

относительно коротким. Если же рассматривать движение оборотных средств по интегральной структуре в целом, включая сельскохозяйственные предприятия, то цикл оборота, несомненно, не может быть меньше года.

Важность корректного учёта оборачиваемости при инвестиционном проектировании покажем на условном примере проекта повышения эффективности отрасли льноводства, рассмотренного ранее. Пусть в ситуации «до проекта» льноводческие предприятия холдинга получали большую часть выручки в сентябре-ноябре, а основная часть затрат приходилась на апрель-август. Переход на новую технологию приведет к росту затрат именно в этот период при увеличении выручки только осенью. Расчёт ПРК должен учитывать такую динамику. Так, если полная себестоимость продукции в ситуации «без проекта» будет составлять 10 млрд. руб., а «с проектом» 12 млрд. руб., то к размеру капитальных затрат необходимо добавить не менее 2 млрд. руб. на увеличение оборотных средств при $K_{\text{оборачиваемости}} \approx 1,0$. Для обеспечения окупаемости проекта за 3 года прирост чистых выгод сельхозпредприятий от продажи тресты льнозаводам должен составлять не менее 1 млрд. руб. Кроме того, для обеспечения финансовой реализуемости проекта управляющая компания должна найти средства на увеличение запаса оборотных средств производителей льна в указанном размере к весне первого года проекта.

Подобные убедительные примеры службы в составе НЦМУ должны подготовить для оказания реальной консультационной поддержки АПК страны.

УДК 330.332

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЭФФЕКТА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК

Алексанов Дмитрий Семенович, доцент кафедры управления, ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Матвеечева Татьяна Николаевна, специалист Института непрерывного образования, ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Сухарникова Мария Анатольевна, доцент кафедры управления, ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме оценки рисков мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала России, задачей которого является обеспечение притока валюты в страну и повышение эффективности её экономики.*

***Ключевые слова:** экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, эффективность, реализуемость, риски, устойчивость.*

Экспортный потенциал АПК страны определяется взаимодействием двух основных факторов. С одной стороны, это производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а с другой – изменения внутренней потребности в них. АПК России представлен, преимущественно, хозяйствующими субъектами, связанными с производством, которое должно удовлетворять как внутренние потребности, так и обеспечивать возможность экспорта. Действия каждого субъекта вносят свой вклад в экспортный потенциал, увеличивая объём производства либо обеспечивая экономию ресурсов.

Произведённая продукция может оказаться невостребованной на внутреннем рынке, но одновременно непригодной для экспорта не только из-за несоответствия требованиям внешних рынков по качеству, но и из-за высокой себестоимости производства, а также по другим причинам, включая таможенные барьеры и различные санкции, запреты.

Для повышения экспортного потенциала РФ предприятия-производители товаров АПК, которые могли бы торговать на внешних рынках, должны:

- снижать себестоимость производства продукции до уровня, обеспечивающего положительную разницу между ценой экспорта и собственными затратами, включая затраты на обеспечение нужного качества, например, в части маркировки и оформления различных лицензий;
- увеличивать объёмы производства потенциально экспортных товаров.

Как правило, оба указанные направления повышения экспортного потенциала конкретных предприятий и страны в целом требуют инвестиционных затрат, что означает возможное получение тех или иных выгод в будущем при неизбежном и существенном увеличении затрат на реализацию таких мероприятий в ближайшее время. Соответственно, для оценки эффективности подобных мер необходимо применение инструментария анализа инвестиционных проектов, включая анализ рисков.

В качестве примера, рассмотрим вариант повышения экспортного потенциала за счёт организации переработки сельскохозяйственного сырья с доведением его до продукции, пользующейся спросом на мировом рынке наравне с самим сырьём, например, семенами масличных культур, которые перерабатываются в растительное масло. Холдинг, объединяющий маслозавод и предприятия, занятые выращиванием подсолнечника, рапса или льна, планирует организовать переработку, чтобы вместо относительно дешёвых семян поставлять на экспорт значительно более дорогое масло. Ясно, что в этом случае к затратам (производственно-бытовым) на выращивание масличных культур добавятся затраты на переработку, а также на упаковочные материалы, услуги специализированного транспорта и т.п.

Однако по расчётам руководства холдинга разница между ценой масла и ценой продаваемого сырого продукта должна перекрыть эти дополнительные затраты. Остаётся учесть те капитальные затраты и затраты

на формирование первоначального запаса оборотных средств, которые необходимы для успешной деятельности на новом рынке.

Как известно, наиболее информативным показателем эффективности подобных проектов, которые в данном случае следует рассматривать как мероприятия по повышению экспортного потенциала, является NPV (или ЧДД) – сумма дисконтированных приростов чистых выгод от реализации проекта. Дополнительными показателями, характеризующими эффективность проекта, служат IRR (ВСД), PI (ИДДИ), DPP (срок окупаемости). Параллельно рекомендуется контролировать финансовую реализуемость проекта с помощью показателя «минимум накопленного сальдо».

При анализе рисков проектов рекомендуется рассмотреть влияние на показатели эффективности и реализуемости изменения цен на используемые ресурсы и производимую продукцию, а также увеличения инвестиционных затрат и колебаний объёмов производства и продаж в диапазоне от +/-10% до +/-20%. Если при этом характеристики проекта остаются положительными, он считается достаточно устойчивым к возможным изменениям. Более основательный анализ рисков (и, соответственно, анализ устойчивости) возможен путём сравнения выявленных последствий изменения параметров с данными прошлых лет о наблюдавшихся колебаниях цен и объёмов.

Проблемы анализа устойчивости эффекта реализации мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала страны, связаны с тем, что большая часть возможных изменений не отражена в статистических данных прошлых лет и носит значительно более радикальный характер в сравнении с хорошо изученными колебаниями урожайности сельскохозяйственных культур или сезонными изменениями рыночных цен.

Так, например, введение эмбарго на поставку в Россию запасных частей к современному оборудованию, необходимому для отжима масла из семян, отразится одновременно на существенном снижении качества конечной продукции и цены её продаж. Выход за пределы проверяемого диапазона в 10% или 20% в таком случае не только вполне вероятен, но и может быть сопряжен с другими негативными процессами. Соответственно, инвестируя средства в подобные мероприятия нельзя ограничиваться традиционными приёмами анализа рисков. Кроме того, важно ещё на этапе проектирования предусматривать контрмеры, направленные либо на снижение вероятности реализации негативных процессов, либо на сокращение потерь, вызываемых подобным развитием событий.

Отметим также, что в рамках АПК России в целом и тем более в рамках отдельных производств вряд ли следует рассчитывать на «регулировку мировых цен» путем перемещения точек продажи своей продукции на экспорт. Для большей части товаров «цены на границе» носят достаточно объективный характер, поскольку учитывают возможность приобретения товаров у любых других производителей. Таким образом, продажа, например, рапсового масла вместо Новороссийска через Находку вряд ли сильно повлияет на соотношение цен FOB (free on board – цена экспорта) и реальную выгодность такой торговли.

Более перспективным (для страны, но не для отдельных производителей) является регулирование внутренних цен за счёт вывозных пошлин.

Как известно, «цена у ворот» предприятия-производителя при экспорте зависит от цены FOB, на которую отдельный продавец повлиять не может, от затрат на доставку своего товара до таможенной границы, а также от правил налогообложения экспорта. Чем выше вывозные таможенные пошлины, тем меньше заинтересованность конкретного производителя потенциально экспортного товара. Таким образом, перераспределяя выручку от экспорта между предприятиями, связанными с этим видом деятельности, и федеральным бюджетом, Соответствующие правительственные органы должны учитывать, что эффективные для экономики страны сделки с иностранными импортёрами, обеспечивающие общественный эффект, могут не состояться по причине низкой заинтересованности отечественных экспортёров. Общественный эффект станет недостижимым (а проект, задуманное мероприятие) из-за нарушения условия общественной реализуемости.

УДК 338.242

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Анафияева Жибек, профессор кафедры «Менеджмент» Казахского агротехнического университета имени С. Сейфуллина, г. Нур-Султан, Казахстан

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы развития АПК Казахстана, выявлены причины и определены меры по устойчивому развитию аграрного сектора страны.

Ключевые слова: *производительность, потенциал, импортозамещение, государственная поддержка, эффективность*

Агропромышленный комплекс является одним из ключевых секторов экономики Казахстана и занимает второе место в мире по площади пахотных земель на душу населения, в сельской местности проживает около 42% населения и растущий спрос на продовольственную продукцию среди соседних стран (Китай, Центральная Азия, ЕАЭС и СНГ) отрасль в долгосрочной перспективе может стать локомотивом казахстанской экономики.

На сегодняшний день, аграрный сектор производит лишь около 5 % ВВП страны, а уровень производительности труда в сельском хозяйстве продолжает оставаться в числе самых низких по сравнению с другими отраслями. В то же время потенциал аграрного сектора экономики Казахстана довольно значителен и при соответствующей поддержке