате сложных переговоров между странами-членами, производителями и потребителями Совет Министров сельского хозяйства стран ЕС принял решение о реформе Общей аграрной политики Евросоюза. Политика ЕС в областях внутренней поддержки сельского хозяйства и субсидирования экспорта сельхозпродукции проводится в соответствии с ОАП, «Программой 2000», результатами ее пересмотра и обязательствами ЕС в ВТО.

В соответствии с обязательствами ЕС в ВТО (раздел I части IV обязательств) уровень «агрегатного измерения поддержки» (AMS, т.е. «янтарной корзины») в течение каждого сельскохозяйственного года, начиная с 2000 г., не может превышать 67,159,0 млн евро. Согласно нотификации ЕС в ВТО (G/AG/N/EEC/51 от 04.11.2004), уровень AMS Евросоюза в 2018 сельскохозяйственном году составил 39,741,2 млн евро. При этом, по информации КЕС, примерно 17 млрд выделено из бюджета ЕС, остальная сумма оплачена потребителями. Кроме того, на меры «зеленой корзины» выделено более 20 млрд евро (около половины – из бюджета ЕС, вторая половина – из бюджетов стран-членов), на меры «синей корзины» из бюджета ЕС израсходовано почти 20 млрд евро. По информации КЕС, примерно такие же показатели внутренней поддержки сельского хозяйства ЕС, включая ее распределение по «корзинам», характерны и для последующих лет. Бюджетом Евросоюза на 2019 финансовый год на проведение Единой аграрной политики из средств Секции гарантий, т.е. на внутреннюю поддержку сельского хозяйства (меры «зеленой», «синей» и «янтарной» корзин), экспортные субсидии и меры по охране здоровья людей, животных и растений, предусмотрено выделить 47,2 млрд евро. Кроме того, на меры «зеленой корзины» из средств Секции компенсаций ЕАФГК выделяется около 13,1 млрд евро.

Италия. Основными организациями, призванными оказывать итальянским экспортерам государственное содействие с финансированием за счет бюджетных ассигнований, являются Государственная акционерная компания по поддержке итальянских инвестиций за рубежом «Simest», Государственный институт страхования внешнеторговых операций АО «SACE» и Институт внешней торговли «ICE». «Simest» ведает льготным кредитованием экспорта товаров и услуг и оказывает содействие в инвестиционной деятельности через механизм временного участия государства в капитале, создаваемого итальянским инвестором за рубежом предприятия. «SACE» занимается страхованием экспортных кредитов от политических и экономических рисков. «ICE», а также экспортные консорциумы и торговые палаты за рубежом оказывают организационно-технические и информационные услуги в сфере внешнеэкономической деятельности.

С 1 января 2004 г. Государственный институт страхования внешнеторговых операций («SACE») преобразован из государственной организации в акционерную компанию с государственным участием. Главные цели преобразования – обеспечение независимого управления и финансирования, а также возможность более широкого использования инструментов рынка страхования. Такая необходимость была вызвана ростом конкуренции со стороны аналогичных иностранных агентств («Coface», «Fuller Hermes», «Atradius»), увеличением числа обращений итальянских компаний в зарубежные агентства по экспортному кредитованию («Export Credit Agencies») и предложений со стороны банковской системы различного рода банковских продуктов, способных заменить традиционное экспортное кредитование. АО «SACE» продолжило свою деятельность по предоставлению гарантий и государственному страхованию экспортных кредитов на срок более двух лет от так называемых нерыночных рисков (политических, экономических, торговых и др.) в отношении операций со странами, не являющимися членами ОЭСР.

В 2018 г. среди отраслей, получивших наибольшее количество гарантий по экспортным кредитам, выделялись производство и реализация электроэнергии, газа и воды, а также производство технологического оборудования и средств транспорта. При этом около 70% компаний, воспользовавшихся услугами АО «SACE» относятся

к категории малых и средних. Государственное акционерное общество «Simest», контролируемое Министерством производственной деятельности при участии банков, союзов предпринимателей и прочих отраслевых ассоциаций, осуществляет поддержку деятельности итальянских компаний за рубежом, направленную на интернационализацию производственной и торговой деятельности.

Среди результатов, отмечаемых в 2018 г., направление большей части средств на финансирование международных тендеров, проводимых в Алжире и Болгарии, реализация 10 из 14 операций компаниями с головными офисами в области Эмилия-Романья, преобладание строительства и сферы услуг в данной форме финансовой поддержки [53].

Основными странами, представляющими интерес для итальянских компаний, были Румыния, Китай и Россия, а главными областями – сфера услуг. Для содействия итальянским инвестициям в стратегически важные для развития экономики регионы (Балканы, Средиземноморье, Средний Восток, Африка, Китай, Россия и страны Кавказского региона) были образованы «фонды венчурного капитала». В 2018 г. количество трансакций по содействию итальянским инвестициям за рубежом выросло до 115 против 84 год назад, при этом их общая стоимость возросла со 171 млн до 268 млн евро. Среди стран, лидирующих по данной форме содействия итальянским инвестициям, выделяются Румыния, Китай (16 операций по участию в капитале общей стоимостью 14 млн евро), Польша и Хорватия. Общее число проектов в рамках «фондов венчурного капитала» составило 73 (суммарной стоимостью 73 млн евро), из которых 33 проекта (на 13 млн евро) было осуществлено в Балканских странах, 20 (на 29 млн евро) – в Китае, 9 (на 23 млн евро) – в России и Украине, 9 (на 7,4 млн евро) – в странах Средиземноморья, 2 проекта (на 0,4 млн евро) – в республиках бывшей Югославии. Венчурный капитал направлялся главным образом в общее сельское хозяйство и машиностроение. Среди участников преобладали малые и средние итальянские компании из областей Ломбардия, Эмилия-Романья и Венето.

Финляндия. Мировой опыт показывает, что большинство успешно развивающихся экономик являются экспортно ориентированны-

ми. В связи с этим помощь ориентированным на экспорт отраслям и предприятиям является важной частью государственной экономической политики. Практически во всех странах существуют национальные институты, которые поддерживают и стимулируют развитие национального экспорта. Финляндия не является исключением, в стране существуют специальные государственные институты, занимающиеся поддержкой экспорта, а национальная стратегия по поддержке экспорта и интернационализации является важной составной частью государственной экономической политики.

Роль экспорта в экономике Финляндии. Основными задачами внешнеторговой политики Финляндии являются расширение экспорта специализированной продукции отечественного производства и обеспечение импорта товаров, дополняющих отечественные сырьевые ресурсы и промышленные товары. Для страны внешний рынок в значительной степени определяет направление, темпы развития и структуру промышленного производства. Экспорт играет ключевую роль в экономике Финляндии. Доля экспорта в ВВП страны за последнее десятилетие возросла с 22 до 40%, причем в отдельные годы она достигала пиковых значений – 42%.

Отличительной особенностью финской экономики является то, что на протяжении 1992-2006 гг. экспорт рос опережающими темпами по сравнению с ВВП (с некоторыми исключениями по годам). За пятилетний период ВВП вырос в 1,8 раза, а экспорт – в 3,1 раза и составит, по оценкам, 74 млрд евро. Число компаний, поставляющих товары и услуги на экспорт, – порядка 7 тыс. Доля малых и средних предприятий в общем объеме экспорта составляет 14%, на долю услуг приходится около 10% всего финского экспорта, который на протяжении последнего десятилетия развивался достаточно благоприятно, и страна имеет прочные позиции на рынках западноевропейских стран. В структуре товарного экспорта Финляндии преобладает продукция высокой степени обработки. В частности, 46% всего экспорта здесь составляет технологичная и высокотехнологичная продукция, доля товаров с высокой степенью технологичности составляет 18%. Так, на долю аграрной продукции в экспорте страны приходится порядка 24,3%, лесопромышленной отрасли – 19,9%. Эффективная структура экспорта, в значительной степени состоя-

щая из готовых товаров высокой степени обработки, сформировалась благодаря повышению конкурентоспособности национальной промышленности и соответственно выпускаемых товаров.

Система государственной поддержки экспорта Финляндии включает в себя разнообразные инструменты экономического воздействия, а также меры организационного и информационного содействия экспорту.

К их числу относятся:

- ▶ меры государственного регулирования на макроэкономическом уровне, организационного и информационного содействия продвижению экспорта;
- ▶ кредитование экспорта (финансирование и субсидирование);
- ▶ гарантирование и страхование экспортных кредитов и экспортных операций;
- ▶ налоговые, таможенные и тарифные льготы.

Разработку и координацию мер по реализации государственной политики поддержки финских экспортеров осуществляет Министерство торговли и промышленности Финляндии (МТП) совместно с МИД Финляндии. Министр внешней торговли и развития отвечает за реализацию внешнеэкономической политики в стране. В ее ведении находится торгово-политический Департамент МИД с аппаратами торговых советников при посольствах Финляндии в иностранных государствах. Директивным документом, определяющим политику развития экспорта Финляндии, является стратегия стимулирования и поддержки экспорта – «Национальная стратегия по продвижению экспорта и интернационализации», в которой поставлена задача повышения доли экспорта в ВВП страны к 2010 г. до 50%, доли экспортных компаний с 7 тыс. до 10 тыс., а доли технологического экспорта до 25%. В стратегии выделяются зоны особого экспортного интереса, которыми являются Россия и Китай. Для этих зон применяются меры дополнительного государственного стимулирования экспорта. В зависимости от вида поддержки и продвижения экспорта в этом процессе задействованы различные государственные и полугосударственные организации. МТП несет ответственность за деятельность по созданию благоприятного делового климата в стране, содействию экспорту и интернационализации финских предприятий

как части государственной политики, основанной на связи развития экономики страны с мировым рынком и осуществляемой через вывоз товаров и инвестиций. Основой для предлагаемой государством деловому сообществу страны поддержки интернационализации является так называемый «Финский Интерес» («Finnish Interest»). В это понятие входят меры, направленные на улучшения экономического развития Финляндии, в том числе деятельности предприятий, работающих в стране, вне зависимости от их национальной принадлежности.

Государство в лице МТП, проводя политику поддержки экспорта, нацелено прежде всего на создание для финских предприятий на внешнем рынке гарантированных условий осуществления деловой активности, равнозначных имеющимся у иностранных компаний, действующих в странах-конкурентах. Меры, призванные обеспечить такие условия, направлены на помощь компаниям в активизации деятельности по интернационализации прежде всего малого и среднего бизнеса, а также компаниям, уже осуществляющим экспорт своей продукции [54]. Вопросами продвижения финского вывоза в МТП занимается специальное выборное подразделение «Экспортный Форум» (Export Forum), созданное в 2002 г. на базе Комиссии по выработке мер поддержки экспорта. Задачами этого подразделения являются разработка и реализация национальной стратегии по продвижению экспорта и интернационализации, оказание содействия предприятиям при взаимодействии с организациями, занимающимися поддержкой экспортеров.

В 2004 г. Экспортный Форум разработал, а правительство одобрило «Национальную стратегию Финляндии по продвижению экспорта и интернационализации». Экспортный Форум проводит активную работу по реализации мер, разработанных в стратегии, возглавляет его Министр торговли и промышленности М. Пеккаринен, а в его состав входят представители министерств и ведомств Финляндии, ассоциаций, крупных промышленных фирм. Каждые два года проходят выборы нового состава Экспортного Форума. МИД Финляндии принимает активное участие в поддержке и интернационализации финского экспорта, используя как центральный аппарат, так и свои дипломатические миссии, и консульские отделы.

В апреле 2005 г. ведомством разработана «Внешняя стратегия по содействию экспорту и интернационализации», которая стала продолжением национальной стратегии Экспортного Форума. Целью стратегии является усиление работы МИДа и его зарубежных представительств по увеличению и диверсификации финского экспорта. Одним из главных условий расширения экспорта, по мнению авторов стратегии, является хорошее знание внешних рынков. Задача МИДа соответственно состоит в том, чтобы получать как можно больше информации о внешних рынках, изучать деловую среду, собирать данные об экономике стран, куда финны экспортируют свою продукцию или где собираются работать финские предприятия. Загранпредставительствам Финляндии ставится задача по оказанию помощи финским предприятиям, работающим на рынке стран их пребывания.

Выполнение поставленных в стратегии МИДа задач во многом связано с уровнем профессиональной подготовки кадров. Для этого МИД готовит специальные программы как по подготовке начинающих специалистов, так и программы по повышению квалификации работающих сотрудников. Важным направлением своей деятельности ведомство считает подготовку бизнес-сообществ зарубежных стран к позитивному восприятию финских товаров и услуг, а также компаний [55]. Для этого ставится задача осуществления заграничными представительскими мероприятиями, направленных на распространение информации о финских предприятиях, проведение рекламных кампаний, конференций, участие в выставках и др. В приложении приводится неофициальный перевод стратегии МИДа Финляндии по содействию экспорту и интернационализации. Особая роль в продвижении экспорта отводится дипломатическим миссиям (в мире их более 100), в задачи которых, наряду с прочими, входит оказание помощи финскому бизнесу в продвижении экспорта и финских инвестиций. В числе оказываемых ими услуг – работа по созданию благоприятной торговой и инвестиционной среды для финских предприятий в стране пребывания миссии, в частности:

- выявление и проведение работы по ликвидации торговых барьеров, при необходимости встречи с высокопоставленными лицами страны, обращение в ЕС с просьбой поиска приемлемых решений;

► проведение рекламных мероприятий для финских фирм в стране пребывания, помощь в установлении контактов с местными властями и бизнесом, организация презентаций фирм в своих офисах;

► оказание информационных услуг финским фирмам, издание специальных журналов о стране пребывания.

МИД работает в тесной связи с другими правительственными организациями. В частности, руководство новой программой МИДа Финляндии по сотрудничеству с бизнесом осуществляет «Финнфонд» (Finnfund), а информация о кредитах может быть получена в «Финнвере».

Совместно с «Финпро» ведомство готовит информацию о международных проектах. Дипмиссии совместно с «Финпро» готовят ответы на коммерческие и экономические запросы фирм. Миссии распространяют информацию в стране пребывания о Финляндии и ее фирмах в виде брошюр, клипов на языке страны пребывания; оказывают визовую поддержку и помощь финским фирмам и бизнесменам. Все представляемые миссиями услуги финским фирмам и бизнесменам (за исключением консульских услуг) оказываются на безвозмездной основе. Специальное государственное финансирование сфокусировано главным образом на поддержке малого и среднего бизнеса, а также развитии экспорта. Для этих целей действующая под контролем МТП государственная финансовая компания «Финнвера» выделяет займы и предоставляет кредитные и специальные гарантии. Государство субсидирует «Финнвера» по операциям, связанным с предоставлением займов и возмещением потерь по кредитам и гарантиям.

С 2001 г. Европейский региональный фонд развития (ERDF) принимает участие в финансировании подобных государственных субсидий в странах ЕС. В 2004 г. финансирование от «Финнверы» получили более 2700 новых предприятий, в 2003 г. эта цифра составляла 2600. Общая сумма финансирования – около 900 млн евро в равных долях в виде кредитов и гарантий. Подконтрольная «Финнвера» компания «ФИДЕ Лтд.» осуществляет координацию и подготовку соглашений по предоставлению наиболее благоприятных условий кредитования финских компаний в финансовых учреждениях как в Финляндии, так и за рубежом. Организация «Финский экспортный кредит» («Finnish export credit») осуществляет контроль по налоговым льготам, предо-

ставляемым при кредитовании экспортных операций. Активную поддержку финским экспортерам оказывает подведомственная и частично финансируемая МТП организация «Финпро» (бывшая Ассоциация внешней торговли Финляндии) – специализированная обслуживающая организация, задачей которой является содействие финским предприятиям при выходе на международные рынки с одновременной минимизацией связанных с этим рисков. Основанная в 1919 г., она имеет 52 торговых представительства в 40 странах мира со штатом около 350 человек, в том числе 130 – в Центральном офисе в г. Хельсинки. Членами «Финпро» являются 700 финских предприятий, а также Центральный Союз деловой жизни (ЕК). Последний опрос о деятельности «Финпро», проведенный в Финляндии, показывает эффективность ее работы. Так, 80% обращений клиентов в эту организацию привели к положительному воздействию на достижение ими успеха в международной деятельности. Число предприятий, в основном малых и средних, обращающихся за услугами «Финпро», постоянно возрастает и достигло в 2004 г. более 3100.

Поддержка экспортеров осуществляется и рядом других организаций, например, таких как торговые палаты – Финско-Шведская и Финско-Российская, «Визксо Ко-он» на Западе Финляндии, Финским бюро конвенций, занимающимся конгресс-туризмом и др. Помимо этого, МТП выделяет прямое финансирование (около 17 млн евро в 2005 г.) на поддержку национальных и совместных проектов некоторых компаний.

Деятельность организаций, специализирующихся на оказании поддержки финским экспортерам, основывается на национальном законодательстве Финляндии, в частности, на законах о государственных гарантийных фондах, о специальных государственных финансовых учреждениях, о гарантировании экспорта и др. (всего десять законов). Эта деятельность не противоречит ст. 3.1 Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, в которой запрещается прямое государственное субсидирование и финансирование хозяйственной деятельности предприятий, связанной с экспортной деятельностью, так как носит либо косвенный характер, либо основана на возвратности полученных средств. Помимо финансирования экспорта, основанного на возвратности полученных средств и стра-

хования, осуществляющегося также на коммерческой основе, большое распространение в стране получила такая форма государственного стимулирования, как субсидирование экспорта, которое предполагает оказание помощи со стороны государства на безвозмездной основе. Субсидии предоставляются малым и средним предприятиям (т.е. предприятиям с численностью персонала до 250 человек и годовым торговым оборотом не более 40 млн евро) лишь на начальном этапе их деятельности по выходу на международные рынки и не могут превышать по продолжительности более двух лет на один проект. Государственные субсидии, предназначенные для развития экспортных возможностей малых и средних предприятий и фирм в Финляндии, направляются на следующие мероприятия:

- ▶ обучение и переподготовка персонала для ведения экспортных операций; оплата маркетинговых исследований, проводимых приглашенными экспертами;

- ▶ оплата консультаций приглашенных экспертов по осуществлению экспорта; оплата исследований возможности осуществления экспортных проектов (feasibility studies);

- ▶ компенсация затрат на презентации и информационную поддержку;

- ▶ содействие маркетингу; оплата командировок с целью маркетинговых исследований;

- ▶ оплата услуг экспертов, участвующих в подготовке выхода фирмы на внешний рынок;

- ▶ организация визитов в Финляндию влиятельных лиц и делегаций, проведения симпозиумов и семинаров за границей, участия предприятия или фирмы в одной или нескольких выставках за границей при условии, что это участие не было ранее профинансировано какой-либо специализированной государственной организацией (например, «Финпро»);

- ▶ осуществление совместных проектов несколькими финскими экспортерами, патентной деятельности за границей;

- ▶ учреждение группой малых и средних предприятий торговых организаций за пределами Европейского экономического пространства. Субсидирование проводится на основе принципа *ex post facto*, т.е. по факту после проведения мероприятия на основании отчета о

реальных затратах. В Финляндии ведущая роль в предоставлении информационных услуг в области внешнеэкономической деятельности принадлежит «Финпро» (www.fmpro.fi), Центральной торговой палате и ее региональным отделениям (www.keskusauprakamari.fi), межгосударственным торговым палатам, в том числе Финско-Российской торговой палате (www.finruscc.fi), Главному таможенному управлению (www.tulli.fi), Государственному статистическому центру (www.tilastokeskus.fi), Государственному акционерному обществу по специальному финансированию «Финнвера» (www.finnvera.fi), Главному патентному и регистрационному управлению (www.prh.fi). Последнее в режиме онлайн предоставляет бесплатную базовую информацию о всех зарегистрированных в Финляндии фирмах и организациях, дает возможность в электронном виде заполнить и отправить необходимые формы для регистрации нового предприятия, уведомления о произошедших изменениях или закрытии (ликвидации) предприятия [55].

Существуют также частные фирмы, специализирующиеся в области предоставления платной информации о состоянии банковских счетов финских и зарубежных компаний и оценке рисков, связанных с предоставлением кредитов. «Финпро» оказывает заинтересованным фирмам и частным лицам информационные услуги в области маркетинга, включающие в себя подготовку обзоров мировых товарных рынков. Информационная служба Главного патентного и регистрационного управления Финляндии на основе автоматизированной информационной системы торгового реестра «Катка» предоставляет платные сведения о зарегистрированных фирмах, которых насчитывается более чем 400 тыс. При этом пользователям информационной системы обеспечивается доступ к данным торгового реестра в режиме реального времени, а формат вывода данных совпадает с выпиской из торгового реестра.

Клиентами системы «Катка» являются финские и зарубежные предприятия, организации предпринимателей и промышленности, общества изобретателей, вузы, исследовательские институты и представители общественного сектора. Кроме того, на базе Государственного патентного и регистрационного управления совместно с Налоговой службой Финляндии действует Система деловой инфор-

мации BIS (Business Information Systems, www.ytj.fi/english), которая в режиме реального времени бесплатно предоставляет базовую информацию обо всех зарегистрированных в Финляндии фирмах и организациях (идентификационный номер, название фирмы, дата регистрации, юридический и почтовый адреса, контактный телефон, вид и основные направления деятельности, срок действия регистрации в налоговых органах и др.). Данная система предоставляет информацию на финском, шведском и английском языках. Также система позволяет осуществлять поиск в базах данных регистрационного управления и налоговой службы по наименованию, идентификационному номеру предприятия или по ключевым словам. «Финнвера» и крупнейший частный банк Финляндии «Нордеа» на постоянной основе распространяют среди финских компаний рекомендации по деятельности на внешних рынках, в том числе на российском. Финляндия придает большое значение внедрению электронного обмена данными как практическому инструменту реализации «безбумажных» информационных технологий с целью снижения издержек, связанных с осуществлением торговых сделок, и вовлечения в международную торговлю малых и средних фирм.

Польша. *Создание Совета по поддержке экономического развития.* В период 1995-2001 гг. при министре внешнеэкономических связей, а затем при министре экономики действовал в качестве консультативного органа Совет по поддержке экспорта (СПЭ). В его задачи входили:

- выработка основных принципов и направлений поддержки экономического развития страны;
- экспертиза программ промоционной деятельности до их утверждения министром;
- разработка рекомендаций по вопросам выделения бюджетных средств на цели поддержки экспорта.

Положительные результаты деятельности СПЭ, а также активизация действий правительства по поддержке экономического развития обусловили необходимость создания при Председателе Совета Министров специального консультативного органа – Совета по поддержке экономического развития. По сравнению СПЭ он будет обладать более широкими полномочиями, включающими в себя вопросы

содействия привлечению иностранных инвестиций, а также создания привлекательного образа Польши в мире. Основной задачей Совета будет являться выработка совместной стратегии и координация действий правительственных органов, в первую очередь, министерства экономики, труда и социальной политики, министерства иностранных дел и министерства культуры, по поддержке экономического развития страны. Совет создается по решению Председателя Совета Министров, в его состав входят:

- ▶ председатель Совета – заместитель Председателя Совета Министров, министр экономики, труда и социальной политики;
- ▶ заместитель председателя Совета – министр иностранных дел (или представляющий его первый заместитель или заместитель);
- ▶ члены Совета – представители (в ранге первого заместителя или заместителя министра): Министерства экономики, труда и социальной политики (МЭТиСП); Министерства финансов; Министерства госимущества; Министерства сельского хозяйства и развития села; Министерства культуры, Министерства науки и информатизации, Министерства образования и спорта, Министерства инфраструктуры; Министерства охраны окружающей среды; Министерства национальной обороны; Управления Комитета европейской интеграции; представитель канцелярии Президента РП (участвует в работе Совета по приглашению ее Председателя); эксперты и представители органов хозяйственного самоуправления, а также международных организаций, осуществляющих поддержку экономического развития страны, предложенные министром экономики, труда и социальной политики [55].

Основными задачами Совета по поддержке экономического развития станут утверждение плана действий в этой области, а также утверждение доклада о его реализации. Задачи Совета в области поддержки иностранных инвестиций:

- ▶ выработка мер по улучшению инвестиционной привлекательности страны, по созданию системы сопровождения и оказания необходимой помощи иностранным инвесторам;
- ▶ разработка стратегического документа, определяющего главные направления привлечения прямых иностранных инвестиций в польскую экономику и предусматривающего создание

для этого благоприятных правовых и институциональных условий;

- ▶ подготовка решений по выделению бюджетных средств на конкретные инвестиционные проекты;

- ▶ экспертиза документов по поручению членов Совета.

Задачи Совета в области поддержки экспорта:

- ▶ экспертиза модели поддержки экономического развития страны;

- ▶ инициирование правовых, организационных и административных решений, направленных на развитие экспорта;

- ▶ мониторинг реализации программы поддержки экспорта и других документов, разрабатываемых по поручению членов Совета;

- ▶ экспертиза решений по выделению средств на промоционные мероприятия из бюджетов МЭТиСП, МИД и Минкультуры. Ответственный исполнитель: МЭТиСП. Финансирование: за счет бюджетных средств.

Программа создания национального бренда Польши. Опыт многих стран свидетельствует о том, что немаловажное значение в деле поддержки национальной экономики имеет работа по созданию запоминающегося образа (бренда) данной страны в мире, что очень важно для поддержания конкурентоспособных позиций национальной продукции на мировом рынке, а также повышения ее привлекательности для иностранных инвесторов, торговых партнеров и туристов. По инициативе Всепольской хозяйственной палаты (ВХП) и Министерства промышленности и торговли была разработана Программа восстановления роли фирменных и торговых брендов в польской экономике, являющаяся составной частью промышленной политики страны, изложенной в правительственной программе «Международная конкурентоспособность польской промышленности. Программа промышленной политики». Основным исполнителем Программы являлся фонд «Институт национального бренда Польши», созданный Министерством экономики и Всепольской хозяйственной палатой. С 2012 г. начала реализовываться новая фаза этой Программы. В девяти европейских странах и Японии проведено обследование с целью выявить, как воспринимают в них Польшу и поляков. Разработаны также предваритель-

ные этапы Программы национального маркетинга, которая рассматривается в качестве плана действий по разработке и продвижению национального бренда Польши в мире, что будет способствовать повышению конкурентоспособности польской экономики на мировых рынках. Так, в рамках этой работы в июле 2015 г. была проведена конференция на тему: «Бренд для Польши». Ответственные исполнители: МЭТиСП, МИД, ВХП, Польское агентство информации и иностранных инвестиций. Финансирование: за счет средств бюджетов вышеуказанных государственных органов и организаций.

Установление внутристрановых и европейских рамок для осуществления мер по поддержке экспорта. Программа Евросоюза «ФАРЕ 2000 – внутристрановое развитие экспорта PL0003.12» обеспечивает софинансирование институционального развития и инвестиционных проектов, направленных в первую очередь на установление внутристрановых и европейских рамок для осуществления мер по поддержке экспорта. На общенациональном уровне организацией, отвечающей за реализацию этой Программы, является Польское агентство развития предпринимательства (ПАРП). В рамках внутристрановой программы развития экспорта можно использовать два основных инструмента: техническую помощь и дотации. Использование различных форм технической помощи позволяет создавать институциональные структуры, необходимые для обеспечения экспортной экспансии польских компаний на едином рынке Евросоюза. К этим формам относятся, в частности, предоставление субсидий и консультационная помощь по внедрению новых инструментов поддержки экспорта, помощь в налаживании контактов с органами ЕС, программы обучения для малого и среднего бизнеса по вопросам создания экспортных консорциумов и кластеров. В свою очередь, программа дотирования предпринимателей предусматривает софинансирование расходов на их обучение навыкам экспортной деятельности:

► проект 1 «Приобщение к экспорту» – предоставление дотаций начинающим экспортерам из числа малых и средних предпринимателей (МСП) на софинансирование расходов по участию в программе;

► проект 2 «Программа поддержки экспорта» – предоставление дотаций активным экспортерам из числа МСП на софинансирование расходов по проведению промоционно-маркетинговых мероприятий на внешних рынках.

Целью проекта «Приобщение к экспорту» является поддержка развития экспорта МСП путем повышения квалификации их персонала в сфере экспортной деятельности (тематика осуществления маркетинга и экспортных сделок). Максимальная сумма дотации, выделяемой в рамках проекта, достигает 1000 евро (максимальный уровень софинансирования – 60% расходов).

«Программа поддержки экспорта» также ориентирована на сектор МСП, ее целью является поддержка развития экспорта МСП путем предоставления дотаций на осуществление мер по развитию экспортных рынков:

- изучение конъюнктуры на внешних рынках;
- поиск партнеров;
- командирование специалистов для изучения рынка на месте;
- принятие мер по продвижению товаров на новый рынок;
- участие в выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом.

Размер дотаций колеблется от 1500 до 10 тыс. евро (максимальный уровень софинансирования – 60% расходов). Ответственные исполнители: ПАРП, МЭТиСП, воеводские законодательные органы. Общая стоимость проекта: ФАРЕ – 6,9 млн евро, сумма софинансирования – 3,7 млн евро (в том числе из бюджета МЭТиСП – 0,6 млн евро).

Совершенствование действующих инструментов поддержки экспорта: методы реализации.

Общие направления совершенствования инструментов поддержки экспорта определены в принятом Советом Министров документе «Оценка ситуации во внешнеторговой сфере и предложения по ее улучшению» (далее – Оценка). Предлагаемые в нем изменения уже введены или вводятся усилиями МЭТиСП. Вместе с тем доступные предприятиям программы поддержки нуждаются в совершенствовании. Планируется, в частности, осуществление следующих мероприятий:

► проведение анкетирования предпринимателей по поводу совершенствования программ поддержки под углом зрения их бóльшего

соответствия нуждам бизнеса и направленности на повышение конкурентоспособности польских предприятий;

- ▶ разработка программы финансовой поддержки польских торговых домов при непосредственном участии формируемого Польского агентства по поддержке экономического развития;

- ▶ завершение испытаний и введение в эксплуатацию портала по поддержке экспорта;

- ▶ разработка МЭТиСП и МИД совместной концепции по взаимодействию с торгово-экономическими отделами посольств и консульств РП в зарубежных странах, а также с диппредставительствами, не имеющими в своем составе соответствующих отделов, в целях оптимального их использования для поддержки экономического развития страны;

- ▶ проведение мероприятий по поддержке экономического развития во взаимодействии с торгово-экономическими отделами посольств и консульств РП в зарубежных странах, а также с диппредставительствами, не имеющими в своем составе соответствующих отделов;

- ▶ укрепление связей торгово-экономических отделов посольств и консульств РП с деловыми кругами Полонии заграничной (польской диаспоры за рубежом): информационная и консультационная помощь, содействие в процессе осуществления полонийными бизнесменами хозяйственной деятельности в Польше и торгово-экономических связей с РП, помощь в организации торговых миссий и создании бизнес-клубов, торговых палат и др.; в отношении бизнесменов польского происхождения, проживающих в странах СНГ, – консультационная поддержка, создающая предпосылки для их активного включения в процессы экономического развития Польши и налаживания торгово-экономического сотрудничества (в частности, путем привлечения бизнесменов польского происхождения для работы в представительствах польских компаний в странах СНГ, содействие в организации их участия в проводимых в РП выставочно-ярмарочных мероприятиях, встречах бизнес-сообщества, семинарах, помощь в создании двусторонних торговых палат и др.);

- ▶ «экономизация» работы диппредставительств: введение системы оплаты выполняемых работ, а также оценки торговых советни-

ков посольств в зависимости от результатов развития польского экспорта на данный рынок или же привлечения прямых иностранных инвестиций;

► намеченное правительственной программой «Основные положения торговой политики в отношении восточных рынков – Программа возвращения на восточные рынки» совершенствование существующей системы поддержки польских фирм, товаров и брендов на рынке СНГ, поиск новых форм содействия, учитывающих специфику рынков стран СНГ, а также увеличение выделения средств на эти цели; инициирование и поддержка разнообразных новых форм организации рынка (торговых домов, складов, торгово-информационных центров), а также других инициатив польских экспортеров, в частности, по созданию торгово-инвестиционных компаний, поддержка расширения числа туристов, приезжающих в Польшу; финансирование за счет бюджетных средств таких видов проэкспортных услуг, как НИОКР, защита патентов и товарных знаков, консалтинг; открытие «восточного» направления подготовки специалистов в созданной в марте 2012 г. Академии внешней торговли в Варшаве; увеличение объема коммерческой информации о потребностях и импортных возможностях рынков стран СНГ, организации работы на этих рынках, уровне цен, условиях конкуренции, потенциальных торговых партнерах и др.; дальнейшее развитие и совершенствование существующих программ поддержки прежде всего силами их разработчиков. Ответственные исполнители: МЭТиСП, МИД, Польское агентство информации и иностранных инвестиций (а после ее создания – Польское агентство по поддержке экономического развития). Финансирование: в госбюджетах на 2004 и 2005 г. предусмотрено выделение дополнительных средств на реализацию модернизированных программ поддержки экспорта [57].

Внедрение новых инструментов поддержки экспорта. К 2025 г. планируется разработать и внедрить в практику ряд новых инструментов поддержки экспорта: создание экспортных консорциумов, разработка программ для отдельных секторов экономики, издание газеты для экспортеров. Одна из подпрограмм PHARE PL под названием: National Export Development and Promotion Strategy предусматривает реализацию пилотного проекта по созданию в Поморском и

Нижнесилезском воеводствах первых в Польше экспортных консорциумов. В частности, планируется сформировать четыре подобных консорциума, а также подготовить не менее двух пакетов промоционных мероприятий, которые коснутся около 100 человек персонала отобранных предприятий-экспортеров в названных воеводствах. Цели и ожидаемые результаты реализации программы:

- оценка пилотных регионов с точки зрения их экспортного потенциала, выявление групп и отдельных предприятий, имеющих высокий экспортный потенциал, и региональных организаций, осуществляющих поддержку экспортной деятельности, а также оценка степени их готовности к реализации национальной стратегии в этой области;

- разработка региональных инструментов активизации и поддержки экспорта;

- внедрение и апробация в пилотных регионах инструментов поддержки экспорта, аналогичных применяемым на общегосударственном уровне (прежде всего это относится к созданию экспортных консорциумов). Ответственные исполнители: МЭТиСП, воеводские законодательные органы. Общая стоимость проекта – 1,1 млн евро, в том числе 700 тыс. евро – из средств ФАРЕ, 160 тыс. – из бюджетных средств и 240 тыс. – вклад предпринимательского сектора (в среднем – 2 тыс. евро от фирмы).

Программы для отдельных секторов экономики: методы реализации Программы, являющиеся очередным шагом в направлении эволюции отраслевых программ. Если участвовать в Программе селективной поддержки могли все заинтересованные предприятия, соответствующие определенным требованиям, то секторальные программы будут разрабатываться для отобранных предприятий определенных отраслей (помощь будет предоставляться ассортиментным группам предприятий, обладающих значительным экспортным потенциалом). Ответственный исполнитель – МЭТиСП, финансирование – за счет бюджетных средств, выделенных МЭТиСП на поддержку экспорта.

По инициативе Департамента иностранных инвестиций и поддержки экспорта МЭТиСП разработан проект еженедельной публикации в приложении «Успешная фирма» к газете «Жечпосполита» информационных материалов по проблемам экспорта, подготов-

ливаемых МЭТиСП совместно с Институтом конъюнктуры и цен внешней торговли (ИКЦ ВТ), а также Польским агентством развития предпринимательства (ПАРП) [58]. Намечается опубликовать следующие материалы:

- ▶ информационный сборник «Условия доступа польских фирм к реализации контрактов на осуществление услуг в странах ЕС»;
- ▶ справочники по товарным рынкам;
- ▶ текущая статистическая информация по важнейшим секторам и отраслям экономики.

Проект призван удовлетворить информационные потребности действующих и потенциальных экспортеров. Ответственные исполнители: МЭТиСП, ИКЦ ВТ, ПАРП. Финансирование: за счет бюджетных средств, выделенных МЭТиСП на поддержку экспорта (установлено, что газета не будет взимать с экспортеров плату за публикации).

Участие Польши в международной выставке ЭКСПО в Аичи (Япония). В МЭТиСП продолжается подготовка процедуры предоставления госзаказа на подготовку, организацию, реализацию и демонтаж польской экспозиции на международной выставке ЭКСПО в Аичи (Япония), в том числе на организацию и обеспечение реализации задач офиса генкомиссара польской экспозиции на ЭКСПО. Выставка будет проводиться в период с 25 марта по 25 сентября 2022 г. в префектуре Аичи в центральной Японии. Ее девиз: «Мудрость природы (Nature's Wisdom)».

Организаторы выделили три тематических направления, в русле которых будут формироваться экспозиции участников:

- ▶ «Мать-природа» – основные направления развития цивилизации XXI в., новая модель цивилизации, основанная на новых технологиях и истории Земли, новый подход к решению проблем заселения и окружающей среды;
- ▶ «Искусство жизни» – взаимный обмен «мудростью и искусством жизни» между человеком и природой;
- ▶ Развитие экологического сообщества («eco-communities») – новая модель общества XXI в.; достижение гармонии между развитием общества и окружающей средой.

Дискуссии среди специалистов привели к выводу, что наилучшие

возможности для польских экспонентов представить достижения своей страны и перспективы на будущее связаны с выбором тематического направления «Искусство жизни», дополненного рядом элементов направления «Мать-природа». До настоящего времени объемы японских инвестиций в польскую экономику, двусторонней торговли, а также число японских туристов, посещающих Польшу, остаются на крайне низком уровне. Предстоящая выставка станет хорошей возможностью изменить это положение вещей.

Поддержка в создании польских торгово-промышленных палат за рубежом. Анализ потребностей отечественных бизнес-единиц, уже участвующих во внешнеторговом обороте или только собирающихся выйти на внешний рынок, указывает на необходимость создания за рубежом польских торгово-промышленных палат (ТПП), представляющих интересы как отдельных компаний, так и отраслевых групп, а также лоббирующих их интересы в зарубежных странах. Об этом же свидетельствует и растущая заинтересованность органов местного самоуправления (как на уровне воеводств, так и повятов) в осуществлении собственной поддержки внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов своего региона. В задачи ТПП входило бы, в частности, предоставление информации; проведение консультаций; оказание помощи в нахождении потенциальных торговых партнеров, и налаживании контактов с местными органами власти; востребовании долгов у недобросовестных фирм-кооперантов; проведение рекламных компаний; обслуживание выставочно-ярмарочных мероприятий.

ТПП объединяли бы польские компании, фирмы с полонийным капиталом, зарубежные бизнес-единицы, заинтересованные в развитии экономических связей с Польшей, отечественные и международные экономические организации, отраслевые объединения предпринимателей и др. Старались бы также объединить организации польских бизнесменов в различных странах. Координацию деятельности ТПП осуществляло бы МЭТиСП с помощью торгово-экономических отделов польских посольств, которые совместно с другими польскими загранучреждениями также оказывали разностороннюю поддержку в их работе. Ответственные исполнители: предприниматели совместно с МЭТиСП и торгово-экономическими

отделами посольств РП за рубежом. Финансирование: за счет взносов предпринимателей.

Рост объемов экспорта под кредиты и госгарантии, предоставляемые Корпорацией по страхованию экспортных кредитов (КУКЕ). По данным КУКЕ, объем экспорта, охваченного системой госгарантий и страхования экспортных кредитов, составлял за последние два года от 2,0 до 2,5%. В ближайшие два года Корпорация планирует довести этот показатель до 3,7%, а за период три-пять лет – до 6-8% путем расширения собственной дистрибьюторской сети и создания каналов внешнего сбыта с использованием банков (Сбербанка, Банка продовольственного хозяйства), большего учета пожеланий экспортеров при проведении операций по страхованию, повышению эффективности пред- и послепродажного обслуживания клиента. Ответственные исполнители: Минфин, Корпорация по страхованию экспортных кредитов совместно с МЭТиСП.

Активизация работы по предоставлению госгарантий в первую очередь в рамках программы «Капитал для предпринимчивых». Увеличение степени использования, предусмотренного в законе о бюджете объема госгарантий в первую очередь гарантирования кредитов под оборотные средства, связанные с экспортом (в соответствии с положениями Закона от 8 мая 1997 г. о гарантиях, предоставляемых государственной казной и отдельными юридическими лицами. В соответствии с правительственной программой «Капитал для предпринимчивых» начата разработка проекта по созданию единой системы региональных и местных финансовых организаций, которые осуществляли бы финансирование малого и среднего бизнеса. Предусматривается, что в каждом воеводстве будут функционировать крупные региональные финансовые структуры, а также около 100 более мелких структур, осуществляющих гарантирование кредитов для малого и среднего бизнеса и физических лиц, начинающих заниматься предпринимательской деятельностью, включая выпускников вузов; предоставление кредитов для малых предприятий, в частности, для создания новых рабочих мест, а также кредитов для физических лиц, начинающих заниматься предпринимательской деятельностью, включая выпускников вузов. Формировать систему гарантирования кредитов будут Банк национального хозяй-

ства и созданный в его рамках Национальный фонд гарантирования кредитов, региональные и местные организации, осуществляющие гарантийную деятельность. Ответственные исполнители: Минфин, МЭТиСП, Польское агентство по развитию предпринимательства, Банк национального хозяйства.

Активизация выполнения программы доплат к процентам по экспортным кредитам (DOKE). Принятый Советом Министров документ «Оценка ситуации во внешнеторговой сфере и предложения по ее улучшению» предусматривал, в частности, новый механизм предоставления коммерческими банками средне- и долгосрочных экспортных кредитов по фиксированным процентным ставкам CIRR (Commercial Interest Reference Rates). Программа DOKE основана на положениях Соглашения ОЭСР о директивах по предоставлению экспортных кредитов под госгарантии. Не нарушая положений данного Соглашения, можно активно задействовать указанный механизм. С этой целью предлагается скорректировать условия реализации программы DOKE по следующим направлениям:

- предоставление Банку национального хозяйства возможностей пользоваться доплатами при осуществлении осуществляемого им самим кредитования экспортных сделок;

- исключение экспортных кредитов по программе DOKE из системы обязательного страхования по линии KUKE (аналогично тому, как это делается в странах ОЭСР);

- упрощение процедуры предоставления доплат по программе DOKE – о введении этих изменений уже объявлено Минфином. Ответственные исполнители: соответствующие изменения и дополнения к Закону... должны быть разработаны Минфином совместно с Банком национального хозяйства, Корпорацией по страхованию экспортных кредитов и Министерством экономики, труда и социальной политики (МЭТиСП). Финансирование: в рамках ранее предусмотренных бюджетных средств [58].

Увеличение доли банковских кредитов в финансировании экспортных сделок. Основным препятствием для более широкого распространения экспортных гарантий и страхования является недостаточная роль банковских кредитов в финансировании и рефинансировании экспортных сделок. Это обстоятельство существенно

ограничивает возможности роста объемов страхования особенно по средне- и долгосрочным кредитам, где наличие заинтересованности банков в проводимых операциях является необходимым. Меры, направленные на увеличение заинтересованности банков по финансированию экспорта:

- ▶ внедрение Нового Базельского финансового соглашения (Basel II Capital Accords), предусматривающего возможность уменьшения бремени, связанного с созданием резервов для банков, кредитующих застрахованные экспортные операции;

- ▶ организация эффективной системы поддержки экспорта, в том числе создание в структуре Банка национальной экономики специального отделения, занимающегося предоставлением экспортных кредитов и обслуживанием торгового оборота с границей. Отделение, о котором идет речь, должно специализироваться в финансировании и обслуживании экспортных контрактов, заграничных инвестиций польских фирм и ориентированных на экспорт инвестиционных проектов, а также в реализации финансирования экспорта при использовании бюджетных средств. Правильное функционирование этого отделения зависит от дополнительной капитализации БНЭ. В связи с этим БНЭ должен представить точный анализ (бизнес план), который бы аргументировал необходимые объемы дополнительной капитализации. В области оказываемых услуг Банк обязан предоставлять кредиты для банка экспортера (рефинансируемый кредит), непосредственно кредиты для экспортеров или иностранных субъектов, краткосрочные оборотные кредиты, банковские гарантии [59]. Поддержка экспорта через выделение, гарантирование либо поручительство экспортных кредитов непосредственно через специализированные правительственные программы применяется в Чехии и Венгрии, США, Канаде, Германии, Швеции, Японии и Корее. Условия предоставления кредитов будут соответствовать нормативам ЕС и РП в области поддержки экспорта. Ответственное учреждение: Минфин, БНЭ при сотрудничестве с Минэкономки. Приблизительная стоимость: в границах предусмотренных бюджетных средств, а также дополнительная капитализация БНЭ до уровня, предусмотренного в бизнес- плане БНЭ и прогнозах, связанных с финансированием экспорта.

Рост заинтересованности Польши в оказании содействия экономическому развитию за рубежом. В соответствии с принятым Советом Министров документом «Оценка ситуации и предложения для улучшения положения дел во внешней торговле Польши» министры экономики, финансов, иностранных дел и сельского хозяйства согласовали перечень государств, которым может быть оказано содействие по развитию. До настоящего времени содействие в виде связанной помощи охватывало только 3 из 24 входящих в перечень государств: КНР, Сербию, Черногорию, а также Узбекистан. Для увеличения заинтересованности в работе по оказанию содействия по развитию МИД Польши подготовил программу «Стратегия польского взаимодействия на цели развития». После одобрения документа Советом Министров МИД представил проект закона о сотрудничестве по развитию.

Болгария. Болгарское законодательство предусматривает два режима осуществления сделок по экспорту и импорту товаров: регистрационный и разрешительный. Требование об их введении отмечено в международных соглашениях, подписанных Болгарией, и соответствует внутренним правовым нормам. Для получения разрешения или регистрации необходимо предоставить в соответствующее ведомство заполненные формуляры, к которым должны быть приложены подтверждающие документы. Регистрационный режим применяется только при экспорте определенных видов деревянных строительных материалов, разрешительный – используется в ограниченном количестве случаев: при экспорте и реэкспорте специальной продукции, товаров и технологий двойного применения в целях соблюдения Закона «О контроле над внешнеторговой деятельностью». В перечень таких товаров включены продукты защиты растений и питания, напитки и др. Экспорт и транзитные перевозки животных, продуктов животного происхождения и кормов является объектом ветеринарно-санитарного контроля.

Ставки болгарских таможенных тарифов определяются двумя следующими основными колонками: «Конвенциональные пошлины» и «Автономные пошлины». Ставки применяемых пошлин рассчитаны как процент от таможенной стоимости, если болгарское правовое регулирование не предусматривает иное. Что касается им-

порта товаров на территорию Болгарии, то Свод таможенных тарифов и Правила их применения предусматривают следующие основные режимы тарифного регулирования:

► наиболее благоприятствуемый нации (РНБ) – применяется в отношении товаров, импортируемых из стран-членов ВТО или стран, в отношении которых Болгария применяет положение о наиболее благоприятствуемом нации. Существует правило, что ставки в колонке «Автономные пошлины» используются в тех случаях, когда их уровень ниже конвенциональных пошлин. В Таможенном тарифе среднеарифметическая ставка составляет 11,49%, а в отношении импорта промышленных товаров – 8,59%. По большим группам товаров, таких как различные виды сырья, фармацевтические товары эта ставка равна нулю;

► преференциальный – в рамках соглашения о свободной торговле применяется к товарам, имеющим происхождение стран Евросоюза (в соответствии с Соглашением о присоединении), а также к товарам стран Европейского соглашения о свободной торговле (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция) и стран Центральноевропейского соглашения о свободной торговле (Румыния и Хорватия). В соответствии с двусторонними соглашениями о свободной торговле данный режим применяется также в отношении Турции, Македонии, Албании, Израиля, Сербии и Черногории, Молдовы, Боснии и Герцеговины. Преференциальные ставки приведены в приложениях к Таможенному тарифу. Начиная с 2015 г. к промышленным товарам (гл. 25-97 Таможенного тарифа) для товаров, происходящих из стран Евросоюза, стран Европейского и Центральноевропейского соглашений о свободной торговле, Турции, Израиля и Македонии на практике применяется нулевая ставка. Преференциальный режим используется в рамках общей системы преференций для товаров, указанных в отдельном приложении и имеющих происхождение из развивающихся стран. В случаях, когда иностранная фирма предусматривает перенос всей деятельности, осуществлявшейся на территории другой страны, на территорию Болгарии, включая все производственное оборудование и другое, допускается беспошлинный ввоз средств производства и другого оборудования согласно ст. 726-732 Свода правил применения закона о таможах. Экспорт това-

ров освобожден от таможенных пошлин. Болгарское агентство экспортного страхования ЕАД (БАЭС) является единственным специализированным страховым обществом в Болгарии, занимающимся страхованием платежей по экспортным сделкам и внутренним продажам. БАЭС страхует банковские кредиты, гарантии, инвестиции за рубеж и аккредитивы. Оно представляет собой акционерное общество с единственным акционером – Республикой Болгария, представленной в лице министра экономики и энергетики. При страховании покрываются следующие риски:

- ▶ торговые, связанные с должником по сделке;
- ▶ политические, связанные с государством должника по сделке;
- ▶ среднесрочные, т.е. риски по контрактам с отсрочкой платежа от одного до пяти лет;
- ▶ инвестиционные, связанные с осуществлением болгарских инвестиций за рубежом;
- ▶ по аккредитивам, связанные с неисполнением и (или) отказом банка, выдавшего аккредитив, когда он не имеет права или оснований согласно срокам и условий аккредитива принять к исполнению свои обязательства по платежу;
- ▶ по банковской гарантии, которые включают в себя необоснованное присвоение суммы гарантии и обоснованное присвоение суммы гарантии в случае, когда страхователь понес убытки в результате факта, когда принципиально не выполнил свои обязательства, проистекающие из контракта по экспорту или торгов (конкурса), в результате которых бенефициар использовал гарантию полностью или частично [61].

Страховые продукты, Страхование платежей. Страхование от внутреннего коммерческого риска. Предметом страхования являются платежи по контрактам на продажу товаров или услуг с периодом отложенного платежа до одного года.

Страхование краткосрочных коммерческих рисков. Предметом страхования являются платежи по контрактам по экспорту товаров и услуг с отложенным платежом до одного года.

Страхование от краткосрочного политического риска. Страхование от среднесрочного и долгосрочного рисков. Предметом страхования являются платежи по экспортным контрактам с рассрочкой

более одного года. В этом случае покрываются все коммерческие и некоммерческие риски. Страховое возмещение составляет 90% согласованного кредитного лимита.

Страхование банковского кредита для производства товаров на экспорт. Предметом страхования является банковский кредит, отпущенный с целью обеспечения производства товаров или предоставления услуг, предназначенных для экспорта. Страхователем в данном случае является банк, выдавший кредит. Должником (займополучателем) может быть юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с торговым законом Болгарии, или физическое лицо, имеющее постоянное местожительство в Болгарии, получившее кредит для предэкспортного финансирования. При этом виде страхования покрываются коммерческие и некоммерческие риски, связанные с должником (займополучателем), иностранным покупателем и страной покупателя.

Швейцария. Деятельность в торгово-экономической сфере страны регулируется федеральным Законом «О мероприятиях в области внешнеэкономических связей» от 25 июня 1982 г., который определяет полномочия правительства страны по осуществлению мер внешнеэкономической деятельности, устанавливает правовые критерии и ответственность физических и юридических лиц за нарушения закона. Предусматривается также возможность принятия мер (включая чрезвычайные) в сфере ВЭД в случае, если действия иностранных государств или чрезвычайные ситуации за границей могут нанести существенный ущерб экономическим интересам Швейцарии. При этом имеется в виду установление государственного контроля за внешней торговлей товарами и услугами, вплоть до полного запрета их экспорта-импорта, а также обеспечения жесткого контроля за платежами. Кроме того, с 2003 г. действует федеральный Закон «О применении международных санкций», регулирующий введение в законодательном порядке ограничений, в том числе и по ВЭД, в соответствии с установленными ООН, ОБСЕ и главными экономическими партнерами Швейцарии законодательными мерами против тех или иных государств. Решение о введении вышеупомянутых санкций может быть принято правительством на основании установленных фактов нарушений международного права, нарушений прав

человека, принятия резолюции ООН в отношении данной страны, решения ОБСЕ или нарушений принципов партнерства страны со Швейцарией. В Швейцарии применяется таможенный тариф, основанный на гармонизированной системе описания и кодирования товаров, насчитывающий свыше 8 тыс. позиций с разбивкой до восьмого знака. В таможенной системе страны при исчислении пошлины за основу принимается вес товара, включая упаковку. По мере повышения степени обработки ввозимых товаров размер пошлины увеличивается. По готовым изделиям, пошлины на которые являются относительно высокими, также имеются различия по отраслям. Низкие пошлины установлены для товаров тех отраслей, в которых швейцарские производители занимают прочные позиции на мировом рынке. В то же время, продукция отраслей, ориентирующихся в основном на внутренний рынок, защищена таможенными барьерами в гораздо большей степени. По отдельным позициям тарифные пики таможенного тарифа в пересчете на адвалорные пошлины превышают 600%.

Наиболее защищенными являются сельскохозяйственное сырье и продовольствие: по данной группе товаров средняя ставка импортного тарифа также в пересчете на адвалорные ставки составляет 34,3%, в то время как средняя ставка на все остальные товары – в среднем 2,35%. Защита сельхозпроизводителей от иностранной конкуренции осуществляется путем использования специфических тарифов и установления тарифных квот на импорт ряда продовольственных товаров. Например, при импорте мяса птицы сверх установленной квоты применяется ставка импортной пошлины в размере свыше 600% цены, а при импорте сверх квоты говядины, свинины, некоторых молочных продуктов, живых растений и корнеплодов – от 400%. В целях защиты внутреннего рынка Швейцария применяет также нетарифные меры регулирования ввоза товаров. Импортные лицензии используются, как правило, в целях учета и контроля за ценами на такие товары, как текстиль, чай, кофе, нефтепродукты, лицензируется также ввоз удобрений, оружия, взрывчатых, наркотических веществ и их составных частей. Лицензии выдаются на срок до одного года и только швейцарским импортерам. Из соображений безопасности, охраны здоровья, защиты окружающей

среды, соблюдения международных и внутренних стандартов применяются также нетарифные ограничения в отношении ввоза лекарственных, косметических препаратов, электроприборов, отопительных установок.

С 2004 г. в стране действует закон о полном запрещении ввоза продуктов и препаратов, при изготовлении которых использовались генномодифицированные организмы. При ввозе овощей и фруктов применяется так называемая система «трех фаз», используемая для ступенчатого регулирования импорта этой продукции в зависимости от сезонного предложения на внутреннем рынке аналогичной продукции местных производителей. По ряду товаров (в частности, некоторые сорта мяса) применяется система разрешения импорта в пропорции к реализации отечественной продукции (количественные ограничения не устанавливаются, но импортер обязуется закупить определенный объем соответствующей швейцарской продукции). Действует и ряд временных ветеринарных ограничений, запрещающих ввоз продукции из определенных регионов в связи со случаями коровьего бешенства или птичьего гриппа.

В ближайшие годы швейцарские аналитики рассчитывают на улучшение показателей экономического роста в стране и ее внешней торговли, что создает основу для дальнейшего расширения швейцарского экспорта. С учетом того факта, что более 40% ВВП Швейцарии формируется в сфере внешнеэкономической деятельности, правительство страны в тесном взаимодействии с отраслевыми союзами предпринимателей уделяет повышенное внимание созданию благоприятных предпосылок для деятельности швейцарских производителей на внешних рынках, усилению направленности экспортно ориентированных отраслей на разработку и изготовление наукоемкой продукции, и укрепление позиций страны на мировом рынке как одного из ведущих поставщиков таких товаров. На поддержку экспортно ориентированных отраслей направлена деятельность ОСЕК – полугосударственной структуры, имеющей мандат правительства на содействие развитию внешней торговли, а также полугосударственного Агентства по гарантиям от экспортных рисков. В задачи ОСЕК входит, в частности, содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках, организация

выезда делегаций швейцарских экспортеров за рубеж, предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров, оказание помощи малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров. ОСЕК финансируется в основном за счет поступлений за услуги и взносов своих членов, но часть средств (порядка 35%) получает на безвозмездной основе из федерального бюджета. В соответствии с федеральным Законом по вопросам стимулирования экспорта от 1 марта 2001 г., Государственный секретариат экономики Швейцарии (СЕКО) имеет право заключать договор на оказание услуг по стимулированию экспорта с одной или несколькими сторонними организациями на срок до четырех лет с возмещением затрат этих организаций и оказанием им финансовой помощи за счет бюджетных средств, выделяемых на реализацию мер в рамках государственной поддержки экспорта. В обязанности таких организаций входит:

- ▶ проведение соответствующих мероприятий с минимальными административными и организационными затратами;
- ▶ учет при выборе средств стимулирования экспорта наиболее экономически выгодных предложений;
- ▶ содействие выбору наиболее эффективных услуг;
- ▶ обеспечение координации действий сторон, участвующих в реализации мер по стимулированию экспорта.

В рамках данной программы предусматривается расширить работу швейцарских загранпредставительств по поддержке усилий национальных экспортеров. Так, в ряде наиболее важных для Швейцарии, с точки зрения развития торгово-экономических связей, странах открываются так называемые швейцарские бизнес-представительства (Swiss Business Hubs). В Москве такое бизнес-представительство было открыто в декабре 2002 г. Таким образом, речь идет о создании Швейцарией специализированных загранучреждений с функциями представления государственных интересов в сфере торгово-экономического сотрудничества, а также оказания поддержки швейцарским фирмам на местном рынке, предоставления консультационных услуг, помощи в проведении выставок и в организации деловых контактов между фирмами двух стран. Другой формой государственной поддержки национальных экспортеров является деятельность по-

лугосударственного Агентства по гарантиям от экспортных рисков (АГЭР).

В соответствии с Законом «О гарантиях от экспортных рисков» от 1958 г. государство страхует главным образом риски, связанные с политическими событиями, трансфертные риски и риски неплатежеспособности или отказа от производства платежей объектами гражданского права. В данный закон внесен ряд дополнений, в частности, о предоставлении гарантий от рисков, связанных с частными компаниями, что благотворно сказалось на активизации экспортной деятельности мелких и средних швейцарских предприятий. Обеспечение частичного (до 95% цены контракта) покрытия убытков или просроченной задолженности осуществляется под встречные гарантии финансовых институтов стран-контрагентов. Для обеспечения выплат по экспортным гарантиям действует федеральный фонд, деятельность которого базируется на принципах самоокупаемости. Правительство выделяет фонду необходимые средства, подлежащие возврату с начисленными процентами. Работой фонда руководит созданная при правительстве комиссия, а исполнительным органом, обеспечивающим функционирование всей этой системы, является АГЭР. В отсутствие специализированного государственного экспортно-импортного банка все расчеты и кредитование по внешне-торговым операциям осуществляются в Швейцарии коммерческими банками.

Существенную роль в оказании содействия национальным производителям и экспортерам играет Объединение предпринимателей Швейцарии – «Economiesuisse», которое существует с 1870 г. и является общественной организацией, объединяющей 19 кантональных ТПП и свыше 120 организаций, союзов и швейцарских компаний. Главная задача «Economiesuisse» – представление интересов своих членов в правительственных и законодательных органах страны. Наряду с участием в формировании рамочных условий экономической деятельности внутри Швейцарии «Economiesuisse» защищает интересы национальных производителей на международном уровне, для выполнения этих функций имеет свои представительства в Брюсселе при международной организации UNICE, в Париже при Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) в

рамках Консультативного комитета по деловому сотрудничеству и промышленности (BIAC) и при Международной Торгово-промышленной палате (ICC), а также в наиболее экономически важных странах-партнерах (США, Канада, страны Латинской Америки и др.). По итогам года «Economiesuisse» отчитывается перед правительством Швейцарии. Ежегодно в адрес «Economiesuisse» из федерального бюджета дополнительно к членским взносам организаций-участников выделяются необходимые средства для выполнения представительских функций на международной арене и защиты национальных интересов страны.

Активную позицию по защите интересов экспортеров, в первую очередь в машиностроительных отраслях, занимает Швейцарский союз машиностроения и электротехнической промышленности (SWISSMEM). С учетом жесткой конкурентной борьбы на международных рынках наукоемкой продукции, правительство Швейцарии и руководство Союза предполагают и в дальнейшем оказывать всемерную поддержку национальным производителям традиционных секторов экономики, таких как точное машиностроение, приборостроение, прецизионное станкостроение и другие, ориентированных на экспортные поставки.

Индия. В августе 2004 г. в стране начала действовать Новая внешнеторговая политика НВП (Foreign Trade Policy), определяющая внешнеэкономические приоритеты Индии на период до 2025 г. Она предусматривает дальнейшую либерализацию внешней торговли и ряд мер, призванных оказать поддержку местным экспортерам, в том числе в области кредитования и страхования индийского экспорта [62]. Особое внимание в НВП уделено ключевым отраслям индийской экономики и экспортно ориентированным предприятиям EOU (Export Oriented Units), которые с целью ускоренного развития наделяются широкими полномочиями и льготами. Индийское правительство вносит ежегодные изменения и дополнения в НВП. Для успешной реализации поставленной в этом документе задачи по увеличению объема экспорта индийских товаров в 2021 финансовом году до 92 млрд долл. предусмотрен ряд мер по развитию, стимулированию и финансированию экспорта индийских компаний.

Кредитование индийского экспорта. В соответствии с циркуляром Департамента промышленных и экспортных кредитов Резервного банка Индии (РБИ) № 14/04.02.02 с 6 до 12 месяцев были увеличены сроки получения экспортной выручки для индийских экспортеров, поставляющих товары в Россию на консигнационной основе. Разрешение на продление срока выдается Департаментом валютного контроля РБИ. Резервным банком Индии изменена также система формирования банковских процентных ставок по экспортным кредитам. В частности, были распространены ставки по кредитам на срок с 90 до 180 дней, равная 12%, и по кредитам сроком до 360 дней. В случае просрочки погашения экспортных кредитов, выданных на срок до 360 дней, применяется специальная ставка ECNOS (Export Credit Not Otherwise Specified), которая по указанию РБИ устанавливается самими банками и с 26 мая 2000 г. должна составлять не менее 25%. Ставки послеотгрузочного экспортного кредита на срок до 90 календарных дней не должны превышать 11%, а на период от 90 до 180 дней (считая с даты отгрузки) – не более 13% годовых.

Ведущим индийским банком, финансирующим и кредитующим индийский экспорт, является Эксим Банк (Exim Bank). Руководство банка расширяет практику предоставления кредитных линий зарубежным правительствам, номинированным ими агентствам и финансовым институтам для упрощения и стимулирования импорта индийских товаров и услуг местными компаниями. Индийские экспортёры имеют возможность получить оплату за отгруженный товар от Эксим Банка незамедлительно против комплекта отгрузочных документов. Кредитные линии открываются Эксим Банком в свободно конвертируемых валютах или индийских рупиях. Индийские экспортёры выплачивают Эксим Банку комиссию, которая включается в цену экспортируемого товара. Для кредитования индийского экспорта в Россию Эксим Банком открыта кредитная линия российскому Внешторгбанку со следующими основными параметрами:

- ▶ вид и цель линии: револьверная кредитная линия для финансирования экспорта товаров и оборудования в Российскую Федерацию из Индии;
- ▶ кредитор: Эксим Банк, Индия;

- ▶ заемщик: Внешторгбанк, Россия;
- ▶ валюта: доллары США;
- ▶ сумма кредитной линии (лимит кредитования): 25 млн долл. США; максимальная сумма индивидуального кредита в рамках линии: неограниченно; минимальная сумма индивидуального кредита: 50 тыс. долл. США (может быть пересмотрена по соглашению сторон);

- ▶ срок действия кредитной линии по Соглашению: не определен; возможно использование линии в течение срока действия Соглашения;

- ▶ срок использования кредитной линии: в течение 18 месяцев со вступления в силу Соглашения (может быть пересмотрен по соглашению сторон);

- ▶ срок финансирования в рамках кредитной линии: до пяти лет.
Стоимость финансирования:

- ▶ процентная ставка: LIBOR на шесть месяцев + маржа Эксим-банка Индии + маржа Внешторгбанка, определяемые в зависимости от срока финансирования;

- ▶ операционная ставка: 0,25% годовых от суммы индивидуального кредита со сроком погашения более двух лет; уплачивается единовременно по окончании платежей по соответствующему контракту;

- ▶ обязательная ставка: 0,25% годовых от суммы неиспользованной части индивидуального кредита. Начисляется по истечении трех месяцев с момента одобрения соответствующего контракта, по которому предоставляется финансирование. Выплачивается в последний день выплаты средств по кредиту. Проценты и маржа выплачиваются вместе с основным долгом в конце срока каждого кредита. База расчета процентов – 360 дней.

В рамках программы содействия торговле Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), участником которой является индийский Эксим Банк, определён перечень из 27 стран Центральной, Восточной Европы и СНГ (включая Российскую Федерацию). Аккредитивы, открытые в банках этих стран-импортеров индийских товаров, должны быть подтверждены Эксим Банком с целью исключения рисков неплатежей для индийских экспортёров. Риски Эксим

Банка по неисполнению обязательств банком импортёра покрываются ЕББР [62].

Страхование индийского экспорта. Наряду с действующей системой предоставления экспортных кредитов, существует ряд государственных и коммерческих страховых компаний, специализирующихся на оказании услуг в области страхования и гарантий по экспортно-импортным операциям. Индийский рынок оказания такого вида услуг в основном поделен между тремя крупнейшими страховыми компаниями: «Export Credit Guarantee Corporation» («ECGC»), «Life Insurance Corporation» («LIC») и «General Insurance Corporation» («GIC»).

«Корпорация экспортных кредитов и гарантий» («ECGC») является государственной организацией и подконтрольна Министерству торговли и промышленности (в отличие от других страховых компаний, деятельность которых регулируется Министерством финансов). Имеет 20 отделений в различных городах Индии с центральным офисом в г. Мумбаи. Перечень услуг, оказываемых «ECGC», включает в себя страхование платежей индийским экспортерам на после отгрузочной стадии против коммерческих и политических рисков; предоставление гарантий индийским банкам и другим финансовым институтам на выдачу кредитов местным экспортерам, а также некоторых специальных видов страхования экспортных операций (в частности, в случаях длительных рассрочек платежей, выполнения строительных работ за рубежом, трансферта гарантий, инвестиций за рубежом и ряда других). «ECGC» не страхует риски, связанные с ненадлежащим качеством товаров, отказом экспортера от поставок товара, колебаниями валютных курсов, неполучением покупателем импортной лицензии, морскими перевозками (страхование морских перевозок осуществляется корпорацией «GIC»), покрывает до 90% стоимости убытков, возникших в ходе исполнения внешнеторговой сделки. Основные средства поступают за счет оплаты гарантий и в меньшей степени за счёт страховых сборов. Размеры ставок страховых взносов назначаются в зависимости от страны-покупателя индийских экспортных товаров, формы и сроков оплаты по контракту, объема страховой ответственности. Исходя из этого, все страны подразделяются корпорацией на четыре

группы – «А», «В», «С», «D». Включение страны в ту или иную группу осуществляется корпорацией по рекомендации Минторгпрома Индии. К группе «А» относится большинство промышленно развитых стран. Россия включена в группу «В». Разница в ставках между этими группами довольно ощутима. Так, при аккредитивной форме платежа с оплатой счетов в течение 30 дней и покрытием только политических рисков ставка страхового взноса в группе «В» в 3,4 раза превышает ставку в группе «А». В настоящее время «ECGC» принимает на страхование безотзывные аккредитивы 43 российских банков.

В 2000 г. индийское правительство объявило о денационализации страхового рынка, открыв страховой сектор для доступа частным, в том числе иностранным компаниям. Государственным страховым корпорациям разрешили создавать совместные предприятия с зарубежными партнерами в некоторых сферах страховой деятельности. Получил признание экспортный факторинг, который сочетает в себе элементы банковского, бухгалтерско-учетного, страхового и консультационного обслуживания поставщиков экспортных товаров и услуг при реализации финансовой и коммерческой деятельности, связанной с работой на внешнем рынке. Россия и Индия сотрудничают в области страхования с 1966 г., когда решением Правительств СССР и Индии было образовано Совместное Бюро «Ingosstrakh-GIC» (Ингосстрах – Генеральная страховая корпорация Индии) и подписаны соглашения о сотрудничестве, согласно которым, все страхования в рамках межгосударственных контрактов, оформлявшиеся в компании «Ингосстрах» или индийских страховых компаниях, подлежали делению 50/50 между сторонами как в отношении прибыли, так и убытков. На протяжении длительного периода «Ингосстрах» и «GIC» вели совместное страхование всех межгосударственных проектов (включая страхование грузов, имущества, строительно-монтажных, пуско-наладочных работ и др.). Нынешнее их сотрудничество осуществляется в основном в области перестрахования взаимных рисков.

Общие выводы по использованию зарубежного экспорта по стимулированию продвижения экспортной продукции:

► содействие и стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах в основном осуществляется государственными органами и квазигосударственными структурами;

► во всех странах сформированы органы информационного обеспечения продвижения продукции на экспорт, максимально использующие возможности Интернет-ресурсов, реализуются программы «бесбумажных» технологий обработки документации;

► роль государства в организации мониторинга внешнеэкономической деятельности связана с использованием заинтересованных департаментов и подразделений министерств и ведомств, других компетентных органов (включая спецслужбы), а также специализированных государственно-общественных организаций, типа торгово-промышленных палат, с привлечением экспертных структур и бизнес-сообщества;

► функции по анализу внешнеэкономической информации в зарубежных странах выполняют разные органы: профильные департаменты министерств, специализированные аналитические организации, государственные и частные университеты и научно-исследовательские учреждения, частные информационные и аналитические фирмы;

► в мировой практике практически нет примеров делегирования функций по анализу внешнеэкономической информации одному интегрированному органу, вследствие того, что принятие решений по важнейшим внешнеэкономическим вопросам требует координации и применения альтернативных подходов, различных методик оценки и прогнозирования.

Учитывая различие во внешнеэкономическом потенциале, структуре и объемах экспорта в различные группы стран российских регионов, а также общемировую тенденцию на регионализацию внешнеэкономических связей целесообразно формирование на территории России сети региональных внешнеторговых агентств, получивших широкое распространение во многих странах. При этом, учитывая слабую институциональную основу продвижения продукции на экспорт во многих регионах, необходимо, чтобы эти агентства не только содействовали расширению региональных внешнеэкономических связей, но и координировали работу по инфраструктурному,

информационному, финансовому и другому обеспечению их развития. Таким образом, изучение и использование опыта, накопленного мировым сообществом в области содействия продвижению продукции на экспорт, позволит России достигнуть более высокого уровня развития аграрного экспорта.

1.5. Основные барьеры, сдерживающие продвижение аграрной продукции на экспорт

Основными направлениями совершенствования структуры российского экспорта являются повышение степени переработки сырьевых ресурсов, расширение номенклатуры вывозимой обработанной продукции (прежде всего за счет готовых изделий), развитие высокотехнологичного экспорта. Повышение степени переработки сырьевых ресурсов – важнейшее направление для России, обладающей мощной минерально-сырьевой базой. Однако динамика основных товарных групп российского экспорта при поставках в страны дальнего зарубежья не показывает существенных позитивных изменений между экспортом сырьевых и обработанных товаров. Расширение номенклатуры вывозимой аграрной продукции сдерживают следующие факторы:

- ▶ во-первых, отечественный бизнес использует пассивные конкурентные стратегии, ориентированные на получение преимуществ в основном за счет снижения цен благодаря относительно низкой стоимости рабочей силы и сырья;

- ▶ во-вторых, не всегда реализуются возможности совершенствования ассортимента продукции за счет изменения дизайна изделий или их стандартов с целью адаптации к конкретным рынкам, что, в частности, объясняется неэффективностью производственной и маркетинговой политики;

- ▶ в-третьих, недостаточное участие во внешнеэкономической деятельности принимает малый и средний бизнес.

Доля России в международной торговле высокотехнологичными аграрными продуктами пока незначительна. По оценкам Всемирного банка, в последние годы российский экспорт высокотехнологичной аграрной продукции составлял 2,5-3 млрд долл., т.е. Россия экспор-

тировала высокотехнологичной аграрной продукции меньше, чем Мексика, Филиппины, Таиланд, Малайзия (каждая из этих стран). Потенциал расширения высокотехнологичного аграрного экспорта в среднесрочной перспективе ограничен, что объясняется низкими затратами на НИОКР, недостаточной инновационной активностью российских аграрных предприятий, слабой коммерциализацией результатов интеллектуальной деятельности. По данным ПРООН, ассигнования на НИОКР из федерального бюджета составляют 1,2% (по оценкам российских экспертов – 0,5-1%), поэтому возможности диверсификации и устойчивого расширения российского высокотехнологичного аграрного экспорта были ограничены. Усиление стимулирующей функции экспорта аграрной продукции невозможно без государственной поддержки. С 2015 г. Правительство Российской Федерации стало активнее заниматься разработкой комплексной системы мер государственной поддержки аграрного экспорта (финансовые, политико-дипломатические, информационно-консультационные), что отчасти способствовало преодолению административных барьеров, препятствующих продвижению аграрной продукции на экспорт, в том числе высокотехнологичной аграрной продукции.

Важным направлением поддержки продвижения продукции на экспорт, особенно товаров высокой степени обработки, является решение процедурных вопросов в области налогового регулирования, в том числе сокращение времени возмещения налога на добавленную стоимость (НДС) при экспорте товаров (услуг). В ст. 176 Налогового кодекса Российской Федерации определен порядок возмещения НДС при осуществлении экспортных операций, а также операций на внутреннем рынке. В частности, в отношении операций, облагаемых по ставке ноль процентов, предусмотрено, что налоговый орган в течение трех месяцев после представления налоговой декларации, а также документов производит проверку обоснованности применения налоговой ставки ноль процентов и налоговых вычетов и принимает решение о возмещении путем зачета или возврата соответствующих сумм (либо об отказе в возмещении). Для развития продвижения продукции на экспорт в налоговое законодательство внесены изменения с целью совершенствования порядка применения НДС для уменьшения отвлечения финансовых ресурсов налогоплательщиков,

упрощения порядка исчисления налоговых платежей, стимулирования инвестиционной активности, поддержки экспортеров.

С начала 2016 г. до момента определения налоговой базы с учетом особенностей, предусмотренных ст. 167 Налогового кодекса Российской Федерации, в налоговую базу не включаются суммы оплаты (или частичной оплаты), полученные в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), облагаемых по налоговой ставке ноль процентов в соответствии с п. 1. ст. 164 данного кодекса.

Для совершенствования нормативных правовых актов, определяющих порядок вывоза товаров, подпадающих под действие ограничений, совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти ведется работа по сокращению перечней товаров, в том числе промышленных, экспорт которых подлежит лицензированию, а также упрощению порядка оформления экспортных разрешительных документов. Указом президента В.В. Путина № 1384 в «Список товаров и технологий двойного применения, которые могут быть использованы при производстве как гражданской продукции, так и вооружений, и военной техники (ВВТ), и в отношении которых осуществляется экспортный контроль», внесены изменения в части его сокращения, а также конкретизации продукции, подлежащей экспортному контролю.

Большая часть товаров из перечня продукции, при осуществлении экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка, по коду ТН ВЭД России подпадает под лицензирование как товар, входящий в экспортно-контрольные списки, но по описанию и своим техническим характеристикам лицензируемым товаром не является. В связи с этим российские экспортеры вынуждены доказывать неподконтрольность идентификации товаров на стадиях таможенного оформления и контроля. Постановлением Правительства Российской Федерации № 364 утверждено «Положение о лицензировании в сфере внешней торговли товарами, в соответствии с которым сокращены сроки подготовки разрешительных документов на экспорт и импорт товаров». В соответствии с этим постановлением, а также приказом Минэкономразвития России № 251 утверждены и введены в действие новые формы лицензии и заявления на

лицензию, в которых сокращено количество разделов, необходимых для заполнения заявителями, что упростило подготовку представляемых заявителями документов. В связи с этим принят ряд правовых актов, в том числе распоряжением Правительства Российской Федерации № 266-р одобрена «Концепция развития национальной системы стандартизации».

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации № 775 часть продукции переведена из-под требования обязательной сертификации под декларирование соответствия. Ряд дополнительных положений, снижающих налоговую нагрузку экспортеров, вступили в силу в 2017 г. Предусмотрено, что суммы налога, начисленные по операциям, осуществляемым на внутреннем рынке, подлежат уменьшению на сумму НДС, уплаченную по товарам (работам, услугам), используемым в производстве или реализации товаров на внешнем рынке, при наличии документов, подтверждающих правомерность применения нулевой ставки. Предлагается отказаться от процедуры вынесения решения налоговых органов о возмещении (отказе в возмещении) по операциям, облагаемым по нулевой ставке налога. При этом возмещение должно производиться не позднее чем через три месяца со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации. Налоговый орган в течение двух месяцев проверяет обоснованность сумм налога, заявленных к возмещению, и по окончании проверки в течение семи дней налоговый орган принимает решение о возмещении путем зачета или возврата соответствующих сумм либо об отказе (полностью или частично) в возмещении.

По данным секретариата ВТО, в 2019 г. Россия занимала седьмое место среди наиболее дискриминируемых государств по доступу товаров на мировые рынки (по количеству антидемпинговых и защитных мер) и первое место среди стран – не членов ВТО. По состоянию на 1 июля 2019 г. в отношении российской аграрной продукции действуют 78 мер, в том числе 48 антидемпинговых и 9 защитных пошлин, 4 квотных ограничения, 3 ограничения по ценам, одно ограничение по номенклатуре, 2 дополнительных налога, 2 тарифные квоты, 3 санитарных и фитосанитарных меры, 2 акциза, одно налоговое регулирование внешней торговли, а также 23 административ-

ные меры, применяемые Республикой Беларусь. Проводится также 9 антидемпинговых и 5 специальных защитных расследований и 12 пересмотров антидемпинговых мер. Многие российские экспортеры недооценивают последствия антидемпинговых расследований и редко непосредственно участвуют в процедуре расследований. В результате зарубежные органы, проводящие расследования, руководствуются в определении демпинга информацией истцов, что ставит российских экспортеров в проигрышное положение. Игнорируется также возможность пересмотра введенных пошлин при изменении торговых условий. В связи с этим следует активизировать работу по консультационному содействию предприятиям-экспортерам с целью их участия в процедурах расследований.

Однако Минэкономразвития России не всегда удавалось успешно противодействовать дискриминационным мерам на зарубежных рынках. Увеличением антидемпинговой пошлины закончился пересмотр пошлины на некоторые сельскохозяйственные товары в Аргентине (ведется работа по снятию этих ограничений). Проводится также работа по противодействию установлению торговых барьеров в рамках созданных механизмов раннего оповещения по мерам, оказывающим влияние на торговлю с КНР и Евросоюзом. В последние годы проводилась работа по выявлению и устранению новых барьеров и либерализации условий доступа российских товаров на рынок Белоруссии. В 2016 г., в частности, был отменен порядок лицензирования маргарина и хозяйственного мыла [64].

Работа по обеспечению недискриминационного доступа российских товаров на мировые рынки проводится по следующим направлениям:

- предотвращение установления необоснованных торговых барьеров на пути конкурентоспособного российского аграрного экспорта, включая пересмотр действующих антидемпинговых мер и ликвидацию барьеров в торговле со стороны торговых партнеров Российской Федерации;
- устранение дискриминационного подхода в отношении российских компаний на зарубежных рынках (включая решение проблемы признания рыночного статуса российской экономики и противодей-

ствие дискриминационному установлению антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер);

- ▶ защита российских интересов в сфере внешней торговли в процессе переговоров с зарубежными партнерами на двустороннем и многостороннем уровнях;

- ▶ поддержка средних и малых предприятий-экспортеров;

- ▶ подготовка единой переговорной позиции Российской Федерации по проблемным вопросам доступа российских товаров на внешние рынки, включая консультации с заинтересованными ведомствами и российскими компаниями, создание для отечественных производителей благоприятных условий доступа на внешние рынки, методическое и экспертное содействие российским производителям, а также фирмам-экспортерам при выявлении торговых барьеров, включая меры торговой защиты.

Существующие в Российской Федерации обременительные таможенные процедуры создают барьеры в экспорте. К ним относятся таможенная оценка и классификация в случаях, когда задерживается оформление перемещения товара через границу, что позволяют толковать и применять их произвольно, предъявляются завышенные требования к документам, необходимым для таможенного оформления. Так, используется сложная процедура декларирования продукции, экспортируемой в разобранном виде несколькими партиями. Для развития экспорта необходимо упростить таможенные формальности в отношении товаров, к которым не применяются законодательно установленные ограничения на экспорт. Следует также упростить процедуру определения ставки взимания сборов за таможенное оформление товаров. Размеры сборов, взимаемых в связи с таможенной очисткой (кроме таможенных пошлин и внутренних налогов) и осуществлением других связанных с экспортом и импортом товаров процедур, должны базироваться на стоимости тех операций, за совершение которых они взимаются. При этом они не должны быть скрытым инструментом протекционизма или являться дополнительным источником доходов государства.

Для упрощения таможенных процедур следует установить фиксированную ставку сборов за таможенное оформление в отношении товаров, не облагаемых вывозными пошлинами (величина сборов за

оформление установлена к таможенной стоимости экспортируемых товаров), что избавит фирмы-экспортеры от процедуры определения таможенной стоимости вывозимых товаров. Перечень документов, предъявляемых при экспорте товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины и нетарифные ограничения, следует сократить, а их оформление упростить. В процессе оформления конкретного товара сотрудник таможенного органа должен обладать специфическими знаниями в данной области, что не всегда возможно, а срок получения заключения по экспортируемому товару от уполномоченных организаций может длиться до 45 суток. При этом, по сведениям фирм-экспортеров, на один и тот же товар, поставляемый различными партиями, такое заключение может требоваться при таможенном оформлении каждый раз, хотя данный товар уже признан не подпадающим под сферу экспортного контроля. Для решения данной проблемы таможенным органам следует использовать поисковую систему идентификации товаров и осуществлять информационный обмен между таможенной и органами надзора в области экспортного контроля. Благодаря этому товар, признанный не подпадающим под сферу действия контроля, мог бы вывозиться без повторных обращений фирм в органы экспортного контроля. В настоящее время пересматриваются нормативные правовые акты, определяющие порядок подготовки к экспорту ВВТ с целью сокращения согласований и их сроков. Для реализации положений федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ разработана Концепция единой государственной автоматизированной информационной системы учета и контроля соблюдения ограничений в отношении перемещения через таможенную границу Российской Федерации лицензируемых товаров, а также товаров, в отношении которых введено наблюдение. Основными задачами данной концепции являются:

- формирование единого информационного пространства, организация и оперативный обмен данными в реальном масштабе времени между центральным аппаратом Минэкономразвития России, его территориальными органами и таможенными органами ФТС;
- анализ оперативной информации с целью совершенствования регулирования внешнеторговой деятельности;

► повышение эффективности работы таможенных органов по контролю соблюдения ограничений в отношении перемещения через таможенную границу Российской Федерации лицензируемых товаров, минимизация возможных рисков при таможенном оформлении и контроле и сокращение сроков таможенного оформления.

В рамках целевой программы «Электронная Россия» в последние годы проводится модернизация автоматизированной информационной системы «Лицензирование», одной из задач которой является передача информации о выданных лицензиях Минэкономразвития России в ФТС России в реальном масштабе времени. Для повышения темпов экономического роста необходимо снизить ставки ввозных пошлин на технологическое оборудование, импортируемое для модернизации основных производственных фондов, а также на сырье, отсутствующие в России. В последние годы Правительство Российской Федерации приняло ряд постановлений, согласно которым снижены или отменены ввозные таможенные пошлины на ряд товаров и технологическое оборудование, не производимые в России для сельского хозяйства. Эти меры являются исключением из принципа эскалации таможенного тарифа. Их применение будет способствовать обновлению производственных фондов, стимулировать рост производства в России экспортно ориентированной аграрной продукции. Кроме того, сокращается перечень товаров, подпадающих под обложение экспортными пошлинами. Так, Правительством Российской Федерации принято постановление № 531 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств-участников соглашения о Таможенном союзе», согласно которому 64 тарифные позиции были обнулены.

Таким образом, для содействия продвижения продукции на экспорт следует использовать следующие меры таможенно-тарифного регулирования:

► снижение уровня экспортных пошлин и сокращение их количества в зависимости от динамики мировых цен на основные товары российского экспорта;

► совершенствование системы тарифных льгот и преференций с целью повышения эффективности применения тарифных квот, уточ-

нения правил происхождения товаров для целей предоставления тарифных преференций, а также пересмотр перечня стран, которым Россия предоставляет тарифные преференции в одностороннем порядке, расширение критической информационной инфраструктуры (КИИ) использования торгово-экономического сотрудничества на условиях зоны свободной торговли;

► снижение ввозных таможенных пошлин в интересах либерализации внешней торговли с одновременным повышением их собираемости, а также обеспечение селективной защиты в рамках законодательства о специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах.

Работа по упрощению процедур, предшествующих экспорту аграрной продукции, осуществляется и в рамках развития российского законодательства. Основными их целями являются: повышение конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешнем рынках за счет применения требований к безопасности, гармонизированных с мировыми нормами; развитие и упорядочение системы стандартизации, устранение дублирующих требований подтверждения соответствия к экспортируемой продукции, перевод части товарных позиций от обязательной сертификации в область декларирования и др.

Различия в технических требованиях к товарам и национальные особенности правил и процедур оценки соответствия могут создавать барьеры в международной торговле. Чтобы их устранить, заключаются специальные соглашения в рамках ВТО (Соглашение по техническим барьерам в торговле и Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер). Несоблюдение технических требований ограничивает доступ российских товаров на зарубежные рынки.

В рамках формирования Единого экономического пространства (ЕЭП) ряда стран СНГ разрабатывается международно-правовая база в сфере технического регулирования. Ведется подготовка документов с целью проведения согласованной политики стран-членов ЕЭП. Решение проблем, связанных с техническими барьерами, должно осуществляться по следующим направлениям: международная унификация, гармонизация норм и стандартов, а также взаимное

признание норм и стандартов; установление общих международно-правовых правил применения технических норм и стандартов. Таким образом, в результате проведения исследования выявлены основные барьеры предприятий-экспортеров при продвижении экспортной продукции:

- ▶ заинтересованность в возмещении экспортного НДС;
- ▶ незначительный объем средств, выделяемых на государственную поддержку экспорта, в связи с чем фирмы-экспортеры предлагают увеличить прямое кредитование (кредит покупателя и кредит поставщика), снизить уровень процентных ставок по экспортным кредитам, в том числе на пополнение оборотных средств;
- ▶ несовершенство системы обмена информацией между предприятиями-экспортерами и органами государственной власти в части поддержки экспорта;
- ▶ сложности при осуществлении таможенных процедур, несовершенство правил оформления таможенных деклараций, высокие ставки пошлин, особенно при ввозе оборудования, аналоги которого не производятся в России;
- ▶ недостаток информации и затруднения в процессе поиска новых рынков сбыта, а также слабая поддержка экспортеров торговыми представительствами и посольствами Российской Федерации;
- ▶ слабая информированность об изменениях режимов торговли в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации.

Таможенным законодательством Российской Федерации определены несколько таможенных режимов, применение которых стимулирует экспорт товаров. К ним, в частности, относятся режим свободной таможенной зоны и таможенный режим переработки товаров на таможенной территории.

Режим свободной таможенной зоны используется для привлечения инвестиций с целью развития производства экспортно ориентированной продукции. Условиями режима свободной таможенной зоны, способствующими развитию экспорта, являются:

- ▶ свободный доступ товаров, используемых в качестве сырья, комплектующих или запасных частей в особую экономическую зону (ОЭЗ) без уплаты таможенных пошлин и НДС;
- ▶ ввоз без импортных ограничений оборудования для производства

товаров в ОЭЗ, использование российских товаров для производства на территории ОЭЗ экспортно ориентированной продукции без НДС;

► создание инженерной, транспортной, инновационной и иной инфраструктуры, в том числе за счет средств госбюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов для снижения издержек производства экспортно ориентированных товаров.

Другим инструментом стимулирования продвижения экспорта готовой продукции является режим переработки товаров на таможенной территории РФ, предусматривающий освобождение от уплаты пошлин и налогов при условии вывоза продуктов переработки с таможенной территории России. Этот режим позволяет использовать в производстве экспортно ориентированной продукции сырье, материалы и комплектующие иностранного производства на более льготных условиях, чем при обычном импорте [65]. Применение режима переработки на таможенной территории позволит отечественным предприятиям экспортировать продукцию или услуги по конкурентоспособным ценам. К его преимуществам относятся возможность производить или перерабатывать продукцию без уплаты таможенных пошлин и налогов на ввозимые товары, используемые в производстве, и сохранение системы возмещения косвенных налогов в отношении продуктов переработки (как при экспорте).

Раздел 2. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕР ПРОДВИЖЕНИЯ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ

2.1. Предложения по торгово-политической поддержке

На основе российского и зарубежного опыта даны предложения торгово-политической поддержки по совершенствованию мер продвижения аграрной продукции на мировые рынки.

1. Ввести показатели эффективности реализации федерального проекта по экспорту продукции агропромышленного комплекса в перечень показателей по оценке деятельности Минэкономразвития России и Минсельхоза России, предусмотренных в проекте Положения о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, одобренных Правительством Российской Федерации 12 августа 2004 г.

2. Обеспечить прозрачность отчетности по федеральному проекту и региональным проектам поддержки экспорта, включая показатели движения средств по поддержке экспорта по видам поддержки, товарным группам, секторам и странам-получателям: методологию отбора проектов для оказания господдержки. В качестве основных показателей эффективности проектов предлагается рассмотреть:

- ▶ темп прироста экспорта аграрной продукции (к предыдущему году);
- ▶ темп прироста несырьевого экспорта (к предыдущему году);
- ▶ объем фактического дополнительного экспорта, который не был бы осуществлен в условиях отсутствия господдержки;
- ▶ объем российского аграрного экспорта, на который распространяется господдержка (в разбивке по видам господдержки, товарным группам и странам-импортерам);
- ▶ количество действующих ограничительных мер против российских товаров;
- ▶ долю административных издержек в общем объеме поддержки аграрного экспорта.

3. Создать условия для полноценного участия деловых кругов:

- ▶ при разработке соглашений с иностранными государствами и на межведомственном уровне о развитии экспортной деятельности;

- ▶ определении торгово-экономических интересов АПК России в отдельных регионах и странах мира;

- ▶ выработке мер господдержки экспорта аграрной продукции в иностранные государства, включая защиту и поддержку интересов экспортеров по капиталовложениям, обеспечивающим экспортную деятельность за рубежом;

- ▶ устранении бюрократических и изживших себя административных препятствий на национальном уровне, сдерживающих экспорт аграрной продукции (таможенные формальности, внутренние административные распоряжения и правила, а также другие виды внутреннего контроля);

- ▶ реформировании таможенно-тарифного регулирования с целью облегчения ввоза товаров, используемых для производства конкурентоспособной экспортной аграрной продукции (сырье, детали и компоненты экспортных товаров, капитальное оборудование и др.) с целью повышения качества и удешевления экспортной аграрной продукции;

- ▶ активизации участия России в деятельности международных экономических организаций (ЮНКТАД, региональные экономические комиссии ООН, в будущем ОЭСР и ВТО) с целью обеспечения интересов развития национальной внешнеторговой деятельности.

4. Обеспечить информационно-консультативное содействие экспортерам, цель которого сбор, анализ и распространение информации об условиях реализации аграрной продукции за рубежом (структура и характер спроса на аграрную продукцию, фирменная структура рынка, система экологических требований, стандарты, санитарно-ветеринарные требования); содействие развитию мониторинга, маркетингового консалтинга, помощь в организации контроля качества аграрной продукции, предназначенных для конкретных рынков сбыта; содействие распространению информации об отечественных экспортных товарах, возможностях производства на экспорт и экспортном потенциале, включая сведения о товарах, ценах, фирмах их производящих, а также о научных и производственных

возможностях, которые могут быть задействованы для производства товаров на экспорт.

5. Усовершенствовать и расширить информационные базы Минэкономразвития России и Минсельхоза России по внешней торговле и обеспечить доступ российских компаний к этим базам.

6. Создать систему мониторинга экономической и политической ситуации в различных регионах и странах мира. Создать «горячую линию» по экономическим вопросам для российских аграрных компаний-экспортеров.

7. Значительно расширить и конкретизировать функции и возможности структурных подразделений посольств, отвечающих за реализацию экономической политики Российской Федерации и торговых представительств России. Обеспечить участие торговых представительств и посольств, начиная со стадии разработки: в консультировании и дипломатическом сопровождении экономических проектов, в проведении совместных с экспортерами PR-компаний, направленных на поддержку проектов, либо защиту интересов российского бизнеса в иностранных государствах, в поддержке дипломатическими методами создания российскими предприятиями своих представительств за рубежом. Внести изменения в действующие законодательные акты Российской Федерации с целью упрощения процедуры оформления и ускорения выдачи экспортных лицензий, что позволит аграрным предприятиям в полной мере выбирать объемы по квотам на поставку продукции и более оперативно осуществлять отгрузку аграрной продукции своим зарубежным партнерам.

8. Включать поставки российского аграрного экспорта в товарное наполнение связанных кредитов, предоставляемых Российской Федерацией, странам СНГ и развивающимся государствам.

9. Активизировать систему государственного поощрения лучших экспортеров аграрной продукции (учреждение специальных премий и наград за вклад в развитие аграрного экспорта, широкая информация в средствах массовой информации).

10. Значительно расширить объемы и формы государственной поддержки и помощи в организации подготовки и переподготовки кадров для экспортной деятельности торговли [66].

2.2. Меры информационно-консультационной поддержки (взаимодействие субъекта Российской Федерации с АО «Российский экспортный центр»)

Внешнеэкономическая деятельность субъекта Российской Федерации в условиях современной экономической и политической конъюнктуры является сложным междисциплинарным понятием. Правильное понимание и оценка внешнеэкономического потенциала региона, внешних и внутренних факторов его формирования являются основой принятия стратегически грамотных управленческих решений. При этом должна обеспечиваться национальная безопасность Российской Федерации в рамках общегосударственной внешней политики через противодействие возникновению финансовой, технологической, продовольственной зависимости государства от внешних поставщиков.

В Российской Федерации выстроена сложная система поддержки экспорта, применяются различные инструменты поддержки финансового и нефинансового характера. Поддержку экспортерам оказывают государственные институты федерального и регионального уровней, отраслевые союзы предпринимателей, отраслевые ассоциации, негосударственные организации, научные институты (рис. 5).

В Российской Федерации продолжается процесс формирования новой модели поддержки экспорта по принципу «единого окна», ключевую роль в которой занимает АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) (<http://www.exportcenter.ru/>) – государственный институт поддержки экспорта, предоставляющий экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. Взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, а также сотрудничество с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия ведения экспорта в России и нивелировать действие существующих барьеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности [67]. Российский экспортный центр входит в группу Внешнеэкономбанка.



Рис. 5. Схема работы
АО «Российский экспортный центр»

Группа РЭЦ оказывает комплексную адресную поддержку экспортно ориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям, работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений, предоставляет широкий перечень финансовых (кредитование, страхование, банковские гарантии) и нефинансовых услуг текущим и потенциальным экспортерам, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и ВЭД, регу-

лярно взаимодействует с представителями делового и экспертного сообщества, способствует преодолению барьеров и снятию «системных» ограничений.

В рамках реализации функций нефинансовой поддержки РЭЦ также ориентирован на координацию деятельности торговых представительств Российской Федерации за рубежом в части поддержки экспортных проектов. Основопологающим документом в России по стимулированию экспорта, в том числе продукции АПК, является национальный проект «Международная кооперация и экспорт», утвержденный на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 г. Срок реализации национального проекта: с октября 2018 г. по 2024 г. (включительно).

Национальный проект включает в себя пять федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг», «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». Бюджет национального проекта составляет 956,8 млрд руб., из которых на федеральный проект «Экспорт продукции АПК» отводится 406,8 млрд.

Согласно федеральному проекту «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», входящему в национальный проект «Международная кооперация и экспорт», РЭЦ отводится ключевая роль в создании общенациональной системы поддержки экспорта. В соответствии с этим РЭЦ выполняет три основные задачи: осуществление функций единого института поддержки экспорта, распределение бюджетных средств, общая координация участников в реализации проектов («Поддержка» – «Развитие» – «Штаб»). Системные функции РЭЦ в рамках федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» представлены на рис. 6.

В группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР») и АО РОС-ЭКСИМБАНК, что позволяет оптимизировать ресурсы и создать эф-

фективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно ориентированным компаниям [68].

Российский экспортный центр является единственным акционером АО «ЭКСПАР» (<http://www.exiar.ru>) – специализированного государственного института поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным экспортным кредитным агентством (ЭКА).

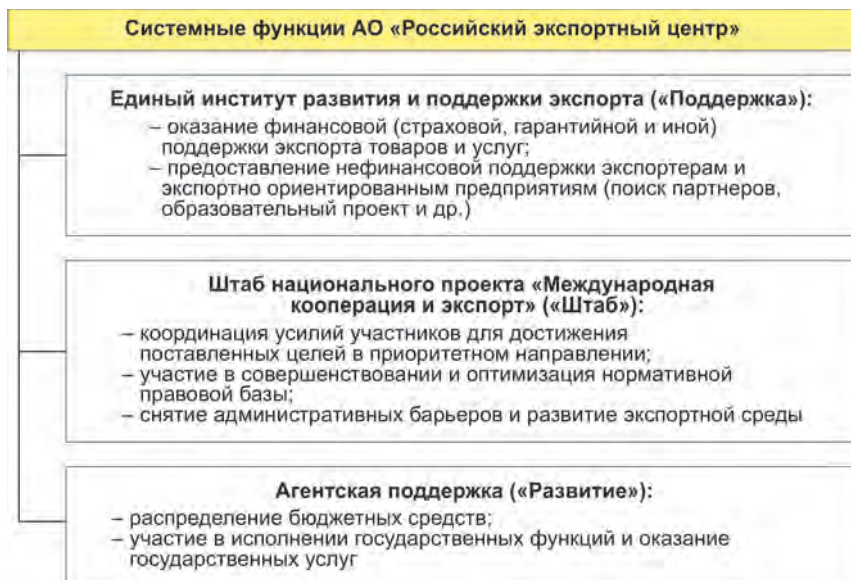


Рис. 6. Системные функции АО «Российский экспортный центр»

В Российской Федерации имеется также государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк АО «Росэксимбанк» (<http://eximbank.ru>), выполняющий функции обеспечения экспортеров доступа к удобным кредитным инструментам и создания инфраструктуры, позволяющей повысить конкурентоспособность российского бизнеса за рубежом. Банк выполняет функции

агента Правительства Российской Федерации по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдает по запросу разные виды гарантий от своего имени. Виды оказываемых АО «Росэксимбанк» услуг:

- ▶ финансирование расходов по экспортному контракту, текущих расходов по экспортным поставкам, коммерческого кредита экспортера, торгового оборота с иностранными покупателями;
- ▶ прямой кредит иностранному покупателю;
- ▶ финансирование через подтвержденный аккредитив;
- ▶ кредит банку иностранного покупателя.

В структуре поддержки экспорта российских товаров особую роль играет Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) (<http://www.veb.ru>). Являясь головной организацией, Внешэкономбанк осуществляет деятельность по поддержке экспорта самостоятельно либо через дочерние организации в целях достижения максимального синергетического эффекта, базирующегося прежде всего на использовании разнообразного инструментария для финансовой и нефинансовой поддержки как типовых, так и самых сложных экспортных проектов в любой несырьевой отрасли экономики.

Внешэкономбанк при осуществлении своей гарантийной поддержки экспортных контрактов российских компаний сотрудничает с контрагентами из стран Европы, Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока. Широкая география сотрудничества Внешэкономбанка в рамках предоставления гарантийной поддержки экспорта позволяет российским компаниям участвовать в экспортных проектах в тех странах, которые характеризуются высоким уровнем политического риска, и где имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены российские коммерческие банки.

Важнейшую роль в системе поддержки экспорта в Российской Федерации теперь играет Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (<http://minpromtorg.gov.ru/>), так как в 2018 г. ему были переданы от Минэкономразвития России функции

по поддержке экспорта промышленной продукции, обеспечения доступа на рынки товаров и услуг, выставочной и ярмарочной деятельности; по проведению расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при импорте товаров, а также по применению мер нетарифного регулирования.

2.3. Меры поддержки экспорта мелкотоварного сектора аграрной экономики регионов на основе кооперации

Кооперация в системе рыночных отношений становится наиболее необходимой формой организации труда для решения жизненно важных проблем в различных сферах ее деятельности. В современных условиях создание кооперативов может стать инструментом формирования эффективных хозяйственных взаимодействий при реализации экспортной деятельности и продвижения продукции в зарубежные страны.

В зависимости от вида деятельности кооперативы подразделяются на производственные и потребительские, к которым следует относить перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие и универсальные (выполняют два и более из указанных видов деятельности) [69]. В составе обслуживающих потребительских кооперативов выделяются кредитные и страховые кооперативы, порядок создания и деятельности которых имеет свои особенности. Потребительские кооперативы оказывают наиболее существенное влияние на рост производства и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на экспорт, и как следствие, на организацию и стабильную поставку конкурентной аграрной продукции на зарубежные рынки.

Процесс формирования эффективных кооперативных структур следует принципам эволюционного развития сельскохозяйственного производства и в целом агропромышленного комплекса. Кооперативная форма хозяйствования имеет мощный потенциал в решении

многих не только производственно-экономических, но и социальных проблем. Сельские кооперативы, особенно потребительские, оказывают активную помощь жителям села преодолевать трудности, вызванные трансформацией сельскохозяйственного производства экстремальными внешними экономическими, политическими и социальными условиями. Вследствие перехода на рыночную экономическую систему и экспортно ориентированное развитие сельского хозяйства сельским жителям приходится осваивать новые механизмы хозяйствования в производстве и реализации сельскохозяйственной продукции, самим, в большинстве своем, обустроить инфраструктуру производства экспортной продукции. Потребительская кооперация имеет экономические механизмы, такие как оказание помощи многочисленным мелким товаропроизводителям в лице сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств граждан, крестьянских (фермерских) организаций необходимыми производственными ресурсами, молодняком скота и птицы, удобрениями, строительными материалами, жилыми домами, закупкой и переработкой сельскохозяйственной продукции и ее реализация в том числе на зарубежных рынках.

Кооперация выгодна мелким и средним производителям. Она создает в обществе социально-предпринимательскую среду для формирования так необходимого России «среднего класса». Кооперация является реальным выходом из производственно-финансового тупика мелких и средних хозяйств агропромышленного комплекса не только региона, но и в целом России. Содействие потребительской кооперации развитию малых форм хозяйствования и в дальнейшем во многом будет зависеть от совершенства организации ее экономических отношений с сельским населением. В условиях, когда личные подсобные, крестьянские (фермерские) и другие сельскохозяйственные предприятия производят и стихийно с большим трудом по низким закупочным ценам реализуют выращенную продукцию расширение кооперативных связей требует от организаций потребительской кооперации значительно большей инициативы и предприимчивости в совершенствовании организации заготовительной,

сбытовой, перерабатывающей работы, использования таких рычагов и механизмов стимулирования, которыми не располагают даже крупные коллективные хозяйства. В условиях экспортно ориентированного развития отрасли необходимо развивать такие формы организации по обслуживанию сельского населения, при которых потребительская кооперация создавала бы наиболее благоприятные условия не только производителям сельскохозяйственной продукции в их обработке земли, возделыванию сельскохозяйственных культур, переработке и сбыту продукции, приобретению техники и материально-техническому ее обеспечению и обслуживанию, но и влияла на снижение индивидуальных издержек кооперирующихся производителей, защищал членов кооператива от всякого рода монополистических проявлений при реализации продукции на зарубежных рынках. То есть формы организации сотрудничества в сфере снабжения, производства и сбыта должны быть разнообразными – от простых в виде соседских или родственных, до создания специализированных кооперативных организаций, создающих максимум удобств для малых форм хозяйствования, оказывающих позитивную роль на развитие аграрного экспорта [71].

Такое содействие потребительской кооперации развитию малых форм хозяйствования отражено в одном из направлений национальной программы «Стимулирование развития малых форм хозяйствования», способных увеличить объемы реализации продукции, в том числе и на зарубежных рынках при условии развития инфраструктуры их обслуживания, т.е. через активно функционирующую сеть кооперативов – производственных, заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих, кредитных, актуальность которых возросла, особенно вертикальных форм потребительских кооперативов, поскольку рационализация товародвижения, определения наиболее оптимальных способов закупки сельскохозяйственной продукции требует новых подходов к формированию цен, отвечающих запросам сельских поселений и крестьян. Всемирное приближение закупок к местам производства – важная задача, успешное решение которой способствует увеличению объема заготовок в личных под-

собных и крестьянских (фермерских) хозяйствах. Не случайно, в настоящее время увеличивается число заготовительных пунктов.

Наиболее экономичными являются закупки сельскохозяйственной продукции непосредственно через селькоопзаготпромторги, расходы по заготовкам продукции в которых значительно ниже, чем в заготконторах. Соединение в одном звене функций заготовок, хранения, переработки и реализации позволяет сократить звенность товародвижения, потери продукции, сохранить ее качество. Очень важно в системе потребительской кооперации региона восстановить материально-техническую базу заготовок (склады, хранилища, холодильники, заготпункты, перерабатывающие предприятия), которая практически полностью утрачена: либо сменила собственника, либо разрушена. Создание разветвленной сети универсальных, специализированных и сезонных приемозаготовительных пунктов, принадлежащих не только заготовительным, но и торговым, промышленным предприятиям потребительской кооперации, позволит эффективно осуществлять закупки сельскохозяйственной продукции у малых форм хозяйствования селькоопзаготпромторгам региона и реализовывать ее на зарубежных рынках. Дальнейшее развитие и расширение функций потребительских кооперативов по закупкам продукции в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах, превращение ее в монопольного заготовителя сельскохозяйственной продукции этой категории хозяйств является необходимостью, так как создаются условия реализации выгод от централизованного управления всей заготовительной деятельностью, позволяющей улучшить снабжение малых форм хозяйствования всеми необходимыми ресурсами через потребительскую кооперацию. Это, в свою очередь, предполагает более полное обеспечение самой потребительской кооперации фондами кормов, строительными материалами, созданием дополнительных рабочих мест и другими формами обслуживания сельского населения. Таким образом, значение уровня организации материально-технического обслуживания малых форм хозяйствования в регионе предстоит не только восстановить, но и значительно расширить.

Многосторонняя помощь, в которой нуждаются мелкие товаропроизводители (обработка земли, обеспечение материально-техническими ресурсами, сбыт продукции), приводит к выводу о необходимости создания особого вида кооперации, включающей в себя экспортную деятельность, такой как межхозяйственная кооперация внутри сельского хозяйства; агропромышленная интеграция, объединяющая производство, переработку и реализацию продукции; совместная деятельность кооперативов и крупных корпораций; создание всевозможных районных добровольных обществ (по типу садово-дачных кооперативов), функционирование которых осуществляется при поддержке муниципальных районных и городских образований вплоть до органов местного самоуправления.

Данные предложения практически выводят потребительскую кооперацию на вторую, а то и третью роль, порождают монополизацию аграрной сферы, уход ее от классической схемы формирования и функционирования потребительского кооператива. Для оказания дополнительных услуг производителям и сдатчикам сельскохозяйственной продукции представляется целесообразным шире использовать уже существующую структуру потребительской кооперации, ее классический тип, мобильность и опыт в этой сфере сельских товаропроизводителей, среди которых – развитие и внедрение контрактной модели взаимосвязей потребительского кооператива с малыми и средними формами хозяйствования, а также крупными товаропроизводителями агропромышленного комплекса региона. Именно такая форма контрактных отношений кооператива с сельскохозяйственными производителями наиболее актуальна и проста в свете происходящих процессов экспортно ориентированного развития АПК. Так как контрактная форма совместной деятельности выгодна для любой из сторон, заключившей его:

- крупные – коллективные агропредприятия вносят элемент стабильности и планомерности в работу малых форм хозяйствования, являясь своеобразным демпфером, амортизирующим воздействия рыночной конъюнктуры;

- кооперативы выполняют часть функций крупных фирм, концентрируясь на вопросах закупки и сбыта сельскохозяйственной

продукции, выращенной в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах, оказании им услуг по вспашке огородов, обработке посевов и уборке урожая, подвозу кормов к местам хранения, обеспечению молодняком скота и птицы, продаже кормов, зерна и других услуг в форме трудового договора;

► малые формы хозяйствования также имеют выгоды, обусловленные снижением индивидуальных издержек производства, созданием условий для обеспечения паритетности ценовых отношений между всеми участниками кооперативного формирования, что позволяет предотвратить изъятие доли прибыли посредниками, обеспечить активное участие членов кооперативного объединения в распределении дополнительного прибавочного продукта, оказать различного рода сервисные операции крупным предприятиям АПК на основе контракта.

Развитие малых форм хозяйствования возможно осуществлять и через промежуточные формы организации кооперативных отношений без образования потребительских кооперативных организаций. Внедрение подобных форм возможно в различных сферах сельскохозяйственного и несельскохозяйственного производства. Примером могут служить договорные отношения коллективных сельскохозяйственных предприятий и предприятий общественного питания с владельцами личных подсобных хозяйств на выращивание скота, овощей, фруктов, производство молока и продуктов его переработки и ряда другой сельскохозяйственной продукции. В этих целях необходимы экономические обоснования имеющихся товарных ресурсов, произведенных малыми формами хозяйствования, их мощностей, способных обеспечить заготовительно-перерабатывающие предприятия региона. Заключению договора контрактации должна предшествовать огромная аналитическая и другая подготовительная работа, позволяющая определить производственный потенциал личных подсобных хозяйств, их максимальный объем товарных ресурсов, который может быть мобилизован кооперативными организациями или другими сельскохозяйственными предприятиями. Это требует активной работы кадрового потенциала, повышения их

квалификации, выделения специалистов, ответственных за работу с населением, ее координацию, более широкого использования кооперативного актива и наиболее авторитарных пайщиков для установления постоянных связей со всеми сельскими подворьями, производящими сельскохозяйственную продукцию. Недостаток высококвалифицированных кадров – кооператоров приводит к тому, что общепризнанные кооперативные ценности оказываются малоизвестными не только рядовым труженикам, но и многим руководителям региональной и муниципальной систем управления. Например, для поступательного развития кооперативного движения в экспортной деятельности, имея мощный научный потенциал (государственные вузы и отраслевые НИИ), необходимо создавать на их базе «Бизнес – инкубаторы», направляя для обучения молодежь экспортной деятельности, в том числе за счет как государственных, так и кооперативных предприятий. При этом кооперативам и другими кооперативным организациям наряду с руководителями – организаторами нужны бухгалтеры, экономисты, юристы, владеющие компетенциями экспортной деятельности и др. Необходимо решить вопрос подготовки кадров для кооперативных союзов, объединений, ориентированных на экспортную деятельность, в том числе и путем создания курсов по повышению квалификации и переподготовке кадров, связанных с экспортом агропромышленного комплекса. Практика показывает, все труднее найти на селе будущего председателя кооператива и бухгалтера. Важно не просто принять на работу грамотных людей, но и добросовестных, пользующихся авторитетом среди жителей своих населенных пунктов [72].

В инфраструктуре поддержки сельскохозяйственной потребительской кооперации установление ее эффективных взаимосвязей с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, личными подворьями граждан, индивидуальными предпринимателями особое место должна занять организация страховых кооперативов, функционирующих совместно с кредитными кооперативами и являющихся одним из его источников финансирования, т.е. денежные средства (паевые, членские, страховые взносы) размещаются в кредитном кооперативе

второго уровня. Предпосылкой такого направления, создания страховых кооперативов в структуре и тесном взаимодействии с организацией, занимающейся кредитованием, является Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 08.12.1995, где кредитный кооператив обязан «страховать риск невозврата займов по случаю смерти или потери трудоспособности заемщика». Согласно этому закону, страхование жизни заемщика является обязательным условием выдачи займа сельскохозяйственными кредитными потребительскими кооперативами. Исследуя деятельность страховых компаний в регионе, следует отметить, что они имеют много недостатков и неиспользованных резервов. По итогам 2019 г. только 15% предприятий имеют страховые отношения, доля страхования в региональном валовом продукте составляет лишь 0,6%, а в развитых странах он достигает 9%. Главными причинами низкого охвата страховыми услугами предприятий являются низкая страховая культура, высокая стоимость некоторых видов страхования и недоверие к страховым компаниям со стороны населения и крестьянских (фермерских) хозяйств. Большая часть предпринимателей населения региона не воспринимает страхование как финансовый институт, позволяющий за небольшую плату максимально защитить свои имущественные интересы. Более того, у многих страховщиков, осуществляющих деятельность в сельскохозяйственном производстве не сбалансирован страховой портфель, что является серьезной угрозой для их финансовой устойчивости. Зачастую на практике у страховых компаний нет финансовых возможностей покрытия крупных убытков и финансовых ресурсов для развития своей собственной инфраструктуры. Исходя из этого, назрела необходимость создания страховых организаций, работающих на тех же принципах, что и сельские кредитные потребительские кооперативы, представляющие и защищающие интересы своих пайщиков, функционирующих в партнерских отношениях с сельскохозяйственными кредитными кооперативами, выступающие инструментом по управлению рисками системы потребительской кооперации. При этом созданные кооперативы должны выступать не только в роли страхового агента,

но и помогать своим членам выбрать оптимальный вариант страхования своего имущества. Пайщику должна предоставляться полная информация по рейтингу, условиям и тарифам страховых компаний. Являясь членом кооператива он должен иметь возможность сравнить условия страхования, стоимость полиса различных страховых компаний, функционирующих в регионе, и выбрать то, что его устраивает. Такой подход в бóльшей мере соответствует рыночным отношениям и не ущемляет предпринимателей в использовании своих финансовых ресурсов, позволяет учесть особенности регионального развития. Следует руководствоваться постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.2008 № 1091, где утверждены Правила предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур в размере 50% затрат на страхование от ставок, установленных Правительством Российской Федерации.

Определение размера страхового взноса при страховании урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой регулируется приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и рассчитывается как произведение размера посевной площади, средней урожайности культуры за пять лет, прогнозируемой рыночной цены, коэффициента и тарифа на определенную культуру.

Позитивный плюс страхования урожая с государственной поддержкой заключается в том, что оно позволяет хозяйству или сельхозпредприятию компенсировать потенциальные убытки, которые многократно превышают стоимость страхования. Кроме того, наличие договора страхования побуждает К(Ф)Х, ЛПХ, индивидуальных предпринимателей вести свое производство добросовестно, с полным соблюдением всего технологического процесса, иначе хозяйство может лишиться права на страхование выплаты. Кроме этого, перспективным направлением в развитии сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации является разработка страховых программ, по которым малые формы хозяйствования, не получающие субсидий, смогут выбрать более выгодные для себя условия

страхования. Эти программы (в отличие от субсидируемых) включают в себя страхование на случай утраты урожая таких сельскохозяйственных культур, как бахчевые, кормовые, овощные, картофель, сады, виноградники, ягодники, сельскохозяйственные животные в результате воздействия природных явлений (засуха, заморозки, градобиение, переувлажнение почвы и др.). При этой форме страхования могут быть застрахованы имущество, жизнь и здоровье сотрудников, а страхователь может производить страхование со значительными скидками. Объективная необходимость развития экономико-институциональной инфраструктуры механизма потребительской кооперации в регионах связана с расширением и усилением тенденций интеграции регионов России не только в национальное, но и мировое экономическое сообщество с необходимостью адаптации региональных (территориальных) экономик к процессам глобализации [73].

В этой связи необходима тесная увязка общенациональных детерминант управления с детерминантами регионального и местного уровней с последующим их проецированием на микроэкономический уровень механизма кооперации. Под экономико-институциональной инфраструктурой управления процессами кооперации в регионе понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих систем и соответствующих компонентов, направленных на правовую, финансовую, информационную и другую поддержку процессов кооперации. Цель развития данного инфраструктурного множества определяется эффективностью осуществления кооперативной деятельности в системе региональной экономики с выходом на зарубежные рынки. Основной задачей функционирования инфраструктуры управления механизмом кооперации в регионе является обеспечение доступа субъектов кооперации к инвестиционным, материальным, информационным и кадровым ресурсам. Состав экономико-институциональной инфраструктуры управления механизмом сельскохозяйственной кооперации включает в себя нормативно-законодательную, организационную, финансовую, кадровую и другие составляющие.

Повышение уровня развития сельскохозяйственного производства и развития аграрного экспорта во многом зависит от совершенства организационных структур потребительских кооперативов, их связи с малыми формами хозяйствования и сельским населением. В условиях, когда личные подсобные, крестьянские (фермерские) хозяйства и другие сельскохозяйственные предприятия производят и стихийно с большим трудом по низким закупочным ценам реализуют выращенную продукцию, развитие кооперативных связей требует от сельскохозяйственных потребительских кооперативов значительно большей инициативы и предприимчивости, использования таких рычагов и механизмов стимулирования, которыми не располагают крупные коллективные хозяйства. Необходимо развивать такие формы организации по обслуживанию сельского населения, при которых потребительская кооперация создавала бы наиболее благоприятные условия не только производителям сельскохозяйственной продукции в их обработке земли, возделывании сельскохозяйственных культур, переработке и сбыте продукции, приобретении техники и материально-техническому ее обеспечению и обслуживании, но и обеспечивала бы производство конкурентной продукции с выходом ее на зарубежные рынки. Представляется весьма важным в этих целях в системе потребительской кооперации региона восстановить материально-техническую базу заготовок: склады, хранилища, холодильники, заготовительные пункты, перерабатывающие предприятия. Создание разветвленной сети универсальных, специализированных и сезонных приемозаготовительных пунктов, принадлежащих не только заготовительным, но и торговым, промышленным предприятиям потребительской кооперации позволит эффективно осуществлять закупки сельскохозяйственной продукции у мелких сельхозпроизводителей. Для оказания дополнительных услуг производителям и сдатчикам сельскохозяйственной продукции представляется целесообразным шире использовать уже существующую контрактную модель взаимосвязи потребительского кооператива с малыми и средними формами хозяйствования, а также крупными товаропроизводителями агропромышленного комплекса региона.

Такая форма вносит элемент стабильности и планомерности в работу малых форм хозяйствования, являясь своеобразным демпфером, амортизирующим воздействия рыночной конъюнктуры, создающим условия для снижения индивидуальных издержек, при этом заключению договора контрактации должна предшествовать аналитическая и подготовительная работа, позволяющая определить производственный потенциал малых форм хозяйствования, максимальный объем товарных ресурсов, который может быть мобилизован кооперативными организациями. Реализация этих мероприятий требует активной работы кадрового потенциала, широкого использования высококвалифицированных специалистов кооперативного актива и наиболее авторитетных пайщиков для установления постоянных связей с сельскими подворьями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

Недостаток специалистов-кооператоров приводит к тому, что общепризнанные кооперативные ценности оказываются малоизвестными не только рядовым сельским труженикам, но и многим руководителям региональной и муниципальной системы управления. В подготовке кооперативных кадров важная роль принадлежит отраслевым вузам и НИИ, реализующим образовательные программы в области подготовки разнопрофильных специалистов для сельского хозяйства и экспортной деятельности. В инфраструктуре поддержки потребительской кооперации, установлении ее эффективных взаимосвязей с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, личными подворьями граждан, индивидуальными предпринимателями особое место отводится организации страховых кооперативов, функционирующих на тех же принципах, что и сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, являющиеся действенным инструментом управления рисками системы потребительской кооперации. При этом созданные кооперативы должны выступать не только в роли страхового агента, но и помогать своим членам в выборе оптимального варианта страхования имущества. Таким образом, сельскохозяйственная потребительская кооперация регионов может не только аккумулировать финансовые ресурсы для обеспе-

чения мелкотоварного бизнеса с целью удовлетворения производственных, социальных, культурных потребностей, создания новых рабочих мест, но и активно содействовать расширению сферы деятельности, в том числе по экспорту продукции, взаимосвязей кредитных, снабженческо-сбытовых и страховых кооперативов.

Поиск наиболее современных организационно-экономических механизмов, направленных на установление оптимальных связей потребительских кооперативов с мелкотоварным сектором экономики, проявляется в создании региональной информационно-консультационной службы, базу которой целесообразно использовать для организации опытно-демонстративных мероприятий и привлечения научных образовательных и других организаций регионов, что позволит не только активизировать полевое консультирование, но и выработать эффективный механизм практического взаимодействия потребительской кооперации с мелкотоварным производством, разработать и осуществить рекомендации по полному и гибкому использованию экономических стимулов и рычагов воздействия потребительской кооперации на конечные результаты малых форм хозяйствования. Информационно-консультационная служба, функционируя в системе потребительской кооперации, активизирует ее развитие через распространение знаний, освоение инноваций, реализацию программ альтернативной занятости сельского населения, оказание разнообразных экспортно-экономических услуг, как хозяйствующим субъектам, так и сельским жителям. В новых условиях хозяйствования информационно-консультативная служба становится одной из немногих структур АПК, которая наиболее тесно взаимодействуя с сельскохозяйственными производителями способствует реальному повышению эффективности производства через внедрение научно-технического прогресса в сельское хозяйство. Как показали исследования, умелое использование информационно-консультационной службы положительно влияет на хозяйственную деятельность кооперативов, развитие договорных отношений, в том числе на зарубежном рынке, позволяет вовлечь индивидуальных производителей в устойчивую кооперацию с организациями потре-

бительской кооперации, превратить этот сектор сельского хозяйства в органический элемент экспортно ориентированного агропромышленного производства.

Информационно-консультационная служба обеспечивает и другую исключительно важную социально-экономическую функцию, в которой заинтересованы региональные и местные органы власти – интеграцию всех структур АПК в целях аккумуляции и оперативной передачи информации заинтересованным потребителям, а также привлечения кадрового потенциала этих структур к совместной разработке и реализации проектов в сельское хозяйство. За Министерством сельского хозяйства Российской Федерации должны быть закреплены организующее начало и всемерная помощь в создании и развитии информационно-консультативных служб в регионах. Есть немало примеров результативной работы региональных, районных и городских информационно-консультационных служб, функционирующих в России [74]. Это позитивная работа ИКС Пензенской, Рязанской, Новгородской, Волгоградской областей, отдельных районов Краснодарского и Ставропольского краев. К ее созданию проявляется все бóльший интерес со стороны сельскохозяйственных производителей всех форм собственности, в том числе и личных подсобных хозяйств, где ИКС обеспечивает выполнение таких задач, как оказание консультационных услуг личным подсобным хозяйствам; распространение информации обо всех нововведениях в законодательстве, организационно-экономических вопросах, технике и технологии, работе с научными и учебными учреждениями; экспериментальная проверка проводимых в передовых ЛПХ работ с новыми сортами сельскохозяйственных культур, удобрениями, рациональным кормлением животных, организационно-экономическими нововведениями и др.; консультирование работников ЛПХ по их запросам (по телефону, с выездом на место); проведение краткосрочных семинаров, выставок и других мероприятий, направленных на ознакомление домашних хозяйств о нововведениях по организации передового опыта работы; содействие в оказании помощи в получении кредита, квот, материальных и технических поддержек, субси-

дий и местных льгот, в разработке инженерно-технических участков, выборе семенного материала и удобрений, организации племенной работы и др. Выполнение указанных задач на местном уровне возможно лишь при условии создания и эффективного функционирования трех уровневой системы информационно-консультационной службы: федеральной, региональной и районных служб.

2.4. Предложения по финансовой поддержке продвижения аграрной продукции на экспорт

1. Снять минимальные ограничения по объему гарантий для аграрной продукции, выдаваемых без специального разрешения Правительства Российской Федерации. В настоящее время для предоставления гарантий свыше 10 млн долл. необходимо их включение в Программу государственных внешних заимствований. Это ограничение усложняет процесс получения кредитов либо делает его невозможным для средних и крупных экспортных проектов.

2. Определить приоритетные подотрасли АПК и товарные группы для осуществления государственной финансовой поддержки экспорта в форме субсидирования процентной ставки по экспортным кредитам на уровне государственной цены заимствования.

3. Создать полноценное агентство по кредитованию экспорта, способное привлекать внешнее финансирование.

Агентство по кредитованию экспорта в зарубежных странах является самостоятельной организацией, которая привлекает заемные средства для кредитования экспорта, в том числе на внешних рынках и под гарантии государства. Действуя через специализированное агентство, государство может расширить объем и эффективность поддержки экспорта [75]. Такой государственный институт в России, и именно в статусе федерального агентства, необходим по следующим причинам:

- ▶ в стране большинство видов экспортных услуг развиты недостаточно или вообще отсутствуют;
- ▶ практически не оказывается помощь наиболее многочисленному слою заинтересованных клиентов – начинающим экспортерам,

субъектам малого предпринимательства (рядовому российскому предпринимателю некуда обратиться за получением элементарных экспортных услуг, широко доступных для его зарубежных конкурентов);

- ▶ «пробуксовывают» уже действующие инициативы в области поддержки экспорта, в том числе финансового характера, из-за отсутствия профессионального и хорошо организованного аппарата, способного оперативно реализовывать принятые решения;

- ▶ практически полностью отсутствуют координация и, следовательно, синергический эффект деятельности различных государственных структур (федеральных министерств и ведомств, региональных администраций), общественных организаций и союзов деловых кругов в области развития экспорта;

- ▶ негосударственные структуры содействия предпринимательству не могут заменить государство в деле поддержки экспорта, поскольку их услуги не носят универсального характера (с точки зрения ассортимента услуг и состава клиентов), как правило, не оказываются в значительных масштабах на безвозмездной или льготной основе;

- ▶ не ставят задачу реализации приоритетных направлений внешнеэкономической аграрной политики страны, не позволяют в полной мере использовать инструментарий официальной дипломатии для содействия зарубежной экспансии национального бизнеса.

В предварительном порядке основные функции Федерального агентства развития внешней торговли (поддержки экспорта) могли бы выглядеть следующим образом:

- ▶ организация информационной, аналитической и прогнозной работы в сфере экспортной деятельности;

- ▶ организация банков данных внешнеторговой информации и ее распространение среди участников ВЭД;

- ▶ создание и ведение Интернет-портала внешнеторговой информации;

- ▶ оказание информационно-консультационных услуг экспортерам;

► содействие потенциальным экспортерам в поиске деловых партнеров;

► помощь в организации выставок и ярмарок, торговых делегаций, коммерческих презентаций и иных промоционных мероприятий, рекламных и маркетинговых кампаний за рубежом, в ведении деловых переговоров и заключении контрактов;

► сертификация экспортных проектов для получения государственной финансовой поддержки;

► помощь в преодолении административных и иных торговых барьеров, разрешении торговых конфликтов на внешних рынках, в подготовке тендерной документации и лоббирование интересов российских участников в ходе проведения официальных тендеров за рубежом;

► методическое обеспечение и координация работы других органов федеральной исполнительной власти в области поддержки экспорта, органов власти субъектов РФ в области поддержки экспорта;

► организация обмена опытом экспортной деятельности;

► содействие работе отраслевых объединений производителей и экспортеров, планирование и проведение совместных мероприятий с организациями деловых кругов;

► подготовка и вынесение на рассмотрение Правительства РФ предложений по развитию экспортной деятельности;

► организация пропагандистских и просветительских кампаний в поддержку экспортной деятельности;

► поощрение лучших экспортеров;

► публикация специализированных рекламно-информационных изданий по вопросам экспортной деятельности;

► участие в работе межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству с зарубежными странами.

Федеральное агентство развития внешней торговли (поддержки экспорта) с учетом исключительной важности решаемых им задач целесообразно позиционировать как независимое и подчиненное непосредственно Председателю Правительства Российской Федерации. Высокий статус агентства позволит лучше координировать усилия госструктур в этой области и более успешно противостоять

лоббированию узкогрупповых интересов. При создании агентства следует исходить из того, что бюджетное финансирование его деятельности должно постепенно снижаться за счет увеличения числа клиентов и роста потребления ими возмездных экспортных услуг. Необходимо предусмотреть льготные условия оказания услуг субъектам малого предпринимательства. Для успешного функционирования агентства требуется наличие развитой региональной и зарубежной сети представительств (корреспондентов) – собственных или сотрудничающих на контрактной основе. В частности, на первых порах агентство может заключить соглашения о сотрудничестве с аппаратом уполномоченных МЭРТ в федеральных округах и российскими торгпредствами за рубежом. Эффективной работе агентства будет способствовать широкое привлечение к его деятельности возвращающихся из-за рубежа сотрудников торгпредств, а также кадровых внешторговцев пенсионного возраста на контрактной основе. С учетом современных возросших требований к качеству работы госструктур несомненным плюсом предлагаемого агентства является то, что результаты его функционирования могут быть легко оценены, исходя из следующих критериев:

- ▶ общее число клиентов;
- ▶ число клиентов, которые при содействии агентства начали или увеличили экспорт;
- ▶ общие объемы экспорта клиентов;
- ▶ общая выручка за услуги агентства;
- ▶ процент самофинансирования (отношение выручки за услуги к госдотациям);
- ▶ число посещений сайта в Интернете;
- ▶ процент положительных отзывов после посещения сайта;
- ▶ уровень возврата предлагаемых вопросников о работе агентства;
- ▶ уровень повторных продаж услуг агентства;
- ▶ другие критерии, принятые для оценки деятельности аналогичных структур за рубежом (включая сертификацию предоставляемых услуг на основе стандарта ИСО 9001: 2000 – система управле-

ния качеством государственных услуг). Летом 2007 г. Министерство информационных технологий и связи совместно с Министерством экономического развития и торговли подготовили проект документов о создании Федерального агентства по поддержке экспорта в сфере ИКТ. Проект согласован с заинтересованными ведомствами и внесен в правительство.

4. Обеспечить условия для предоставления экспортных кредитов, включая направленные как на финансирование продаж на экспорт, так и производство экспортной продукции, развития лизинга как основной формы закупок дорогостоящей техники.

5. Обеспечить государственное страхование отдельных видов рисков, включая риски от колебания валютных курсов, несостоятельности покупателя, а также некоммерческих рисков, частных экспортных кредитов и долгосрочного лизинга.

6. Значительно расширить финансирование научно-исследовательских работ, включая государственно-частное партнерство в финансировании фундаментальных и прикладных исследований, результаты которых могут быть использованы для повышения конкурентоспособности экспортной аграрной продукции.

7. Рассмотреть возможность частичного покрытия инвестиционных расходов, а также производственных или маркетинговых, возникающих в связи с выполнением экспортных заказов и созданием (расширением) экспортного производства; субсидирования создания и реконструкции систем электроснабжения и водоснабжения, дорог, телекоммуникаций обеспечивающих производство и реализацию экспортной продукции, а также услуг по привлечению источников финансирования, проектов и заказов, ориентированных на экспорт, проведению маркетинговых исследований на уровне предприятия по оказанию помощи в организации на крупных предприятиях информационно-аналитических центров, содействию предприятиям в организации внешнеторговой подготовки и переподготовки кадров; компенсации части транспортных расходов по доставке крупных грузов заказчикам; финансирования оборотного капитала экспортеров.

8. Разработать и принять специальную программу государствен-

ного субсидирования малых и средних предприятий-экспортеров в соответствии с установленными параметрами размеров таких предприятий или количеством работающих.

9. Предусмотреть финансирование части расходов (50%) на сертификацию по международным стандартам ISO-9000 и ISO-14000 для предприятий малого бизнеса.

10. Предусмотреть государственное содействие, финансовое, организационное и информационно-аналитическое, создание региональных объединений производителей экспортной продукции для содействия выхода на внешние рынки малых и средних предприятий.

11. Обеспечить полномасштабную реализацию государственной программы поддержки выставочно-ярмарочной деятельности. Совместно с наиболее представительными национальными организациями предпринимателей разработать критерии отбора компаний-экспортеров для участия в выставках и ярмарках, частично финансируемых за счет государственных средств [76].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Благоприятные условия для деятельности российских аграрных предприятий с целью продвижения своей продукции на зарубежные рынки будут созданы в результате формирования современной системы поддержки экспорта, основанной:

- ▶ на комплексных исследованиях потенциальных рынков сбыта российской аграрной продукции и использовании мер по их продвижению продукции на экспорт, включая лоббирование интересов российских аграрных экспортеров на политическом уровне с целью освоения зарубежных рынков;

- ▶ обеспечивающей предоставление фирмам-экспортерам комплекса услуг путем выделения фиксированной доли средств на поддержку аграрного экспорта в расходной части федерального бюджета Минсельхоза России;

- ▶ позволяющей участвовать в финансировании международных проектов;

- ▶ способствующей проведению политики федеральных и региональных властей на территориальном уровне по развитию экспортно ориентированных кластеров конкурентоспособных производств конкурентоспособной продукции;

- ▶ обеспечивающей активное участие в продвижении поставок российской аграрной продукции системы российских заграничных представительств, а также всего спектра инструментов государственной поддержки аграрных предприятий-экспортеров, разрешенных правилами международной торговли.

Одной из острых проблем является отсутствие государственного лоббирования интересов предприятий-экспортеров при продвижении их продукции на зарубежные рынки. Без поддержки государства и активизации политики в этой сфере многие российские аграрные предприятия-экспортеры не смогут успешно продвигать свою продукцию на зарубежных рынках.

Необходимо определить принципы политико-дипломатического сопровождения крупных торгово-экономических проектов и сделок российских аграрных компаний за рубежом с учетом региональной и страновой специфики, создать систему межведомственной координации и распределения ответственности федеральных органов власти. Для развития и совершенствования государственной поддержки аграрного экспорта следует подготовить Минсельхозу России план мероприятий и конкретных инструментов, обеспечивающих решение перечисленных далее задач.

В части налогового регулирования предлагается обеспечивать возмещение НДС в течение одного налогового периода и применение ставки НДС в размере ноль процентов при вывозе аграрных продуктов переработки, произведенных в режиме переработки на таможенной территории.

В части таможенного регулирования следует упростить и ускорить таможенные процедуры при экспорте аграрной продукции, включая установление ставок таможенных сборов в фиксированном размере.

В части снижения административных барьеров предлагается упрощение процедуры экспортного контроля, в том числе перехода к однократной экспертизе товара и сокращения ее сроков, совершенствование описания и идентификации товаров, подпадающих под сферу действия экспортного контроля, а также развитие внутрифирменного аудита (без ущерба для эффективности проведения экспортного контроля).

В части совершенствования государственной финансовой поддержки аграрного экспорта следует увеличить размер средств, выделяемых для содействия экспорту, с возможным установлением фиксированного размера в процентах от расходной части бюджета (до 3%), привлекать регионы к реализации механизмов финансовой поддержки экспорта, в том числе путем софинансирования проектов, развивать сотрудничество в области строительства объектов за рубежом и поставок комплектного оборудования, совершенствовать страховое законодательство с целью страхования коммерческих и политических рисков.

В части обеспечения межведомственной координации и взаимодействия с предприятиями предлагается создать в рамках Совета по конкурентоспособности и предпринимательству при Минсельхозе России постоянно действующую рабочую группу по направлению «Содействие экспортной деятельности предприятий АПК».

1. Федеральный проект «Экспорт продукции в АПК» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/federalnyj_proekt_jekспорт_produkcii_apk/ (дата обращения: 27.01.2021).
2. Анализ рынка сельскохозяйственных товаров [Электронный ресурс]. – URL: – <https://www.agroxxi.ru/analiz-rynka-selskohozjaistvennyh-tovarov/> (дата обращения: 15.06.2021).
3. Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам [Электронный ресурс]. – URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 16.06.2021).
4. **Москаленко О.А., Зыбенко С.В., Глекова В.В.** Внешняя торговля в условиях пандемии COVID-19 // Вестн. ин-та экономики РАН. – 2020. – № 6. – С. 15.
5. **Толстых Т.Н., Уланова Е.М.** Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопр. экономики. – 2004. – № 4. – С. 21-25.
6. Аграрный экспорт регионов России 2020 г. [Электронный ресурс]. – URL: aemcx.ru/Обзор_аграрный-экспорт-регионов-России_4-06-21.pdf (дата обращения: 16.06.2021).
7. **Войтюк В.А.** Экспортный потенциал и продвижение продукции сельского хозяйства на мировой рынок // Теория и практика современной аграрной науки: сб. IV Национальной (Всерос.) науч. конф. с междунар. участием. Новосибирский государственный аграрный университет. – Новосибирск, 2021. – С. 1092-1095.
8. **Ковалев И.В.** Развитие экспорта продукции АПК в Алтайском крае // Вектор экономики. – 2020. – № 2 (44). – С. 13.
9. **Ковшов В.А.** Региональная государственная поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в Республике Башкортостан // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты: сб. науч. ст. – Уфа, 2021. – С. 32-35.
10. Российский экспортный центр итоги конкурса лучший экспортер 2020 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://export10.ru/news/obyavleny-pobediteli-regional-nogo-konkursa-eksporter-goda-2021/> (дата обращения: 19.06.2021).

11. Паспорт федерального проекта «Экспорт продукции АПК» [Электронный ресурс]. – <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/23c/23c8c4aaa9ff1399b56ad23542853b78.pdf> (дата обращения: 19.06.2021).

12. **Войтюк В.А., Слинко О.В.** Аграрная политика России: переход от импортозамещения к политике развития экспорта // Наука без границ и языковых барьеров: сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. – Орёл, 2021. – С. 116-120.

13. **Айтов В.В., Вертий М.В.** Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий // Сб. IV Всерос. (национальной) науч. конф. 2019 г. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос». – С. 35.

14. **Колесник И.А., Колесник А.А.** Система продовольственного обеспечения региона: проблемы и перспективы её развития / Красноярский гос. аграрн. ун-т. – Красноярск, 2014. – С. 234.

15. **Сторожев Д.В.** Экспорт продукции АПК Белгородской области: предпосылки, возможности, вызовы // Экономика с.-х. и перераб. предприятий – 2020. – № 1. – С. 52-55.

16. **Светлов Н.М.** Как улучшить планирование федерального проекта «Экспорт продукции АПК» // АПК: экономика, управление. – 2020. – № 10. – С. 41-50.

17. **Войтюк В.А., Сыпок С.И.** Поддержка импортозамещения в садоводстве // Молодые ученые – научному и инновационному развитию АПК: тр. Всерос. совета молодых ученых и специалистов аграрных образовательных и научных учреждений. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2021. – С. 212-215.

18. **Волкова Е.А.** Пилотные кластерные проекты развития агропромышленного комплекса региона // Междунар. с.-х. журн. – 2021. – № 3 (381). – С. 31-34.

19. История ООО «Амурагрокомплекс» [Электронный ресурс]. – URL: <https://россельхоз.рф/selskohozejajstvennyye-organizacii/zernovoe-hozyajstvo/amuragrokompleks.html> (дата обращения: 18.07.2021).

20. **Патрикова С.С.** Функционирование аграрного сектора Вологодской области в оценках руководителей сельскохозяйственных организаций // Социальное пространство. – 2020. – Т. 6. – № 2. – С. 2.

21. О меховой мануфактуре «Овечкинъ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://winspec.ru/o-kompanii> (дата обращения: 18.07.2021).

22. **Мошкutelо И.И., Александров П.В., Северин В.П., Рындина Д.Ф., Артемьева О.А.** Про-пребиотические препараты ПКД, «Биотек» в

системе выращивания и откорма молодняка свиней // Свиноводство. – 2012. – № 2. – С. 64-67.

23. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В.** Факторы роста и сдерживания устойчивой динамики экспорта продукции АПК // Новейшие направления развития аграрной науки в работах молодых ученых. – 2021. – С. 371-374.

24. **Быковская Н.В.** Объективная необходимость государственного регулирования АПК // Образование. Наука. Научные кадры. – 2012. – № 2. – С. 61-67.

25. Экспортер года ПАО «Арктрон» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.exportcenter.ru/company/success_stories/pao-akron-eksportyer-goda/ (дата обращения: 19.07.2021).

26. Блог кондитерской фабрики ТПК «Сладонез» [Электронный ресурс]. – URL: <https://sladonezh.ru/blog/my-stali-eksporterom-2020-goda-156/> (дата обращения: 18.07.2021).

27. Экспортеры года в Дальневосточном федеральном округе [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.madeinrussia.com/ru/media/news/15372/> (дата обращения: 18.07.2021).

28. О компании «Ростсельмаш» [Электронный ресурс]. – URL: <https://rostselmash.com/company/about/> (дата обращения: 25.07.2021).

29. **Буланкина Е.В.** Реализация государственной политики импортозамещения в сельском хозяйстве Самарской области: анализ конгрессно-выставочной деятельности региона // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – № 1 (46). – С. 123-126.

30. **Пономарев А.Б.** Задача: вывозить не сырье, а продукцию глубокой переработки // Нивы России. – 2019. – № 4 (170). – С. 18-20.

31. **Солдатенкова А.А.** Повышение эффективности производства и реализации продукции предприятий АПК на примере Вяземского района Смоленской области // Научное обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса регионов РФ: матер. тр. конф. – 2018. – С. 235-238.

32. **Гончарова В.Д., Сальников С.Г., Иванова З.А.** Моделирование и прогнозирование АПК. – 2020. – С. 270.

33. **Кондратьева О.В., Войтюк В.А.** Социально-экономическое развитие региональной экономики в сфере АПК // Науч.-образовательная среда как основа развития агропромышленного комплекса Арктических территорий: матер. науч.-практ. конф. с междунар. участием. – 2021. – С. 416-419.

34. **Холодов П.П.** Ресурсный потенциал АПК Сибири – как составляющая продовольственной безопасности страны // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 7-1. – С. 233-239.

35. **Антонов А.В., Войтюк В.А.** Совершенствование механизмов развития экспортной деятельности аграрных предприятий // Вестн. РАЕН. – 2021. – Т. 21. – № 2. – С. 119-126.

36. **Воробьева Н.В.** Общая характеристика уровня и динамики развития экспортного потенциала аграрной сферы региона и перспективы его развития // KANT. – № 3 (24). – С. 106-109.

37. **Озеряник М.Е.** Уровень развития зернового хозяйства в России и Нижегородской области // Социально – экономические аспекты развития сельских территорий. – Нижний Новгород, 2021. – С. 220-224.

38. **Манчинская Л.И.** К вопросу о повышении обеспеченности сельского хозяйства Ленинградской области минеральными удобрениями // Вестн. образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2019. – № 4. – С. 45-49.

39. **Антонов А.В., Войтюк В.А.** Экспортная деятельность в АПК региона: анализ и перспективы (на примере Курской области) // Вестн. РАЕН. – 2021. – Т. 21. – № 3. – С. 135-140.

40. **Нехланова А.М.** Маркетинг в стратегическом управлении в агропромышленном комплексе (АПК). Приоритетные направления регионального экспорта продукции // Проблемы теории и практики управления. – 2021. – № 5. – С. 114-129.

41. **Светлов Н.М.** Как улучшить планирование федерального проекта «Экспорт продукции АПК» // АПК: экономика, управление. – 2020. – № 10. – С. 41-50.

42. **Мишуrow Н.П., Кондратьева О.В., Федоров А.Д., Слинко О.В., Войтюк В.А., Воловиков С.А.** Зарубежный опыт распространения новых знаний в сельском хозяйстве // Техника и оборуд. для села. – 2021. – № 1 (283). – С. 38-43.

43. **Васильченко, М.Я., Гераскина А.А.** Модернизация форм государственной поддержки в агропромышленном комплексе // Аграрн. науч. журн. – 2014. – № 12. – С.76-80.

44. Поставки новых видов сельхозпродукции в Китай [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/news/31869-kitay-razreshil-postavki/full/> (дата обращения: 25.07.2021).

45. **Ксёнда М.Д.** Методические рекомендации // Внешнеэкономич. деятельность (ВЭД). – 2019. – С. 29.

46. **Савинов Ю.А., Орешкин В.А., Лебедев А.А.** Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий // Рос. внешнеэкономич. вестн. – 2013. – № 6. – С. 13.

47. **Войтюк В.А.** Развитие экспортной деятельности аграрных предприятий в условиях цифровой экономики // Вестн. аграрной науки. – 2021. – № 3 (90). – С. 174-179.

48. **Короткевич А.И., Шпарун Д.В.** Система показателей экономического анализа: учеб. пособ. – Минск: БГУ, 2014. – С. 11.

49. **Мишуров Н.П., Буклагин Д.С., Войтюк В.А.** и др. Аналитическое сопровождение реализации федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017-2025 годы: сб. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 284 с.

50. Экономическая эффективность экспорта на предприятии АПК [Электронный ресурс]. – URL: https://studbooks.net/1718023/ekonomika/metodika_opredeleniya_ekonomicheskoy_effektivnosti_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti_predpriyatiy (дата обращения: 28.08.2021).

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

52. **Коновалов В.А.** Пути повышения конкурентоспособности Российских сельскохозяйственных товаров на международном рынке // Агропродовольственная экономика. – 2019. – № 5. – С. 7.

53. **Гущин Е.С., Исмагилова О.Д., Латыпова Ю.Р., Кнобель А.Ю., Кутова А.Н., Пономарева О.В.** Мониторинг актуальных событий в области международной торговли // Всерос. акад. внешн. торговли. – 2020. – С. 14.

54. **Войтюк В.А.** Аграрный экспорт России: проблемы и перспективы развития // Вклад молодых ученых аграрных вузов и НИИ в решение проблем импортозамещения и продовольственной безопасности России: матер. XVI Всерос. молодежного форума / Мин-во сельского хоз-ва Российской Федерации. – 2020. – С. 11-18.

55. **Березовский Д.С.** Кластерно-сетевые структуры как направление интеграции современных организаций // Вестн. МГУП. – 2011. – № 9. – С. 11.

56. **Кондратьева О.В., Войтюк В.А.** Развитие экспорта в АПК – шаг в будущее // Модернизация аграрного образования: матер. VI Междунар. науч.-практ. конф. – Томск-Новосибирск, 2020. – С. 124-128.

57. **Федоров А.Д., Кондратьева О.В., Слинко О.В., Войтюк В.А.** Ресурсосберегающие технологии в АПК – важный фактор обеспечения продовольственной независимости // Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса. – 2020. – С. 412-414.

58. **Огнивцев С.Б.** Концепция цифровой платформы агропромышленного комплекса // International agricultural journal. – 2018. – № 2 (362). – С. 16.

59. **Никулина О.В., Мануйлова Е.С.** Направление совершенствования финансовой поддержки экспортной деятельности инновационных компаний в России и за рубежом // Финансы, бухгалтерский учет. – 2015. – № 3 (32). – С. 104.

60. **Кондратьева О.В., Федоров А.Д., Слинко О.В., Войтюк В.А.** Переход агропромышленных предприятий на экологические принципы // Эколого-биологическое благополучие растительного и животного мира: тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф.. – 2020. – С. 68-69.

61. **Лептев С.В., Коротаева Е.Ю.** Государственная поддержка и меры адаптации аграрных предприятий к условиям ВТО // Экономика, статистика и информатика. – 2014. – № 3. – С. 73.

62. **Войтюк В.А.** Роль маркетинга в экспорте предприятий АПК // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий : матер. V Всерос. (национальной) науч. конф. – 2020. – С. 889-891.

63. **Белая А.В.** Проблемы экспортной деятельности // АгроИнвестор [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/article/22825-pochemu-rossiya-eksportiruet-malo-myasa/> (дата обращения: 28.08.2021).

64. **Войтюк В.А.** Организационно-экономический механизм развития экспортной деятельности аграрных предприятий // Техника и оборуд. для села. – 2020. – № 10 (280). – С. 35-39.

65. **Булатов Д.** Экспорт продукции АПК и продвижение отечественных брендов // Хлебопродукты. – 2008. – № 6. – С. 5.

66. **Мишуrow Н.П., Кондратьева О.В., Войтюк В.А.** Совершенствование организации экспортной деятельности аграрных предприятий: науч. аналит. обзор. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 164 с.

67. Специальные программы поддержки экспорта РЭЦ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/> (дата обращения: 28.08.2021).

68. ЭКСАР экспортное страхование агентство России [Электронный ресурс]. – <https://2018.exportcenter.ru/exiar/ch-1-exiar-jsc-export-insurance-agency-of-russia> (дата обращения: 28.08.2021).

69. **Головин М.С., Малофеев О.В.** Инструменты поддержки экспорта отечественной продукции АПК // Хлебопродукты. – 2017. – № 6. – С. 10-11.

70. **Добросоцкий В.И.** Международная кооперация и экспорт в АПК Приоритетные развития России // Проблемы теории и практики управления. – 2019. – № 7. – С. 58-66.

71. **Войтюк В.А., Кондратьева О.В.** Повышение конкурентоспособности Российской сельскохозяйственной продукции на мировом рынке // Перспективы развития механизации, электрификации и автоматизации с.-х. произ-ва: матер. III Междунар. науч.-практ. конф. – 2021. – С. 248-251.

72. **Можаев Е.Е., Шайтан Б.И., Медведев А.В.** Кадровое обеспечение реализации федерального проекта «Экспорт продукции АПК» // Повышение конкурентоспособности животноводства и задачи кадрового обеспечения. – 2020. – С. 9-17.

73. **Белоусов Н.** Российский АПК: планы на будущее – инвестиции, переработка, экспорт // Свиноводство. – 2016. – № 7 – С. 4-6.

74. **Егорова В.А., Горбунова О.С.** Значение информационно-консультационной системы в обслуживании хозяйствующих субъектов АПК // Теория и практика управления сельским хозяйством : матер. всерос. науч.-практ. конф. – 2019. – С. 281-288.

75. **Баскаков С.М., Суханова И.Ф., Рюмкин С.В., Жуковская Е.А.** Российский экспорт продовольствия: тенденции и перспективы развития // Науч. обозрение: теория и практика. – 2021. – № 2 (82). – С. 300-310.

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

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Раздел 1. Лучшие практики продвижения аграрной продукции в России и за рубежом.....	5
1.1. Отечественный опыт продвижения аграрной продукции на мировые рынки	5
1.2. Развитие экспорта продукции АПК российских регионов	11
1.3. Лучшие практики регионов	17
1.4. Зарубежный опыт продвижения экспортной продукции.....	35
1.5. Основные барьеры, сдерживающие продвижение аграрной продукции на экспорт	99
Раздел 2. Предложения по совершенствованию мер продвижения аграрной продукции на мировые рынки	110
2.1. Предложения по торгово-политической поддержке	110
2.2. Меры информационно-консультационной поддержки (взаимодействие субъекта Российской Федерации с АО «Российский экспортный центр»).....	113
2.3. Меры поддержки экспорта мелкотоварного сектора аграрной экономики регионов на основе кооперации.....	118
2.4. Предложения по финансовой поддержке продвижения аграрной продукции на экспорт	132
Заключение.....	138
Литература	141

**Вячеслав Александрович Войтюк,
Николай Петрович Мишуров,
Ольга Вячеславовна Кондратьева,
Анатолий Дмитриевич Федоров,
Олеся Викторовна Слинко
(ФГБНУ «Росинформагротех»);
Василий Вальдемарович Нейфельд
(ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ)**

**ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА МИРОВОЙ РЫНОК:
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РЕГИОНОВ**

Аналитический обзор

Редактор *В.И. Сидорова*
Обложка художника *П.В. Жукова*
Компьютерная верстка *А.Г. Шалгинских*
Корректор *С.И. Ермакова*

fgnu@rosinformagrotech.ru

Подписано в печать 19.11.2021	Формат 60×84/16	
Печать офсетная	Бумага офсетная	Гарнитура шрифта «Times New Roman»
Печ. л. 9,5	Тираж 500 экз.	Изд. заказ 463 Тип. заказ 756

Отпечатано в типографии ФГБНУ «Росинформагротех»,
141261, пос. Правдинский Московской обл., ул. Лесная, 60

ISBN 978-5-7367-1669-2



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ МИНСЕЛЬХОЗА РОССИИ

В Информационном бюллетене Министерства сельского хозяйства России узнаете:

- о проведении аграрной политики страны;
- о мерах государственной поддержки аграриев;
- о развитии аграрного производства в регионах;
- о новых агротехнологиях и достижениях науки и техники;
- о новом в жизни сельских территорий.

В приложении – документы Правительства России и Минсельхоза России.

Подписку можно оформить через редакцию.

Стоимость подписки на 2021 г. с учетом доставки по Российской Федерации – 5289,24 руб. с учетом НДС (10%); за полугодие – 2644,62 руб. с учетом НДС (10%)

Телефоны для справок:

8 (496) 531-19-92,

(495) 993-55-83,

(495) 993-44-04.

e-mail: market-fgnu@mail.ru



