

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ -
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ АПК
КАФЕДРА УПРАВЛЕНИЯ**

**ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
АПК РОССИИ**

Монография

МОСКВА
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
2022

УДК 338.43.02 / 339.564

Рецензенты:

*Заведующий лабораторией экономики и организации животноводства
ФГБНУ ФИЦ ВИЖ им. Л.К. Эрнста, г.н.с., д.э.н **В.И. Чинаров***

*Ученый секретарь ВИАПИ имени А.А. Никонова - филиала ФГБНУ ФНЦ
ВНИИЭСХ Министерства науки и высшего образования Российской Феде-
рации, к.э.н., доцент **С.В. Котеев***

Кошелев, В. М. Оценка экспортного потенциала АПК России : монография / В.М. Кошелев, Д.С. Алексанов, М.А. Романюк, Н.В. Чекмарева [и др.] ; Рос- сийский государственный аграрный университет – МСХА имени К. А. Ти- мирязева. – Москва : РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева, 2022. – 199 с.

ISBN 978-5-9675-1864-5

В монографии рассмотрен широкий круг теоретико-методологических, агрополитических и производственно-финансовых проблем, связанных с оценкой и развитием экспортного потенциала отечественного АПК.

Монография предназначена для работников отраслевых органов управления АПК, руководителей предприятий, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов аграрных вузов.

© Кошелев В.М. и др., 2022
© ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА
имени К.А. Тимирязева, 2022

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	7
1.1. Понятие экспортного потенциала в современных экономических исследованиях.....	7
1.2. Объективность, всесторонность и комплексность оценки экспортного потенциала	11
1.3. Этапы оценки.....	13
1.4. Денежные потоки хозяйствующих субъектов в ситуациях «с проектом» и «без проекта».....	14
1.5. Расчетный период, цены и сопоставимость величин, относящихся к разным моментам времени.....	17
1.6. Показатели реализуемости и эффективности деятельности и проектов.....	19
1.7. Оценка рисков снижения экспортного потенциала	21
1.7.1. Оценка рисков изменения факторов, определяющих экспортный потенциал	22
1.7.2. Оценка сценариев изменения экспортного потенциала	24
2. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АПК РФ	27
2.1. Роль экспорта в экономике РФ.....	27
2.2. Производственный потенциал развития продовольственного экспорта	37
2.3. Анализ внутреннего рынка потребления продуктов питания	42
2.4. Основные направления экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки	50
3. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЕГО ПОВЫШЕНИЕ	71
3.1. Методические рекомендации по оценке эффективности, реализуемости и рисков мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала.....	71
3.1.1. Количественные оценки экспортного потенциала.....	72
3.1.2. Определение расчётных цен и формирование стоимостных оценок	78
3.1.3. Учёт динамики изменения потенциала и альтернатив. Определение ставки дисконта ...	83
3.1.4. Оценка с позиции «структур более высокого уровня (СБВУ).....	91
3.1.5. Оценка с позиции хозяйствующих субъектов (коммерческая эффективность).....	99
3.1.6. Учёт рисков при оценке экспортного потенциала (методические подходы)	108
3.2. Комплексная оценка эффективности, реализуемости и рисков мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала хозяйствующих субъектов, регионов и экономики России.....	110
4. ПРИМЕРЫ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЕГО ПОВЫШЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С РАЗРАБОТАННОЙ МЕТОДИКОЙ.....	118
4.1. Оценка экспортного потенциала по зерну.....	118
4.1.1. Оценка на уровне национальной экономики.....	118

4.1.2. Оценка на региональном уровне.....	122
4.1.3. Оценка на уровне отдельного хозяйствующего субъекта.....	128
4.2. Оценка экспортного потенциала по другим видам продукции.....	131
5. ОЦЕНКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	133
5.1. Проект развития производства комбикормов.....	133
5.2. Проект организации производства пеллет из травяной муки и отходов деревообработки на экспорт.....	141
5.3. Проект по организации производства сыра на экспорт	151
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	157
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	159
ПРИЛОЖЕНИЯ	167
Приложение 1. Условные обозначения	167
Приложение 2. Выдержки из источников.....	170

ВВЕДЕНИЕ

В рамках проведённого исследования изучены методические разработки отечественных и зарубежных специалистов, используемые для оценки экспортного потенциала стран, регионов, отраслевых интегрированных структур, а также предприятий АПК. На основе проведённого анализа выявлена необходимость дополнения общепринятых методик и систем показателей оценки рядом понятий и алгоритмов расчётов, обеспечивающих направленность формируемых оценок на определение наиболее рациональных способов повышения экспортного потенциала с учётом долгосрочного воздействия соответствующих мероприятий.

В частности, данная методика предусматривает отделение реализованного и реализуемого экспортного потенциала, определяемого на основе фактических экспортных операций, от потенциала, который зависит от объёмов производства, качества потенциально экспортных товаров, а также себестоимости их производства. Кроме того, разработанная методика учитывает различие в подходах к определению эффективности, реализуемости и рисков планируемых мероприятий по развитию экспортного потенциала с позиций национальной экономики, экономики региона, отраслевых интегрированных структур и конкретных товаропроизводителей.

Необходимость данного исследования связана с тем, что без научно обоснованной системы показателей невозможна *объективная оценка состояния и динамики развития экономики* страны, а также экономики регионов, экономики конкретных хозяйствующих субъектов или объединений таких субъектов. Ясно, что, если таких оценок не существует, то выбор любого из возможных решений будет происходить вслепую. При этом важно понимать, что для разных субъектов, выбор не может быть одинаковым, поскольку они различаются по внутренним и внешним условиям, и у каждого из них существует своя система предпочтений.

Система показателей, характеризующих состояние и динамику развития даже одного единственного хозяйствующего субъекта, должна *быть комплексной*, в связи с этим возникает проблема *сопоставимости оценок*, формируемых *с учётом разных аспектов*.

Наконец, важно не смешивать те характеристики действительности, на которые субъект, принимающий решение, не может повлиять (независимые от него обстоятельства), с теми, которые он способен изменять. Например, для большинства хозяйствующих субъектов любой страны «цены мирового рынка» принято считать «объективными», если этот субъект не относится к категории *pricemaker's* данного рынка, например, монополистом.

Для экономики России независимыми считаются цены импорта и/или экспорта, которые диктует «мировой рынок». Соответственно, оценка экспортного потенциала не только даёт объективную характеристику экономическим возможностям страны, но и задаёт верный алгоритм формирования объективных оценок деятельности отдельных предприятий, отраслевых структур и региональных экономик.

Основные принципы оценки экспортного потенциала и их соответствие сформулированным выше подходам представлены в первом разделе монографии. Далее дан обзор состояния и тенденций развития экспорта продукции отечественного АПК. Основная часть монографии посвящена описанию методики оценки достигнутого экспортного потенциала, а также оценки эффективности, реализуемости и уровня рисков мероприятий, направленных на повышение данного потенциала. При этом оценки касаются всех уровней: от отдельных хозяйствующих субъектов до национальной экономики. Рассмотрены конкретные примеры, включая примеры нескольких инвестиционных проектов развития экспорта продукции АПК России.

При подготовке монографии использованы более 50 источников, 18 из которых рассмотрены детально в форме обзора.

1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Как было отмечено во введении, необходимость разработки системы показателей и комплексной методики оценки экспортного потенциала связана с тем, что без научного обоснования такой системы и правил её использования принятие важнейших экономических решений будет происходить практически вслепую, без должного обоснования. Это положение относится не только к отдельным предприятиям (хозяйствующим субъектам), но и к «структурам более высокого уровня» [1], к которым принято относить отраслевые интегрированные формирования разных типов, уровень экономики регионов, а также национальную экономику и общество в целом, народное хозяйство РФ.

1.1. Понятие экспортного потенциала в современных экономических исследованиях

Вопросам изучения экспортного потенциала России посвящено много работ отечественных ученых. По данной теме опубликовано немалое количество материалов, которые представлены как диссертациями, так и научными обзорами, отдельными статьями и другими работами. Полный список этих публикаций приведен в списке литературы.

В приложение 2 вынесен обзор содержания перечисленных публикаций, которые целесообразно разделить на ряд групп. Классификация источников представлена в табл. 1.1. с указанием номеров по списку публикаций, включенных в обзор (приложение 2).

Источники, включающие описание методики оценки экспортного потенциала

Уровень	Методика оценки	Наличие примеров	Вид оценки	Учет отраслевой специфики	Конкретный регион
Страна	Источник №13. Есть формула оценки экспортного потенциала.	есть	количественная	добыча и переработка полезных ископаемых	РФ
	Источник №9. Оценка перспективной отраслевой структуры Российского экспорта.	дана оценка темпов роста экспорта	стоимостная	нет	РФ
	Источник №33. Сопоставление динамики экспорта/импорта (повышение конкурентоспособности)	есть	стоимостная	АПК	РФ
	Источник №36. (обеспечение продовольственной безопасности + повышение эффективности производства)	есть	стоимостная	молочная отрасль	РФ
	Источник №29. Экспортный потенциал отрасли (акцент сделан на определении «экспортный потенциал», а также на структурных элементах, его составляющих).	нет	качественная	Отрасль информационно-коммуникационных технологий	РФ
	Источник №15. Рассматривается повышение экспортного потенциала на основе усиления региональной интеграции.	есть	Стоимостная и количественная	нет	РФ

Уровень	Методика оценки	Наличие примеров	Вид оценки	Учет отраслевой специфики	Конкретный регион
Регион	Источник №12. Экспорт в целом (формула, критерии).	есть	стоимостная	нет	Ростовская область
	Источник №10. Формула оценки экспортного потенциала.	есть	стоимостная	АПК	Новосибирская область
	Источник №21. Представлен коэффициент эластичности экспорта.	есть	стоимостная	АПК	Ставропольский край
	Источник №31. Система показателей оценки экспортного потенциала региона (ввоз продукции – затраты, вывоз – результат функционирования региона).	есть	стоимостная	АПК	Брянская область
	Источник №32. Методология совершенствования экспортного потенциал отрасли (селекционная стратегия, учитывающая породные отличия и регионы разведения крупного рогатого скота).	нет	нет	АПК	Волгоградская область
	Источник №35. Анализ отчетности хозяйств, статистика	есть	стоимостная	отрасль оленеводства	Таймырский муниципальный район (Долгано-Ненецкий)
С/х организации	Источник №14. Стоимостная оценка.	есть	стоимостная	машиностроительные предприятия	Красноярский край
	Источник №11. Формула оценки локального экспортного потенциала.	есть	балльная	промышленные предприятия	Республика Конго

Уровень	Методика оценки	Наличие примеров	Вид оценки	Учет отраслевой специфики	Конкретный регион
	Источник №19. Методика оценки экспортного потенциала: уровень использования экспортного потенциала (система показателей) и рейтинговая оценка на зарубежном рынке.	есть	количественная / качественная, рейтинговая	аграрные предприятия	Несколько регионов
	Источник №28. Многофакторная оценка. Формула.	есть	количественная	нет	Волгоградская область
	Источник №30. Экспортный потенциал предприятия (Математические методы. Экспертная оценка).	есть	количественная	нет	РФ
	Источник №16. Общий обзор оценки экспортного потенциала предприятия.	нет	количественная и качественная	нет	РФ

Источник: составлено авторами.

Подводя итог, за основу в дальнейшем будем использовать одну из формулировок понятия «экспортный потенциал»¹ с небольшими уточнениями.

Экспортный потенциал АПК – это возможный объем экспорта различных видов продукции АПК в количественном и стоимостном выражении, учитывающий полное обеспечение потребностей внутреннего рынка, а также конкуренцию на мировых рынках.

Иными словами,

Экспортный потенциал хозяйствующего субъекта (и/или «структуры более высокого уровня») – это возможность (готовность, способность) *продавать за рубеж* в некотором объеме произведенную продукцию. При этом *возможность продавать (потенциал)* не соответствует реальной *возможности продать*, которая требует готовности потенциальных зарубежных покупателей купить именно этот товар. Поэтому оценка «*потенциала*» не должна отталкиваться от реально достигнутых результатов, определяемых тем, как используются существующие *возможности*, т. е. именно «*потенциал*». Для оценки этих результатов введём и чуть позже в деталях рассмотрим понятие *реализованный или использованный экспортный потенциал*.

1.2. Объективность, всесторонность и комплексность оценки экспортного потенциала

Первым принципом, положенным в основу системы показателей, является верно понимаемая *объективность* оценок. При этом важно учитывать, что для разных субъектов, выбор не может быть одинаковым, поскольку у каждого из них имеются свои интересы и своя система приоритетов. Это относится как к разным уровням управления, так и к другим аспектам взаимодействия хозяйствующих субъектов. Объективная оценка текущего состояния и динамики развития экспортного потенциала является одной из важ-

¹Регулирование экспорта сельскохозяйственных товаров в России и за рубежом [Текст]: монография / О.И. Пантелеева, Л.С. Ревенко, Н.В. Акканина, М.А. Романюк. Под редакцией О.И. Пантелеевой, Л.С. Ревенко. – Москва: Изд-во Экономика, 2017. – 229 с.

нейших составляющих оценок экономики страны, а также экономики регионов, экономики конкретных хозяйствующих субъектов или объединений таких субъектов.

Важнейшим принципом следует считать **всесторонность** формируемых оценок, что предусматривает учёт следующих позиций:

- потенциальных участников проектов развития экспортного потенциала, включая отдельные сельскохозяйственные предприятия и организации, а также сторонних инвесторов;

- объединений непосредственных участников на основе разных форм интеграции и кооперации;

- экономики регионов, на территории которых предполагается реализация рассматриваемых проектов, и национальной экономики России.

Следующий принцип – **комплексность** оценок подразумевает оценку **реализуемости** проектов в технико-технологическом, коммерческом, институциональном, социальном и экологическом аспектах, а также оценку их **финансовой реализуемости** по критерию (минимум накопленного сальдо > 0 , определенным резервом финансовых средств). Кроме того, важна оценка **эффективности деятельности** всех потенциальных участников, а также **эффективности** рассматриваемого **проекта** для каждого из них. Критериями эффективности являются неотрицательность суммарного чистого дисконтированного дохода и суммарного прироста чистого дохода (ЧДД или NPV) деятельности, а также вспомогательных показателей и критериев ВСД (IRR), ИДДИ (PI), ИДДЗ (BCR), срок окупаемости (DPP). И наконец комплексная оценка должна учитывать **уровень рисков** нарушения условий финансовой реализуемости или недопустимого снижения показателей эффективности, а также рисков рассогласования интересов участников и рисков с позиции «структур более высокого уровня» (СБВУ).

1.3. Этапы оценки

Особое значение имеет оценка изменения показателя экспортного потенциала за расчётный период под влиянием тех или иных мероприятий, направленных на его повышение. Важно, что комплексность оценки обеспечивается выполнением работ в определённой последовательности. Основными этапами оценки являются следующие (рисунок 1.1):

- этап **«до финансирования»** (или «в целом», то есть до рассмотрения конкретных внешних источников и условий финансирования) на основе денежных потоков от производственно-сбытовой и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и СБВУ в целом; только в случае положительной оценки возможен переход к следующему этапу; при отрицательной оценке предложение должно быть пересмотрено или отклонено окончательно;

- этап **«после финансирования, до налогообложения»** (то есть с учетом возможных источников и условий финансирования, но до налогообложения) на основе денежных потоков от производственно-сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности каждого из хозяйствующих субъектов и СБВУ в целом; только в случае положительной оценки возможен переход к следующему этапу; при отрицательной оценке предложение должно быть пересмотрено или отклонено окончательно;

- этап **«после финансирования с учётом налогообложения»** на основе денежных потоков каждого из хозяйствующих субъектов и СБВУ в целом от производственно-сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности, включая их взаимодействие с бюджетами разных уровней; только в случае положительной оценки возможна реализация рассматриваемого предложения; при отрицательной оценке предложение должно быть пересмотрено или отклонено окончательно.

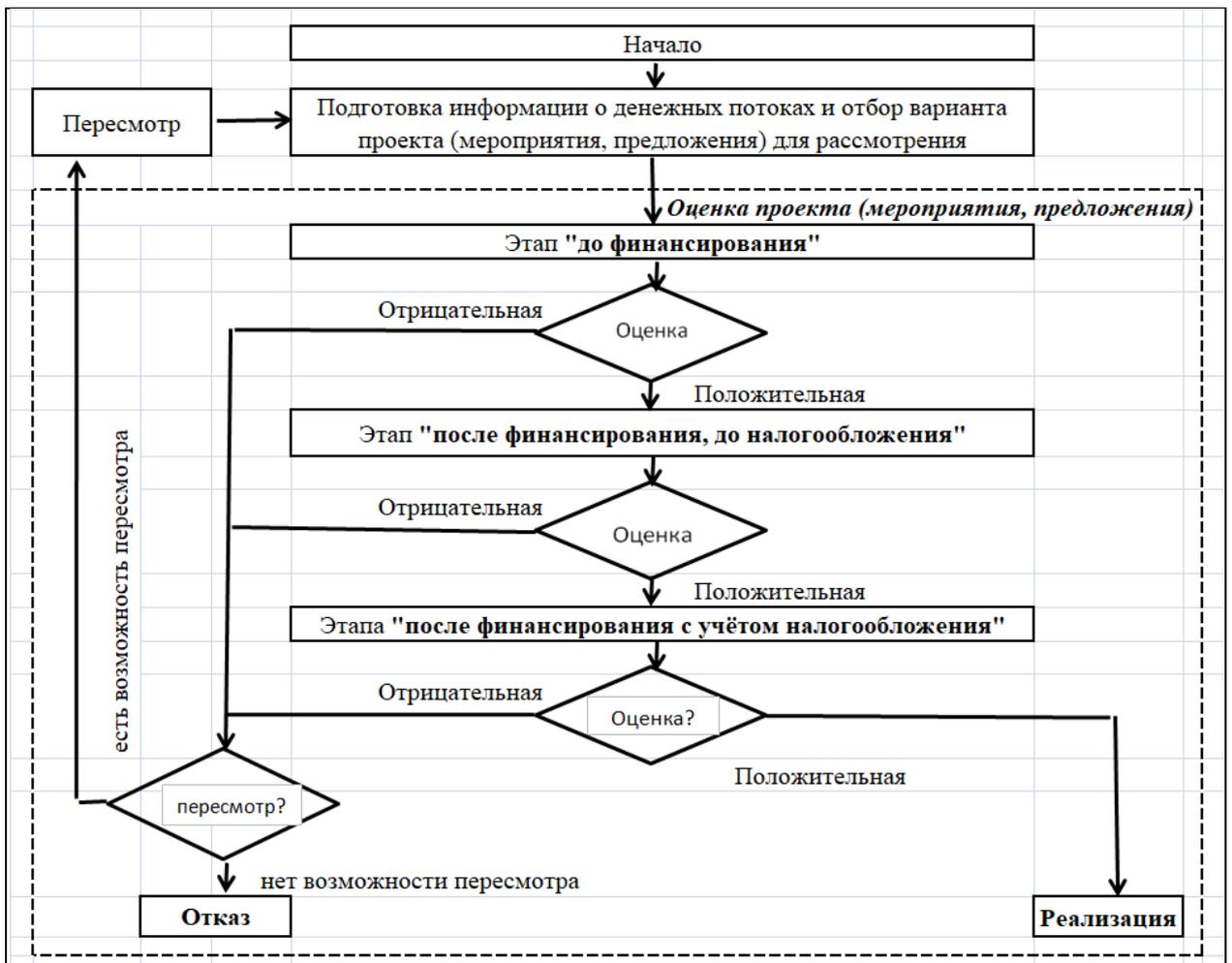


Рис. 1.1. Основные этапы оценки мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала

1.4. Денежные потоки хозяйствующих субъектов в ситуациях «с проектом» и «без проекта»

К числу важных принципов нужно отнести *разделение денежных потоков* проекта на:

- потоки от инвестиционной деятельности, т. е. капитальные затраты, на строительство и монтаж зданий и сооружений, на приобретение оборудования, машин и техники и прочие, например, расходы на подготовку кадров и др., а также затраты на создание (увеличение) запасов оборотных средств и поступления от продажи средств, которые становятся лишними;

- потоки от производственно-сбытовой деятельности, т.е. выручку от продажи продукции и оказания услуг, а также затраты на эту деятельность;

- потоки от финансовой деятельности, включающие поступления кредитных и других ресурсов, процентные и прочие платежи за привлечение ресурсов со стороны, платежи в погашение долга.

В случае организации лизинга основных средств как оттоки учитываются лизинговые платежи при исключении части капитальных затрат. В зависимости от принятых правил налогообложения и планируемых мер господдержки учитываются денежные потоки, характеризующие связи предприятий-участников с бюджетами разных уровней и другими финансирующими организациями, в т. ч. поступления бюджетных и внебюджетных средств, включая субсидии, дотации, средства грантов и т. п., налоги, пошлины, акцизы и другие подобные платежи с учётом льгот по налогообложению.

Все перечисленные движения денежных средств должны учитываться в ситуациях «с проектом» (в случае реализации рассматриваемых предложений) и «без проекта» (если эти предложения останутся нереализованными по любым причинам). Этот принцип важен даже для субъектов, которые создаются при реализации проектов. В таком случае их денежные потоки в ситуации «без проекта» принимаются нулевыми.

Для формирования показателей финансовой реализуемости и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов или СБВУ в ситуации «с проектом» используются данные о движении денежных средств только в ситуации «с проектом». Та же информация используется в бизнес-планах проектов, разрабатываемых инициаторами проектов для информирования своих потенциальных партнёров.

Для субъектов, которые относятся к категории «действующих предприятий», денежные потоки в ситуации «без проекта» рекомендуется рассмотреть и оценить по тем же правилам, что и для ситуации «с проектом». В типичном случае эта ситуация признаётся финансово реализуемой (минимум накопленного сальдо > 0), но значения показателей эффективности этой деятельности ниже тех, которыми характеризуется ситуация «с проектом» (NPV деятельности «без проекта» $< NPV$ деятельности «с проектом»).

Положительные изменения показателей эффективности деятельности «с проектом» по сравнению с показателями «без проекта» являются следствием проекта и характеристикой его эффективности. Указанное правило, в первую очередь, относится к главному показателю эффективности (NPV):

$$NPV_{\text{проекта}} = NPV_{\text{деятельности «с проектом»}} - NPV_{\text{деятельности «без проекта»}} \quad (1.1.)$$

Денежные потоки, сформированные на основе сравнения ожидаемых в будущем выгод и затрат, а также чистых выгод в ситуациях «с проектом» и «без проекта», характеризуют те изменения, которые должны произойти в деятельности субъекта под влиянием рассматриваемого проекта. На основе этих *приростных денежных потоков*, оценивается эффективность рассматриваемых предложений (мероприятий, проектов).

В частности, должны быть учтены в ситуации «без проекта» те выгоды, которых участники лишаются при переходе на новую технологию, например, выручки от продажи отходов при внедрении безотходных технологий. Аналогично, важен учёт затрат, которые становятся излишними при реализации рассматриваемых предложений, например, затрат на утилизацию. Это же правило касается и других денежных потоков, например, налога на прибыль, размер которого, как правило, меняется при внедрении более прогрессивной технологии.

В целях контроля правильности вычислений, а также для обеспечения всесторонности анализа проектов расчёты основного показателя эффективности выполняются несколькими разными способами на основе денежных потоков «прирост чистых выгод», которые должны давать одинаковые результаты (признак отсутствия вычислительных ошибок):

- на основе разницы между величинами, представленными в денежных потоках «чистые выгоды в ситуации «с проектом» и «чистые выгоды в ситуации «без проекта»»):

- на основе суммирования денежных потоков «прирост выгод» и «прирост затрат» (со своим знаком) в целом и по отдельным видам деятельности.

1.5. Расчетный период, цены и сопоставимость величин, относящихся к разным моментам времени

Следующим принципом следует считать использование понятия *«расчетный период»* (или «горизонт расчёта») и деление этого периода на шаги равной или разной продолжительности.

Для принятия решений, важных не только для какого-то конкретного момента времени, а для перспективы, т. е. достаточно продолжительных отрезков времени, все ожидаемые денежные потоки должны формироваться и оцениваться за несколько лет. Наиболее приемлем период, соответствующий нормативному сроку службы основных средств, приобретаемых по проекту с учётом не только физического, но и морального износа.

На предварительных стадиях оценки часто используется шаг равный году. Для оценки финансовой реализуемости и уровня рисков необходим учёт характерной для АПК сезонности, что требует деления года на кварталы и месяцы или сезоны разной продолжительности.

Официальные методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) [1] и их третья редакция допускают использование *«фиксированных» (или «текущих»)*, «прогнозных» (или «номинальных»), а также «прогнозных дефлированных цен. При этом под «фиксированными» ценами понимаются фактические цены на момент проведения расчётов. Этот вариант является основным.

Ещё одним важным принципом оценки является обеспечение сопоставимости величин, относящихся к разным моментам времени, для чего используется приём дисконтирования. По сути субъект, оценивающий любые события, рассматривается как достаточно успешный предприниматель, который, вкладывая средства в рассматриваемый проект, упускает другие возможности увеличения своего состояния. Хотя эти возможности могут быть разными, усреднено и абстрактно их принято характеризовать «ставкой дисконта» (Rate), измеряемой в процентах за год. Считается, что если в данный (нулевой) момент, субъект располагает средствами в размере X единиц, то к

концу следующего шага (года) он должен увеличить свою наличность до $X * (1 + Rate)$ единиц. Далее (еще через 1 год) эта сумма увеличивается ещё в $(1 + Rate)$ раз и так далее.

По итогам N лет (шагов) этот альтернативный способ накопления средств должен обеспечить увеличение богатства до $(1 + Rate)^N$ от того, которым хозяйствующий субъект располагал в нулевой момент. «Разбогатевший» субъект должен относиться к притокам или оттокам не так, как он относился к ним ранее. Механизм такой переоценки выражается формулами сложного процента (1.2.) и фактора дисконтирования (1.3):

$$\text{Сложный процент} = (1 + Rate)^N \quad (1.2.)$$

$$\text{Фактор дисконтирования} = 1 / (1 + Rate)^N \quad (1.3)$$

Приведённая формула (1.3) позволяет оценить корректное отношение субъекта к любым поступлениям или расходам в любой будущий момент времени, пересчитывая эти значения к нулевому (т. е. к текущему моменту). Эти «дисконтированные» значения считаются сопоставимыми. Их можно суммировать для получения интегральных оценок за весь расчётный период.

С учётом того, что рекомендуемым шагом расчётного периода для проектов в АПК является не год, а квартал, значение ставки дисконта хозяйствующего субъекта в расчёте на квартал можно определить из соотношения $(1 + X\%) * (1 + X\%) * (1 + X\%) * (1 + X\%) = 1 + Rate$ за год - четырехкратное увеличение накоплений на $X\%$ за квартал обеспечивает известный результат за год. Соответственно:

$$(1 + X\%)^4 = (1 + Rate \text{ за год}) \quad (1.4.)$$

$$Rate \text{ за квартал} = X\% = (1 + Rate \text{ за год})^{1/4} - 1 \quad (1.5.)$$

Следует учесть, что нулевым шагом в таком случае считается последний квартал года, предшествующего году начала проекта, а первым шагом – первый квартал первого года проекта.

1.6. Показатели реализуемости и эффективности деятельности и проектов

Перечисленные выше принципы позволяют формировать следующие **основные интегральные показатели**:

- показатели реализуемости:
 - минимум накопленного сальдо ($\min \text{НС}$);
 - минимальная потребность в дополнительном финансировании (ПФ);
 - минимальное значение коэффициента покрытия ссудной задолженности ($\min \text{КПСЗ}$).
- показатели эффективности:
 - NPV (или ЧДД) деятельности в ситуации «с проектом» - сумма дисконтированных чистых выгод.
 - NPV (или ЧДД) проекта - сумма дисконтированных приростов чистых выгод;

Первый из показателей финансовой реализуемости определяется на основе значений сальдо (чистых выгод) по всем шагам расчётного периода:

$$\text{НС}_i = \text{НС}_{i-1} + \text{ЧВ}_i \quad (1.6.)$$

Где:

НС_i и НС_{i-1} - значения накопленного сальдо на i -м и $i-1$ шагах расчётного периода, при этом НС_0 - размер накоплений к началу проекта;

ЧВ_i – разница между поступлениями и расходами (сальдо, «чистые выгоды») на шаге i .

На этапе оценки проекта «до финансирования», как правило, размер накоплений к началу проекта (НС_0) принимается равным нулю. Минимальное значение накопленного сальдо по всем шагам, если оно отрицательно, показывает размер средств, без которых проект нельзя будет осуществить. Проект считается нереализуемым в финансовом отношении, а значение этого минимума (с обратным знаком) соответствует значению второго из перечисленных показателей – минимальной потребности в дополнительном финан-

сировании (ПФ). Если значение $\min \text{НС} > 0$, это означает, что ранее накопленные средства и динамика движения денежных средств при реализации проекта позволяют обойтись без привлечения дополнительных средств (собственных или заёмных). В этом случае $\text{ПФ} = 0$.

При оценке проекта на этапе «после финансирования» отрицательные значения минимума НС считаются недопустимыми. Более того, должен быть обеспечен некоторый резерв, «запас прочности», который зависти от масштаба предстоящих расходов. С этой целью проводится расчёт и оценка значений третьего показателя – коэффициента покрытия ссудной задолженности, равного $1 +$ отношение накопленного сальдо к концу шага к размеру обязательств по обслуживанию долга на этом шаге. В практике анализа проектов минимальное значение этого показателя должно быть не меньше 1,2, что означает резерв в размере 20% и более процентов от планируемых расходов.

В расчёте показателей эффективности участвуют элементы конкретных денежных потоков, обозначенные через φ_t , где t – номер шага расчётного периода, а n – продолжительность расчётного периода, шагов. Соответственно, значение NPV определяется по формуле (7):

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^{t=n} (\varphi_t / (1 + \text{Rate})^t) \quad (1.7.)$$

Если денежный поток отражает движение денежных средств (разницу между поступлениями и расходами) в ситуации «с проектом», то положительное значение NPV будет свидетельствовать, что при реализации проекта хозяйствующий субъект за расчётный период больше получит, чем потратит с учётом времени и имеющихся альтернатив. Аналогично оценивается эффект деятельности при отказе от проекта. Разница значений NPV, характеризующих деятельность в ситуациях «с проектом» и «без проекта», должна в точности совпадать со значением NPV проекта, которое определено на основе денежного потока «прирост чистых выгод».

Результат расчёта зависит не только от сравниваемых размеров поступлений и затрат (приростов поступлений и приростов затрат), но и от того, на каких шагах они происходят (t), а также от имеющихся у субъекта альтернативных возможностей ($Rate$). Чем выше оценка этих альтернатив, тем меньше ценятся события, отдалённые по времени. Для типичных денежных потоков проектов это означает, что предстоящие в ближайшем будущем инвестиционные затраты при дисконтировании учитываются как всё более весомые по сравнению с ожидаемыми в дальнейшем выгодами. В результате при повышении ставки дисконта до определенной величины значение NPV станет равным нулю. Эта величина считается важным дополнительным показателем эффективности проекта – IRR или ВСД – внутренней ставкой доходности. Она характеризует доходность, которую обеспечивает вложение средств в данный проект. По сравнению с такой доходностью проект не даёт ни преимуществ, ни потерь ($NPV = 0$).

Необходимо отметить, что значение IRR для многих денежных потоков не может быть определено, как и значение срока окупаемости (например, для денежных потоков без отрицательных величин). Для анализа рисков не следует использовать такие показатели, которые при изменении факторов «исчезают» или затрудняют интерпретацию результатов. Значения NPV определяются всегда и для любых денежных потоков.

1.7. Оценка рисков снижения экспортного потенциала

Указанные в предыдущих разделах монографии основные принципы оценки позволяют всесторонне и комплексно охарактеризовать мероприятия, направленные на его повышение в случае, если эти события произойдут так, как это заложено в расчёты. Но, как неоднократно отмечалось в ходе изложения, существует вероятность реализации не того сценария, который взят за основу, т. е. «базового», а некоторого другого, параметры которого отличаются от рассмотренных условий. В связи с этим в дополнение к расчётам показателей эффективности и реализуемости мероприятий необходима оценка

уровня рисков. В соответствии с официальной методикой [1] риском считается возможность возникновения условий, которые негативно отразятся на результатах реализации проекта для кого-либо из его участников. Основной причиной рисков является неопределённость значений параметров, от которых зависят денежные потоки выгод и затрат, вследствие которой оценки эффективности и реализуемости так называемого «базисного сценария» окажутся другими, но возможность улучшения показателей не считается риском. В соответствии с этим, относительно экспортного потенциала риском следует считать негативное развитие событий, т. е. снижение потенциала.

При этом последовательно применяются методы:

- анализа чувствительности, когда последствия возможных отклонений от базисного сценария оцениваются по каждому параметру в отдельности («при прочих равных условиях»);

- анализа сценариев, когда оцениваются последствия такого одновременного изменения нескольких параметров, которое соответствует некоторой возможной в реальности ситуации;

- статистических испытаний или имитационного моделирования, при котором множество сценариев составляются автоматически в соответствии с заданными закономерностями.

1.7.1. Оценка рисков изменения факторов, определяющих экспортный потенциал

При анализе чувствительности показателя «минимум накопленного сальдо», который характеризует финансовую реализуемость проекта, рекомендован метод поиска «переключающих значений». При этом нельзя упускать из вида, что это значение относится к конкретному шагу расчётного периода и не всякое изменение параметров приводит к немедленному изменению значения данного показателя. Хотя на денежном потоке сказываются любые воздействия, но не все они затрагивают минимальное значение накоп-

ленного сальдо, которое при многих изменениях может оставаться неизменным. В связи с этим от специалистов по анализу требуется повышенное внимание. До определённого предела изменение параметра может никак не отражаться на контролируемом показателе, но затем влияние может проявиться и довольно резко. Важно учитывать, что взаимосвязи могут быть достаточно сложными и поэтому проверку нужно производить, изменяя значения параметра в обе стороны: уменьшения и увеличения.

Пример: увеличение общего размера инвестиционных затрат часто вызывает согласованное увеличение размера кредитов, поступление которых по графику может опережать расходы. Это (в определённом диапазоне) будет приводить к росту минимума накопленного сальдо, если этот минимум приходится на начальные шаги расчётного периода, а увеличение инвестиционных затрат относится к более поздним шагам.

«Переключающим» или «критическим» («пороговым») значением параметра является такое, при котором минимум накопленного сальдо снижается до нуля, т. е. при дальнейшем изменении проект становится нерезализуемым в финансовом отношении. Чем дальше такое значение отстоит от значения, принятого в базисном сценарии, тем менее вероятным считается такое изменение и тем менее рискован данный параметр. Наоборот, если даже незначительное отклонение от значения, принятого в базисном сценарии, приводит к нарушению условий финансовой реализуемости, то этот параметр считается высоко рискованным.

При проведении анализа чувствительности значений главного показателя эффективности (NPV) рекомендуется расчёт так называемых коэффициентов эластичности, которые отражают линейные связи между исходными параметрами и значениями NPV. Формула расчёта такова (1.8.):

$$K \text{ эласт. NPV/F} = \frac{(NPV_{\text{текущ.}} - NPV_{\text{базисн.}}) / NPV_{\text{базисн.}} * 100}{(F_{\text{текущ.}} - F_{\text{базисн.}}) / F_{\text{базисн.}} * 100} \quad (1.8.)$$

Где:

K эласт. NPV/F – коэффициент эластичности NPV к изменению фактора F;

NPV_{базисн.} – значение NPV в базисном сценарии;

NPV_{текущ.} – значение NPV при текущем значении фактора F;

Гбазисн. – значение фактора F в базисном сценарии;

Гтекущ. – текущее значение фактора F.

Числитель данной формулы отражает изменение результата (NPV) в процентах, а знаменатель – изменение фактора также в процентах. Значение коэффициента показывает изменение NPV в расчёте на 1% изменения фактора (параметра), влияние которого исследуется. Чем выше это значение, тем сильнее воздействие параметра на выбранный показатель эффективности. При этом характер воздействия показывает знак, но для оценки силы (степени) влияния достаточно знать абсолютные величины коэффициентов и сравнивать их между собой.

Замечание: При использовании данного метода рекомендуется изменять значения параметров в ограниченном диапазоне (до +/- 10%). В противном случае может возникнуть иллюзия безопасности изменения многих параметров, поскольку в моделях денежных потоков проектов реально существующие нелинейности практически игнорируются. Это же замечание относится к рассмотренному ранее методу переключающих значений.

1.7.2. Оценка сценариев изменения экспортного потенциала

Применение рассмотренных методов анализа чувствительности предусматривает учёт последствий изменений каждого из факторов в отдельности, хотя в реальности изменение любого из параметров более или менее тесно связано с одновременным изменением многих других.

При использовании метода анализа сценариев требуется составить такие комбинации изменённых значений ряда параметров, которые в той или иной степени вероятны и могут встретиться в действительности. Чаще всего рекомендуют составлять следующие три набора значений, которые соответствуют «пессимистическому», «оптимистическому» и «наиболее вероятному» сценариям. При этом, как правило, наиболее вероятный и уже использованный базисный сценарий совпадают.

Пессимистический сценарий (как и оптимистический) должны соответствовать реально возможным комбинациям значений параметров, например,

падение цен на продукцию, превышающее снижение цен на ресурсы, можно отнести к пессимистическому прогнозу, а стабильность спроса и цен на продукцию при росте урожайности – оптимистическим вариантом. Сопоставление значений NPV и минимумов накопленного сальдо по этим сценариям позволяет ориентировочно оценить риск неблагоприятных условий.

Сценариев можно рассмотреть больше трёх, но важно, чтобы они были независимыми, что при использовании экспертных оценок обеспечить трудно. Ранее составленные комбинации влияют на формирование следующих сценариев той же группой специалистов. Кроме того, если вероятности сценариев не одинаковы, необходимо определить вероятность наступления каждого из них и проводить обобщающий расчёт по формуле (1.9.):

$$NPV_{\text{ож.}} = \sum_{k=1}^{k=K} (NPV_k * P_k) \quad (1.9.)$$

Где:

$NPV_{\text{ож.}}$ – ожидаемое значение NPV проекта по множеству сценариев (математическое ожидание);

NPV_k – значение NPV в k-м сценарии проекта;

P_k – вероятность реализации k-го сценария проекта;

k – номер сценария;

K – общее число сценариев.

Развитием метода анализа сценариев является метод имитационного моделирования (или статистических испытаний), когда специалисты должны описать правила, в соответствии с которыми множество сценариев формируется автоматически датчиками «случайных чисел». Для обобщения результатов используется приведённая ранее формула (1.9.). При этом все сценарии считаются равновероятными.

Данный метод при условии полноценного информационного обеспечения справедливо считается наиболее информативным. Итоги расчётов включают не только ожидаемые значения результирующих показателей, но и данные о распределении значений этих показателей, что позволяет повысить обоснованность оценок и качество предложений.

При анализе рисков негативного воздействия планируемых мероприятий на экспортный потенциал необходимо использовать все рассмотренные методы, но особенно важно это для инновационных проектов, при реализации которых к типичным рискам добавляются риски, связанные с новизной внедряемых организационно-технологических решений или выпускаемой на рынок продукции. Если организация планирует реализацию инновационного проекта, она должна учитывать, что надёжной статистики применения новой технологии или продаж нового товара не существует, опыт внедрения предстоит накапливать самостоятельно.

В официальных методических рекомендациях, а также в инструктивных материалах финансирующих организаций [2, 3] указано, что наименее рискованными являются инновации, направленные на совершенствование производства и снижение себестоимости продукции, которая уже производится и будет производиться и «без проекта». Более серьёзные проблемы возникают, если *процессная (технологическая) инновация* должна существенно увеличить объем продаж. Реакция рынка предсказуема далеко не всегда. Ещё выше неопределённость в случае продуктовых инноваций, когда на рынок выводится новая услуга или товар.

Во всех случаях более высокая неопределённость инновационных проектов проявляется в изменении следующих параметров:

- срок освоения предлагаемых изменений и график выхода на проектную мощность;
- диапазон вероятных значений ключевых параметров;
- условия финансирования, включая условия привлечения заёмных средств.

В связи с этим корректный подход предусматривает на заключительном этапе применение метода статистических испытаний для анализа рисков проектов. Применение методов анализа чувствительности необходимо для отбора параметров, которые будут учтены далее как наиболее важные, а ме-

год анализа сценариев, подготовленных экспертами, необходим для проверки работоспособности сформированных моделей.

2. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АПК РФ

2.1. Роль экспорта в экономике РФ

В последнее десятилетие одним из приоритетных направлений развития экономики нашей страны стал поиск путей расширения российского экспорта и коренного изменения его структуры. В последние годы российский экспорт устойчиво растет в натуральном выражении по многим видам продукции. По некоторым видам продукции Россия к настоящему времени является чистым нетто-экспортером. Однако, в стоимостном выражении общий объем экспорта сократился из-за колебания цен на ключевые товары. Неблагоприятные геополитические тенденции, влияющие на конъюнктуру мирового рынка, также отражаются и на изменениях качественной структуры российского экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Согласно Указу Президента № 204 от 7.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года»² первоочередной экономической целью является «создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и АПК, высокопроизводительного экспортоориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами». Задачу развития экспорта решает национальный проект «Международная кооперация и экспорт», на долю которого приходится 3,7% от общего бюджета всех 12 национальных проектов.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» включает в себя пять федеральных проектов: Промышленный экспорт (423,8 млрд руб.), Экспорт продукции АПК (406,8 млрд. руб.), Логистика международной

²<http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

торговли (21,6 млрд. руб.), Экспорт услуг (5,8 млрд. руб.), Системные меры развития кооперации и экспорта (98,8 млрд. руб.).

К целям федерального проекта «Экспорт продукции АПК»³ относятся:

- достижение объема экспорта продукции АПК (в стоимостном выражении) в размере 45 млрд. долларов США к концу 2024 года за счет создания новой товарной массы (в том числе с высокой добавленной стоимостью);
- создание экспортно-ориентированной товаропроводящей инфраструктуры;
- устранение торговых барьеров (тарифных и нетарифных) для обеспечения доступа продукции АПК на целевые рынки;
- создание системы продвижения и позиционирования продукции АПК.

С 2012 года российский экспорт наращивает свои объемы в количественном измерении по всем крупным отраслям: топливно-энергетическому комплексу, металлургии, химии, машиностроению, лесопромышленному комплексу и по сельскому хозяйству. Однако, с 2014 года общий экспорт в стоимостном (долларовом) выражении со всеми странами снижается по причине резкого падения цен на углеводородное сырье, составляющего более половины всего экспорта, а также на черные, цветные металлы, удобрения и зерно. В таблице 2.1 представлена товарная структура российского экспорта за период 2010-2020 гг. Приведённые данные показывают, что доля минеральных продуктов, традиционно занимавших порядка $\frac{3}{4}$ от всего экспорта, за последние годы существенно сократилась. В то же время устойчивую тенденцию роста демонстрирует российский экспорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Причем продовольственные товары становятся все бо-

³Паспорт федерального проекта «Экспорт продукции АПК»:
<https://mcx.gov.ru/upload/iblock/013/013f266cee8d39bce5ca867381ff0da1.pdf>

лее значимой и доходной статьей в общем российском экспорте: удельный вес продовольствия увеличился с 2,2% в 2010 г. до 8,8% в 2020 г. (рис. 2.1).

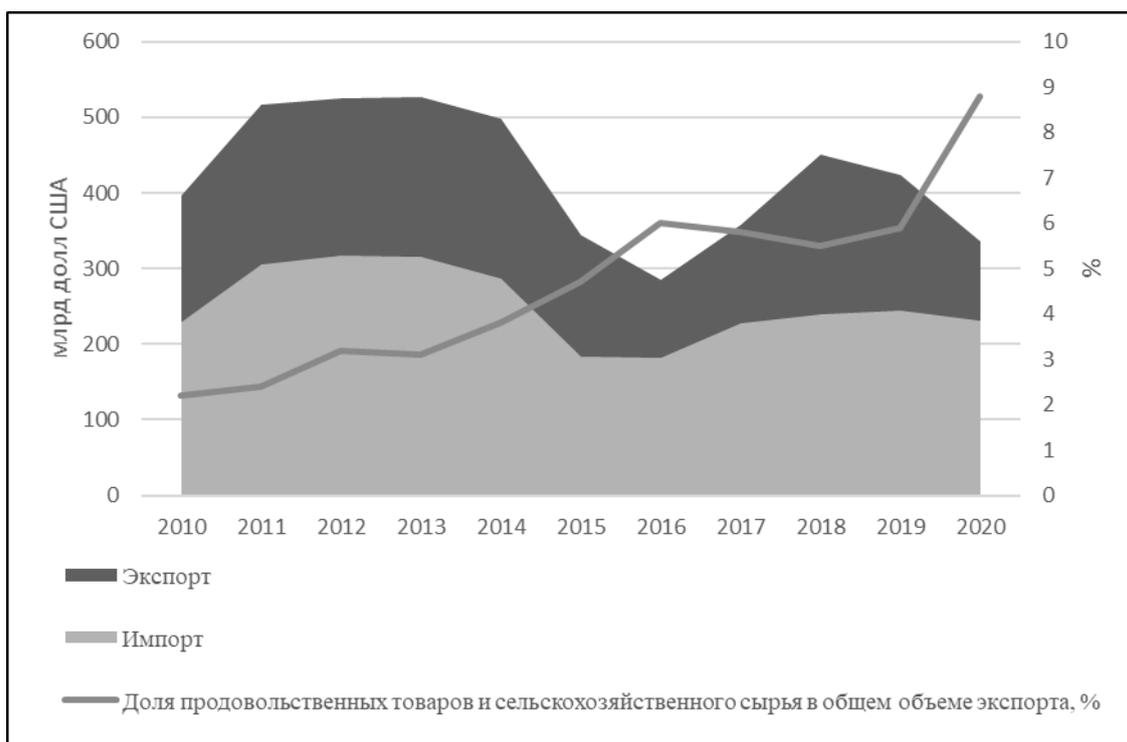


Рис. 2.1. Динамика внешней торговли РФ, доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в общем объеме экспорта

Таблица 2.1

Товарная структура экспорта Российской Федерации, %

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товарной группы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2,2	2,4	3,2	3,1	3,8	4,7	6,0	5,8	5,5	5,9	5,9
25-27	Минеральные продукты	70	72,4	71,3	71,5	70,5	63,8	59,2	60,5	64,9	63,3	34,2
27	топливно-энергетические товары	69,1	71,3	70,2	70,5	69,5	62,9	58,2	59,3	63,9	62,1	33,2
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	6,1	6,1	6,1	5,9	5,9	7,4	7,3	6,7	6,1	6,4	4,8
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-	0,0
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,5	2,2	1,9	2,1	2,3	2,9	3,4	3,3	3,1	3,0	2,5
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	2,3	2,3	2,6	2,7	2,4	2,3	3,1	3,1	2,3	3,6	6,0
72-83	Металлы и изделия из них	10,5	9	8,5	7,8	8,1	9,6	10,1	10,2	9,7	8,9	6,9
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	5,2	4,4	5,1	5,5	5,3	7,4	8,6	8,0	6,5	6,6	5,0
68-70,91-97	Другие товары	1	1	1,1	1,3	1,4	1,5	1,9	2,1	1,5	2,0	1,3
	Всего:	100,0										
	Всего млрд. долл. США	373,6	478,2	524,7	526,0	497,8	343,5	285,7	357,3	450,3	424,4	503,3

Источник: Федеральная Таможенная Служба, www.customs.ru

Согласно классификации товаров по степени формирования его принципиальных характеристик (сырьевые, несырьевые), предложенной Российским Экспортным Центром (РЭЦ) совместно с Всероссийской академией внешней торговли (ВАВТ), большая часть продукции сельского хозяйства относится к несырьевой продукции. Для более глубокого представления несырьевого экспорта РЭЦ использует группировку⁴ продукции по переделам: нижним, средним, верхним (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье
по классификации сырьевые / несырьевые**

Сырьевой	Неэнергетический	Материалы, имеющиеся в природной среде и извлекаемые из нее - непищевая продукция животноводства и другая сельскохозяйственная продукция с минимальным участием человека (пробка, натуральный каучук, растения для промышленных целей и т.п.)	
Несырьевой	Неэнергетический	Нижние переделы	Простые сельхозотходы (отруби и т.п.)
			Рыба и морепродукты
			Первичная продукция растениеводства (зерно, маслосемена, технические культуры, овощи, фрукты и т.д.),
		Средние переделы	Сложные сельхозотходы (жмых, шрот и т.д.)
			Готовые продукты невысокой сложности (сахар, мука, крупы, растительное масло и т.д.)
Верхние переделы	Продукты многостадийной переработки исходных материалов (молоко, мясо, яйца, шерсть)		
		Верхние переделы	Продукты питания (консервы, кондитерские и мучные изделия, сыры и другие)

Источник: составлено по данным РЭЦ: [Электронный ресурс]
https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/

Поскольку, экспорт продукции средних и высоких переделов имеет наибольший мультипликативный эффект, создает наибольшую добавленную стоимость и в наименьшей степени подвержен колебаниям цен на ми-

⁴https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/

ровых рынках, то усилия всей системы государственной поддержки экспорта в первую очередь сосредоточены на продукции этой категории.

Отметим, что данная классификация официально не утверждена и требует уточнений, в особенности в части, касающейся сельскохозяйственной продукции. Так, в аналогичных классификациях европейских стран зерно относится к сырью.

Используя классификацию РЭЦ, можно сделать вывод о том, что сокращение сырьевого экспорта (в стоимостном выражении) происходит более высокими темпами, чем несырьевого, в результате доля несырьевого экспорта в общем экспорте России выросла с 27,8% в 2014 году до 36,5 % в 2019 году⁵.

С другой стороны, такой подход позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям пользоваться государственной поддержкой, как экспортерам несырьевых товаров. Следствием этого стал рост доли продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в общем экспорте РФ.

Анализ структуры экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья РФ в 2019 году (таблица 2.3) показывает, что $\frac{2}{3}$ общего объема экспорта составляют товары с низкой добавленной стоимостью (группы «Нижнего передела» по классификации РЭЦ), при этом большая их часть (86,4%) реализуется в страны дальнего зарубежья. К этой группе относятся основные товары российского продовольственного экспорта: рыба (18,8%), зерно (32%), растительное масло (14%). Продовольственные товары среднего передела реализуются в основном в страны ЕАЭС и СНГ (около 60% от общего объема экспорта), главными товарами этой группы являются кондитерские изделия, алкоголь и корма для животных.

⁵ https://www.exportcenter.ru/press_center/news/obemy-nesyrevogo-neenergeticheskogo-eksporta-vyrosli-v-2019-godu/

Таблица 2.3

Структура экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья РФ в 2019 году

	Группа годов ТН ВЭД ЕАЭС		Товарная группа	Количество		Стоимость, млн долл. США	Структура экспорта, %		
				Ед. измерения	всего		в % к итогу	по товарным группам	
								страны дальнего зарубежья	страны СНГ
Нижний передел	1	0101-0106	Живые животные	млн шт.	368,3	51,3	0,2	9,1	90,9
	2	0201-0210	Мясо и пищевые мясные продукты	тыс. т	341,3	593,1	2,4	58,0	42,0
	3	0301-0308	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	тыс. т	1735,6	4664,7	18,8	96,8	3,2
	4	0401-0410	Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения	тыс. т	193,2	280,1	1,1	15,8	84,2
	5	0501-0511	Продукты животного происхождения	тыс. т	54,6	116,1	0,5	92,4	7,6
	6	0601-0604	Живые деревья и другие растения; луковичи, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	тыс. т	5,9	4,5	0,0	31,2	68,8
	7	0701-0714	Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	тыс. т	1734,1	470,6	1,9	83,4	16,6
	8	0801-0814	Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	тыс. т	188,1	123,6	0,5	26,3	73,7
	9	0901-0910	Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности	тыс. т	61,0	172,0	0,7	28,7	71,3
	10	1001-1008	Злаки	млн т	39,4	7927,9	31,9	92,8	7,2
	11	1101-1109	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	тыс. т	728,4	329,5	1,3	58,7	41,3
	12	1201-1214	Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	тыс. т	2747,5	1015,7	4,1	79,1	20,9

Продолжение табл. 2.2

	Группа годов ТН ВЭД ЕАЭС		Товарная группа	Количество		Стоимость, млн долл. США	Структура экспорта, %		
				Ед. измерения	всего		в % к итогу	по товарным группам	
								страны дальнего зарубежья	страны СНГ
	13	1301-1302	Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	тыс. т	1,5	11,5	0,0	12,7	87,3
	14	1401-1404	Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения	тыс. т	341,3	18,8	0,1	95,5	4,5
	15	1501-1522	Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	тыс. т	4734,9	3440,8	13,9	79,6	20,4
	Всего по группе						19220,2	77,4	86,4
Средний передел	16	1601-1605	Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных	тыс. т	76,9	197,0	0,8	13,7	86,3
	17	1701-1704	Сахар и кондитерские изделия из сахара	тыс. т	1412,6	520,1	2,1	21,4	78,6
	18	1801-1806	Какао и продукты из него	тыс. т	282,7	730,3	2,9	41,9	58,1
	19	1901-1905	Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	тыс. т	446,0	691,3	2,8	18,8	81,2
	20	2001-2009	Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	тыс. т	240,1	344,2	1,4	12,9	87,1
	21	2101-2106	Разные пищевые продукты	тыс. т	399,4	702,3	2,8	29,1	70,9
	22	2201-2209	Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	млрд л	4,9	618,9	2,5	41,0	59,0
	23	2301-2309	Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	тыс. т	5259,4	1261,1	5,1	77,7	22,3
	24	2401-2403	Табак и промышленные заменители табака	тыс. т	64,9	543,5	2,2	43,2	56,8
	Всего по группе						5608,6	22,6	40,9
Итого						24828,9	100,0	76,1	23,9

Источник: Федеральная Таможенная Служба, www.customs.ru

Большая часть переработанной продукции экспортируется в страны СНГ, страны Азии и Африки.

Основными направлениями экспорта российской сельскохозяйственной продукции являются Азия (42,9% от общего объема экспорта), Африка (24,5%), СНГ (20%). Крупнейшими странами-импортерами являются: в Западной Азии – Турция (15,24% от общего объема экспорта), Саудовская Аравия (6,96%), Иран (5,61%); в Северной Африке – Египет (11,77%); БРИКС – Китай (3%); СНГ – Казахстан (5,8%).

Стабильными рынками сбыта по всем видам российских продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья являются страны СНГ: Казахстан, Беларусь, Армения, Киргизия, Узбекистан, Азербайджан, Молдова, Туркмения, Украина.

Крупнейшим импортёром российского продовольствия с большой долей переработанной продукции среднего передела являются Турция и Китай. Объем товарооборота с этими странами устойчиво растет, расширяется ассортимент продукции.

Ёмкими и перспективными рынками для экспорта сельскохозяйственной продукции (около 30% от всего объема), в том числе с высокой добавленной стоимостью, являются Египет, Алжир, Тунис, Судан, Грузия, Саудовская Аравия, Иран. Здесь есть спрос на молочные и мясные продукты, кондитерские изделия, фруктовые соки, растительные масла.

По результатам анализа динамики изменения объемов и структуры экспорта основных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия России со всеми странами нами выделены сложившиеся рыночные сегменты (табл. 2.4), относительно удельного веса страны и продукции с высокой добавленной стоимостью (среднего передела и выше) в общем объеме экспорта РФ. Таким образом, из 115 стран, в которые осуществляется экспорт продукции сельского хозяйства, к числу наиболее привлекательных, устойчивых и стабильных рынков можно отнести не более 20⁶.

Таблица 2.4

Группировка стран относительно их структуры в экспорте основных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия и доли продуктов с высокой добавленной стоимостью в их экспорте в 2019 году

Доля продуктов с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта, %	Доля страны в общем объеме экспорта России, %		
	Высокая (более 3%),	Средняя (от 1% до 3%),	Малая (менее 1%)
	<i>всего 7 стран</i>	<i>всего 20 стран</i>	<i>всего 88 стран</i>
Высокая (более 67%) <i>всего 32 страны</i>	Казахстан	Беларусь, Узбекистан, Киргизия, Алжир	Афганистан, Тайвань, Дания, Финляндия, Абхазия, Монголия, Канада, Таиланд, Сербия, США, Великобритания, Франция, Таджикистан, Туркмения, Сейшелы, Сомали, Гвинея, Палестина, Ирак, Куба, Нов. Зеландия, Чехия, Болгария, Индия, Южная Осетия, Молдова, Кот-д Ивуар
Средняя (от 30% до 66%) <i>всего 18 стран</i>	Турция, Китай	Армения, Украина, Грузия, Тунис, Судан	Камерун, ФРГ, Польша, Вьетнам, Литва, Швеция, КНДР, Марокко, Австралия, Эстония, Нидерланды
Малая (до 30%) <i>всего 65 стран</i>	Египет, Саудовская Аравия, Иран, Азербайджан	Нигерия, ЮАР, Бангладеш, Йемен, Ливия, Иордания, Республика Корея, ОАЭ, Израиль, Ливан, Кения	50 стран

Составлено по: Таможенная статистика внешней торговли, ФТС России: [сайт]: URL: www.customs.ru

⁶Актуальные проблемы развития российского экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия [Текст] / М.А. Романюк, Н.В. Акканина // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. - № 2. – С. 74-80

2.2. Производственный потенциал развития продовольственного экспорта

К одному из приоритетов современной аграрной политики Российской Федерации относится наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по мере насыщения ими внутреннего рынка.

Согласно Государственной программе развития сельского хозяйства⁷ динамика развития агропромышленного комплекса до 2025 г. будет формироваться под воздействием разнонаправленных факторов. С одной стороны, скажутся меры по повышению устойчивости агропромышленного производства, которые были предприняты в последние годы, с другой – сохранится сложная макроэкономическая обстановка в связи с последствиями кризиса, что усиливает вероятность реализации рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики.

Основной задачей указанной Государственной программы является ускоренный рост производства сельскохозяйственной продукции, что позволит повысить уровень потребления населением продуктов питания (особенно мяса и молока) при одновременном их импортозамещении. Одновременно возрастут ресурсы для экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Основными проблемами развития агропромышленного комплекса на период реализации Государственной программы являются:

- технико-технологическое отставание сельского хозяйства России от развитых стран мира из-за недостаточного уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для осуществления модернизации, а также стагнация машиностроения для сельского хозяйства и пищевой промышленности;
- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры и возрастающей монополизации торговых сетей;
- медленные темпы социального развития сельских территорий, определяющие ухудшение социально-демографической ситуации, отток трудо-

⁷<https://mcx.gov.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/>

способного населения, особенно молодежи, а также сокращение сельской поселенческой сети.

Последствия проведенных в 90-е гг. XX в. в Российской Федерации экономических реформ оказались негативными для аграрного сектора. Сокращение поголовья животных, посевных площадей привело к зависимости российского рынка продовольствия от импорта. Несмотря на государственную поддержку развития сельского хозяйства, начиная с начала 2000-х гг., масштабы и объемы сельскохозяйственного производства пока не достигли дореформенного уровня. В сложных внешнеэкономических условиях задача обеспечения продовольственной безопасности становится приоритетной.

В животноводстве поголовье КРС сократилось в 3 раза, и пока не удалось переломить тенденцию его дальнейшего уменьшения. В то же время средние показатели молочной продуктивности устойчиво растут с 2005 г., и в 2020 г. по отношению к 1990 г. увеличились в 1,8 раза до 48,4 ц на 1 гол. Однако, объемов валового производства молока недостаточно, чтобы обеспечить население страны молоком и молочной продукцией по рациональным нормам и достичь пороговых значений показателей, определенных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации⁸.

Более оптимистичная ситуация складывается в отраслях свиноводства и птицеводства. Поголовье свиней и птицы устойчиво растет с 2005 г. В целом объемы производства мяса в 2020 г. превысили дореформенный уровень. При этом в его структуре преобладает мясо птицы и свинина. Параллельно тенденция роста наблюдается в производстве яиц (табл. 2.5).

После длительного периода сокращения в растениеводстве, начиная с 2011 г., наблюдается рост посевных площадей (табл. 2.6) за счет зерновых и технических культур (сахарная свекла, подсолнечник, соя).

По причине технико-технологического отставания сельского хозяйства России уровни урожайности всех культур существенно ниже, чем в развитых

⁸<https://mcx.gov.ru/upload/iblock/3e5/3e5941f295a77fdcfed2014f82ecf37f.pdf>

странах. Поэтому рост производства продукции растениеводства достигается, в основном, экстенсивным путем.

Устойчивый рост производства пшеницы, сахарной свеклы, подсолнечника и сои позволяет обеспечить продовольственную независимость нашей страны по этим видам продукции, а также существенно расширить экспортные ресурсы.

Мощный импульс к развитию аграрный сектор получил в 2014 г., когда Россия ввела продовольственные санкции против ряда стран – импортеров продовольствия в Россию, и произошла девальвация рубля. В результате этих событий значительная доля продовольственного рынка внутри страны освободилась от иностранных конкурентов, цены на продукты питания выросли, а отечественные производители смогли резко нарастить выручку и прибыль. Основным трендом развития аграрного сектора с 2015 года стал процесс импортозамещения в условиях ограниченной конкуренции со стороны внешних игроков, гарантированного рынка сбыта и относительно низкого уровня цен на продовольствие внутри страны. Очевидно, что этап насыщения рынков продовольствия близится к завершению, и российское сельское хозяйство в ближайшей перспективе будет развиваться в условиях насыщенного рынка, высокой внутренней конкуренции, замедления темпов роста, снижения инвестиционной привлекательности отрасли.

Основные показатели развития животноводства в Российской Федерации за 1990-2020 гг.

Наименование показателя	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Поголовье животных в хозяйствах всех категорий, млн. гол.											
Крупный рогатый скот	57,0	39,7	27,5	21,6	19,8	18,6	18,3	18,3	18,2	18,1	18,0
в т.ч. коровы	20,6	17,4	12,7	9,5	8,7	8,1	8,0	8,0	7,9	8,0	7,9
Свиньи	38,3	22,6	15,8	13,8	17,3	21,4	21,9	23,1	23,7	25,2	25,9
Овцы и козы	58,2	28,0	15,0	18,6	21,7	24,6	24,7	24,4	23,1	22,6	21,7
Птица	659,8	422,6	340,7	357,5	449,7	543,9	550,2	555,8	541,4	544,7	519,8
Северные олени	2,3	1,7	1,2	1,3	1,6	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6
Кролики	3,4	1,6	1,3	1,6	2,8	3,7	3,6	3,7	3,6	3,6	3,4
Пчелосемьи	4,5	4,1	3,5	3,2	3,0	3,4	3,3	3,2	3,1	3,0	2,9
Продуктивность скота и птицы в хозяйствах всех категорий											
Надой молока на 1 корову, ц	27,3	21,5	25,0	31,8	37,8	41,3	42,2	43,7	44,9	46,4	48,4
Средняя яйценоскость 1 курицы-несушки (по с.-х. организациям), шт.	236,0	212,0	264,0	301,0	307,0	310,0	308,0	311,0	305,0	311,0	312,0
Производство продукции животноводства в хозяйствах всех категорий, млн. тонн											
Скот и птица на убой (в убойном весе)	10,1	5,8	4,4	5,0	7,2	9,5	9,9	10,3	10,6	10,9	11,2
крупный рогатый скот	4,3	2,7	1,9	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
свиньи	3,5	1,9	1,6	1,6	2,3	3,1	3,4	3,5	3,7	3,9	4,3
овцы и козы	0,4	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
птица	1,8	0,9	0,8	1,4	2,9	4,5	4,6	4,9	5,0	5,0	5,0
Молоко	55,7	39,2	32,3	31,1	31,5	29,9	29,8	30,2	30,6	31,4	32,2
Производство яиц, млрд. штук	47,5	33,8	34,1	37,1	40,8	42,5	43,5	44,8	44,9	44,9	44,9
Шерсть, тыс. тонн	226,7	93,0	40,1	48,8	53,4	55,5	56,0	56,7	55,5	50,2	51,7
Мед, тыс. тонн	46,1	57,7	54,2	52,5	51,0	67,1	69,2	65,2	65,0	63,6	66,4

Источник: Росстат: Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России: электронный доступ:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/

Основные показатели развития растениеводства в Российской Федерации за 1990-2020 гг.

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Посевные площади основных сельскохозяйственных культур (хозяйства всех категорий), млн. га											
Вся посевная площадь, тыс. га	117,7	102,5	84,7	75,8	74,9	78,6	79,3	80,0	79,6	79,9	79,9
Зерновые и зернобобовые культуры	63,1	54,7	45,6	43,6	43,2	46,6	47,1	47,7	46,3	46,7	47,9
в т.ч. пшеница	24,2	23,9	23,2	25,3	23,6	26,8	27,7	27,9	27,3	28,1	29,4
Технические культуры	6,1	6,5	6,5	7,6	10,9	12,7	13,6	14,0	15,2	15,9	15,5
в т.ч. сахарная свекла	1,5	1,1	0,8	0,8	1,2	1,0	1,1	1,2	1,1	1,1	0,9
масличные культуры	4,0	5,1	5,5	6,7	9,6	11,5	12,3	12,6	13,9	14,6	14,4
из них: подсолнечник на зерно	2,7	4,1	4,6	5,6	7,2	7,0	7,6	8,0	8,2	8,6	8,6
соя	0,7	0,5	0,4	0,7	1,2	2,1	2,2	2,6	2,9	3,1	2,9
Картофель	3,1	3,4	2,8	2,3	1,9	1,6	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2
Овощи открытого грунта	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Урожайности основных сельскохозяйственных культур (хозяйства всех категорий), ц/га											
Зерновые и зернобобовые культуры	19,5	13,1	15,6	18,5	18,3	23,7	26,2	29,2	25,4	26,7	28,6
пшеница	21	13,9	16,1	19,3	19,1	23,9	26,8	31,2	27,2	27	29,8
Сахарная свекла	240	188	188	282	241	388	470	442,1	375	480	370
Подсолнечник	13,7	10,6	9	11,9	9,6	14,2	15,1	14,1	16,2	18,3	15,9
Соя	11,1	7,5	10,1	10,5	11,8	13	14,8	14,1	14,7	15,7	15,9
Картофель	104	118	105	124	100	159	153	156,4	170	178	166
Овощи открытого грунта	167	148	143	170	180	225	227	235,9	243	251	245
Валовые сборы основных сельскохозяйственных культур (хозяйства всех категорий), млн. тонн											
Зерновые и зернобобовые культуры	116,7	63,4	65,4	77,8	61,0	104,8	120,7	135,4	113,3	121,2	133,4
в т.ч. пшеница	49,6	30,1	34,5	47,6	41,6	61,8	73,3	86,0	72,1	74,5	85,9
Сахарная свекла	32,3	19,1	14,1	21,3	22,2	39,0	51,3	51,9	42,1	54,4	33,9
Подсолнечник на зерно	3,4	4,2	3,9	6,5	5,3	9,3	11,0	10,5	12,8	15,4	13,3
Соя	0,7	0,3	0,3	0,7	1,2	2,7	3,1	3,6	4,0	4,4	4,3
Картофель	30,8	39,9	29,5	28,1	18,5	25,4	22,5	21,7	22,4	22,1	19,6
Овощи открытого грунта	9,5	10,7	10,3	10,8	10,4	11,9	11,7	12,0	11,9	12,1	11,7

Источник: Росстат: Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России: электронный доступ: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/.

2.3. Анализ внутреннего рынка потребления продуктов питания

Продовольственная независимость государства является неотъемлемой составляющей его продовольственной безопасности. Продовольственная независимость определяется уровнем развития отечественного сельского хозяйства и достигается тогда, когда потребности страны в основных группах продовольствия (зерно и продукты его переработки, картофель, овощи, растительное масло, сахар, яйца, мясные и молочные продукты, а также пищевая соль и рыбные продукты) обеспечиваются преимущественно за счет собственного производства.

Для отслеживания проблем обеспечения продовольственной независимости страны используется показатель уровень самообеспечения, который определяется по основным видам продукции по данным ежегодно сводимых балансов продовольственных ресурсов.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 21.01.2020 г. № 20⁹ (далее – Доктрина) «уровень самообеспечения в процентах, рассчитывается как отношение объема отечественного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия к объему их внутреннего потребления». В Доктрине установлены пороговые значения обеспечения продовольственной безопасности по видам продовольствия (таблица 2.7).

Кроме этого положения Доктрины прямо указывают на направления развития экспортного потенциала (Доктрина, статья 22 г): «наращивание производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, которые соответствуют установленным экологическим, санитарно-эпидемиологическим, ветеринарным и иным требованиям, для преодоления отрицательного сальдо внешней торговли и формирования экспортного потенциала».

Однако, на наш взгляд, при определении экспортного потенциала методика Доктрины требует уточнений. Если следовать обычной логике, то те виды

⁹<http://www.kremlin.ru/acts/bank/45106>

продукции, по которым уровень самообеспеченности устойчиво превышает пороговые значения Доктрины, являются потенциальными для развития экспорта. Поскольку при расчётах уровня самообеспечения под «продукцией отечественного производства» понимается вся продукция, произведенная на территории страны. При этом не имеет значения, из чего продукция произведена – из отечественного сырья или импортного, с использованием отечественного или зарубежного селекционного материала. Не выделяется и продукция, произведенная на территории России, но зарубежными производителями. Такая методика расчета уровня самообеспеченности продовольствием приводит к существенным искажениям и завышению фактически достигнутого уровня независимости страны.

В то же время уровень самообеспеченности продовольствием зависит от динамики и емкости рынков потребления. В таблице 2.8 приведен ряд показателей, которые достаточно наглядно демонстрируют тенденции, сложившиеся на ключевых продовольственных рынках в нашей стране.

Так, согласно официальной статистике, по зерну пороговые значения Доктрины устойчиво превышаются на протяжении последних пятнадцати лет. Вместе с тем, существенное наращивание объемов экспорта данного вида продукции сельского хозяйства возможно и при сокращении ёмкости внутреннего рынка¹⁰, а также за счет снижения уровня производственного потребления внутри страны, в первую очередь, за счет сокращения объемов зерна, используемого на корм скоту, семена, переработку.

¹⁰ Ёмкость внутреннего рынка потребления включает в себя: производственное потребление, личное потребление (фонд потребления), потери продукции, промпереработка на не пищевые цели.

Таблица 2.7

Удельный вес сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия отечественного производства в общем объеме ресурсов (с учетом переходящих запасов) в Российской Федерации, %

Наименование видов продукции	Пороговое значение Доктрины продовольственной безопасности	Годы										
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зерно	не менее 95%	93,4	135,9	108,2	140,4	153,7	149,1	160,1	166,5	146,8	155,4	165,5
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	не менее 85%	72,2	74,0	76,1	78,5	82,8	88,8	90,7	92,9	95,5	96,7	100,1
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	не менее 90%	80,5	81,5	80,2	77,5	78,6	80,5	81,2	83,8	85,5	84,4	84,0
Картофель	не менее 95%	75,9	113,0	97,5	99,4	101,1	105,1	97,3	91,1	95,3	95,1	89,2
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	не менее 90%	80,5	93,2	88,7	88,2	90,2	93,7	94,6	87,6	87,2	87,7	86,3
Фрукты	не менее 60%	27,3	30,9	30,5	32,9	33,6	33,7	37,8	33,1	38,8	40,2	42,4
Яйца	-	98,3	98,0	98,0	98,0	97,6	98,2	98,6	98,9	98,8	97,1	97,4
Рыба	не менее 85%		118,4	112,6	112,5	115,1	132,8	140,6	138,6	158,5	152,8	160,7
сахар	не менее 90%											
растительное масло	не менее 90%											
семян основных сельскохозяйственных культур отечественной селекции	не менее 75%											
соль пищевая	не менее 85%											

Источник: <http://kremlin.ru/acts/bank/45106>

Основные показатели динамики рынков продовольствия в Российской Федерации

Вид продукции	Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зерно	Ёмкость внутреннего рынка, млн. тонн	128	88	64	67	65	70	75	81	77	78	81
	Экспорт, млн. тонн	2	3	1	12	14	31	34	43	55	39	49
	Импорт, млн. тонн	17	4	5	2	0	1	1	1	1	0	0
	Самообеспеченность, %	92	72	103	116	93	149	160	167	147	155	166
Мясо и мясо-продукты	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн	11567	8268	6635	7941	9927	10777	10917	11171	11070	11204	11206
	Экспорт, тыс. тонн	60	13	35	67	97	143	236	308	354	415	609
	Импорт, тыс. тонн	1535	2250	2095	3094	2855	1360	1246	1091	795	748	648
	Самообеспеченность, %	87	70	67	63	72	89	91	93	95	97	100
Молоко и молокопродукты	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн	64609	44549	36553	37364	39537	38280	37860	37135	35842	37127	38349
	Экспорт, тыс. тонн	335	396	507	493	460	606	645	623	576	600	707
	Импорт, тыс. тонн	8043	6317	4718	7115	8159	7917	7544	6592	5689	6402	7044
	Самообеспеченность, %	86	88	88	83	81	80	81	84	85	84	84
Яйца и яйцо-продукты	Ёмкость внутреннего рынка, млн шт.	48975	33994	34959	37581	41315	43360	44174	45346	45436	46188	46125
	Экспорт, млн шт.	210	45	326	197	244	354	452	720	770	693	717
	Импорт, млн шт.	1589	111	1168	882	901	1236	1238	1206	1256	2134	1868
	Самообеспеченность, %	97	100	97	99	98	98	99	99	99	99	97
Картофель	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн	32212	37406	29596	27919	27856	32013	31971	23826	23495	23201	21981
	Экспорт, тыс. тонн	329	47	26	32	85	207	293	246	268	464	556
	Импорт, тыс. тонн	1056	62	566	525	1122	928	737	1344	1257	760	749
	Самообеспеченность, %	96	107	100	101	76	105	97	91	95	95	89
Овощи и бахчевые	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн	14645	12831	13267	14249	16500	18976	19077	17616	17944	18114	17894
	Экспорт, тыс. тонн	261	147	169	898	543	1101	1217	248	282	323	320
	Импорт, тыс. тонн	2911	1363	2273	3508	3158	2636	2321	2670	2485	2436	2158

Вид продукции	Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	Самообеспеченность, %	78	93	86	85	80	94	95	88	87	88	86
Фрукты и ягоды	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн	5662	4912	5327	7232	9063	10026	10215	9865	10214	10391	10246
	Экспорт, тыс. тонн	20	34	47	99	56	140	169	211	235	254	282
	Импорт, тыс. тонн	2520	2338	2640	4613	6780	6511	6517	6677	6693	6424	6239
	Самообеспеченность, %	53	51	56	38	27	34	38	33	39	40	42
Рыба	Ёмкость внутреннего рынка, тыс. тонн						3384	3422	3571	3223	3359	3200
	Экспорт, тыс. тонн						2086	2234	2612	3132	2967	3142
	Импорт, тыс. тонн						1055	1055	1139	1214	1250	1204
	Самообеспеченность, %						133	141	139	159	153	161

Рассчитано по: Балансы продовольственных ресурсов: электронный доступ: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/

По ряду других видов продукции сельского хозяйства также наблюдается позитивная динамика роста показателя самообеспеченности: по картофелю, мясу, яйцам. Однако ориентироваться только на превышения пороговых значений Доктрины по уровню самообеспеченности для определения перспективных направлений экспорта нецелесообразно. Так, в статье 22-го указано, что осуществляться должно «наращивание производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, которые соответствуют установленным экологическим, санитарно-эпидемиологическим, ветеринарным и иным требованиям, для преодоления отрицательного сальдо внешней торговли и формирования экспортного потенциала».

Одним из существенных факторов, влияющим на экспортный потенциал, является потребление продукции сельского хозяйства населением и на производственные нужды. Последние 5 лет (с 2015 года) очевидна тенденция сокращения ёмкостей внутреннего рынка потребления по всем видам продовольствия (кроме зерна, мяса и яиц), вследствие падения платежеспособного спроса в стране. Здесь важно ориентироваться на медицинские нормы потребления, а не только на фактический платёжеспособный спрос. Предлагаемая методика учитывает это требование.

При тенденции сокращения реальных доходов населения, что наблюдается в стране с 2015 г., меняется структура потребления: сокращается потребление дорогих продуктов (молоко, мясо, рыба, фрукты), которые заменяются дешевыми и традиционными: хлеб, картофель, овощи, сахар. В итоге, конфронтация двух тенденций: с одной стороны, рост производства (например, мяса), а с другой – снижение покупательской способности населения, способствует увеличению экспортного ресурса¹¹.

В связи с пересмотром РАМН норм рационального потребления продуктов питания в 2010 г., потребление основных продуктов питания на душу

¹¹Романюк М.А. Экспортный потенциал сельскохозяйственной продукции в России / Романюк М.А., Маковецкий В.В., Шарапова А.В. // Материалы I Международной научно-практической конференции по проблемам развития аграрной экономики (14-15 октября 2020 года): [Электронный ресурс]: / М.: Изд. «Научный консультант», 2020. – С.178-182.

населения в год приближается к нормативным. По-прежнему отмечается недопотребление молока, фруктов и овощей (табл. 2.9).

С точки зрения методики определения ёмкости потребительского рынка имеют значение оба показателя: нормативное потребление и фактическое потребление продукта на человека в год. Рациональные нормы потребления могут быть использованы для расчёта потенциальной ёмкости внутреннего рынка, а фактическое потребление – для определения фактической ёмкости рынка с учетом платёжеспособности населения.

Таблица 2.9

Потребление основных продуктов питания на душу населения в год за 2005-2020 гг., кг

Наименование видов продукции	Нормы ВОЗ ООН	Рациональные нормы потребления ИПАМН РФ			Фактическое потребление								
	2005	2005	2010	2016	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	70,1	86	70-75	73	55	69	74	73	74	75	75	76	76
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	359,9	404	320-340	325	234	247	244	239	236	230	229	234	240
Яйца и яйцопродукты, шт.	243	298	260	260	250	269	269	269	273	279	280	285	283
Картофель	96,7	117	95-100	90	109	104	111	112	113	90	89	89	86
Овощи и бахчевые культуры	140,3	145	120-140	140	87	101	111	111	112	103	107	108	107
Фрукты и ягоды	80,3	71	90-100	100	46	58	64	61	62	59	61	62	61
Сахар и кондитерские изделия	36,5	40,7	24-28	24	38	39	40	39	39	39	39	39	39
Масло растительное и другие жиры	13,1	13,6	10-12	12	12,1	13,4	13,8	13,6	13,7	13,9	14	14	13,9
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	120,5	107	95-105	96	121	120	118	118	117	117	116	116	116
Рыба и рыбопродукты в живом весе	8,3	23,7	18-22	22		25,3	25,7	22,3	22,3	22,9	20,2	21,1	20

Составлено по: Потребление основных продуктов питания по Российской Федерации: электронный доступ: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/; Приказ Минздравсоц-развития России от 2 августа 2010 г. N 593н "Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания"; Приказ Минздрав России от 19 августа 2016 г. N 614 "Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания"

2.4. Основные направления экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки

По данным Федерального центра развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России Российская Федерация находится на **20 месте** в рейтинге основных мировых экспортеров продовольствия. В 2020 году экспорт сельхозпродукции составил более 29 млрд. долл. По сравнению с 2010 годом экспорт вырос в 3,5 раза, а в сравнении с 2000 годом (1,3 млрд. долл.) более, чем в 20 раз.

Анализ динамики товарооборота агропродовольственной продукции позволяет выявить устойчивые тенденции изменения только в периоде по 2019 год. Мировой локдаун 2020 года отразился на производственных показателях и характеристиках внешней торговли, поэтому для обоснования методики оценки экспортного потенциала использованы исходные данные без 2020 года.

Объем поставок в 2019 году составил более 79 млн. т, география продаж включает 158 стран мира. В топ-10 крупнейших покупателей российского продовольствия (по данным 2019 года) входят¹²:

1. Китай (13%)
2. Турция (10%)
3. Казахстан (7,4%)
4. Южная Корея (6,3%)
5. Египет (6%)
6. Белоруссия (5,3%)
7. Нидерланды (4%)
8. Иран (3,8%)
9. Украина (2,8%)
10. Азербайджан (2,4%).

¹² Аналитический обзор «Агроэкспорт 2030. Тренды и перспективы»: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/186/186a255a5aefae001e3d6f1e7a93089d.pdf>

В таблице 2.10 приведена структура экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки в классификации кодов видов экономической деятельности.

Таблица 2.10

Структура экспорта сельскохозяйственной и рыбной продукции и продуктов ее переработки

Названия строк	Экспорт, тыс. долл. США			Структура в 2019 г., %	Темп прироста 2019 г. к 2017 г.
	2017 год	2018 год	2019 год		
10 Злаки	7 494	10 466	7 932	31,7	1,06
03 Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	3 486	4 289	4 665	18,6	1,34
15 Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	2 715	2 676	3 441	13,7	1,27
23 Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	867	1 093	1 261	5,0	1,45
12 Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	648	765	1 018	4,1	1,57
18 Какао и продукты из него	563	647	730	2,9	1,30
21 Разные пищевые продукты	628	676	703	2,8	1,12
19 Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	561	579	692	2,8	1,23
22 Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	499	556	619	2,5	1,24
02 Мясо и пищевые мясные субпродукты	325	410	593	2,4	1,83
24 Табак и промышленные заменители табака	616	519	544	2,2	0,88
17 Сахар и кондитерские изделия из сахара	500	421	520	2,1	1,04
07 Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	495	407	471	1,9	0,95
20 Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	259	297	344	1,4	1,33
11 Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	230	263	330	1,3	1,44

Продолжение табл. 2.10

Названия строк	Экспорт, тыс. долл. США			Структура в 2019 г., %	Темп прироста 2019 г. к 2017 г.
	2017 год	2018 год	2019 год		
04 Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	264	257	280	1,1	1,06
16 Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных	172	184	197	0,8	1,15
09 Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности	158	168	172	0,7	1,09
08 Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	105	112	124	0,5	1,18
05 Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	88	101	116	0,5	1,32
41 Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	162	141	88	0,4	0,54
42 изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, сумки и аналогичные им товары; изделия из внутренних органов животных (кроме шелкоотделительных желез шелкопряда)	47	52	66	0,3	1,41
01 Живые животные	32	47	52	0,2	1,64
43 Натуральный и искусственный мех; изделия из него	79	62	51	0,2	0,64
14 Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	7	9	19	0,1	2,80
13 Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	11	12	11	0,0	1,02
06 Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	4	3	6	0,0	1,35
Общий итог	21 015	25 213	25 045	100,0	1,19

В настоящее время треть всего экспорта составляют зерновые (32%), также существенную долю в экспорте занимают рыба (19%) и масла (14%).

Также ощутимую долю в структуре экспорта (рис. 2.2.) занимают товары группы 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных» (5%) и 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж» (4,1%).

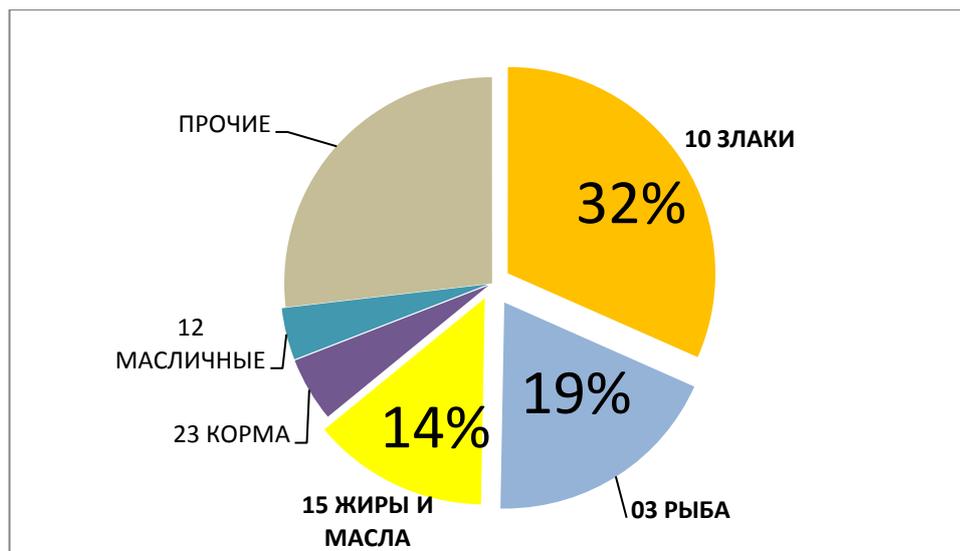


Рис. 2.2. Структура товарного экспорта сельскохозяйственной продукции в 2019 г., %

Кроме того, обращаем внимание на то, что есть товарные группы, на сегодняшний день имеющие относительно небольшой вес в структуре экспорта, однако динамично развивающиеся и имеющие хорошие перспективы занять более весомое место – так называемые драйверы. Среди них выделим (рис. 2.3): 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты» - 2,4% в структуре товарного экспорта и темп роста 1,83; уже упомянутые группы 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж» - 4,1% в структуре экспорта и темп роста 1,57 и 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных» - 5% в структуре экспорта и темп роста 1,45; а также 11 «Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина» - 1,3% в структуре экспорта и темп роста 1,44.

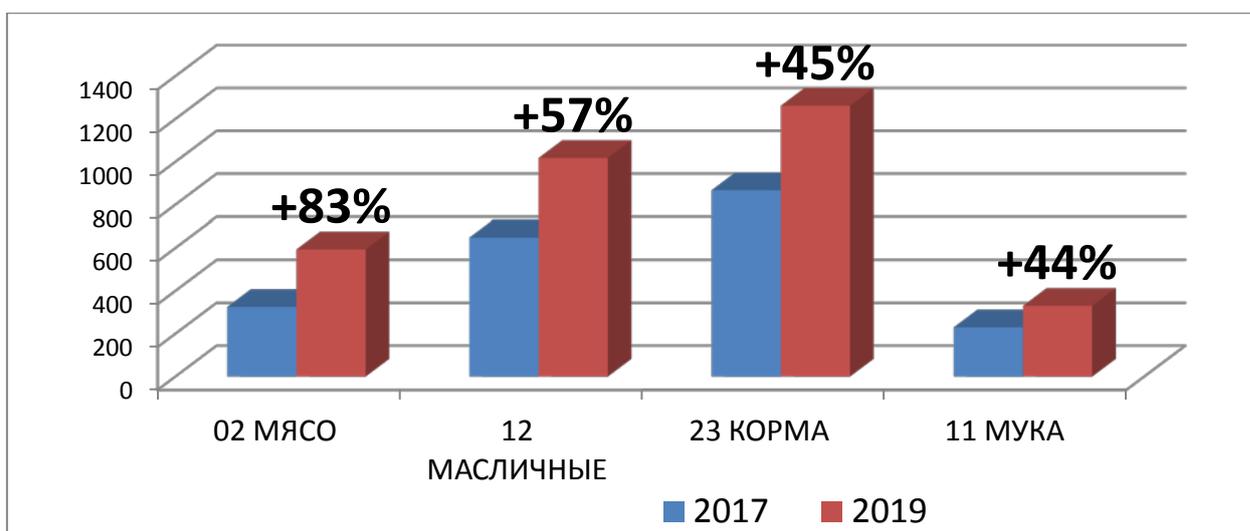


Рис. 2.3. Драйверы в товарном экспорте сельскохозяйственной продукции, 2019 г. по отношению к 2017 г., %

Для понимания перспектив развития экспорта необходимо разобраться, какие именно продукты в перечисленных товарных группах экспортируются и куда, а также какие регионы России в основном формируют экспортные потоки данных товаров.

Группа по ТНВЭД 10 Злаки

В группе 10 «Злаки» присутствует продукция зернопроизводства (по убыванию веса – пшеница, ячмень, кукуруза, рис, овес, гречиха и пр.). При этом подавляющую часть в экспорте зерна (80%) составляет пшеница (рис. 2.4). Также заметную часть в структуре имеют ячмень (9%) и кукуруза (8%), остальные позиции имеют незначительный вес.

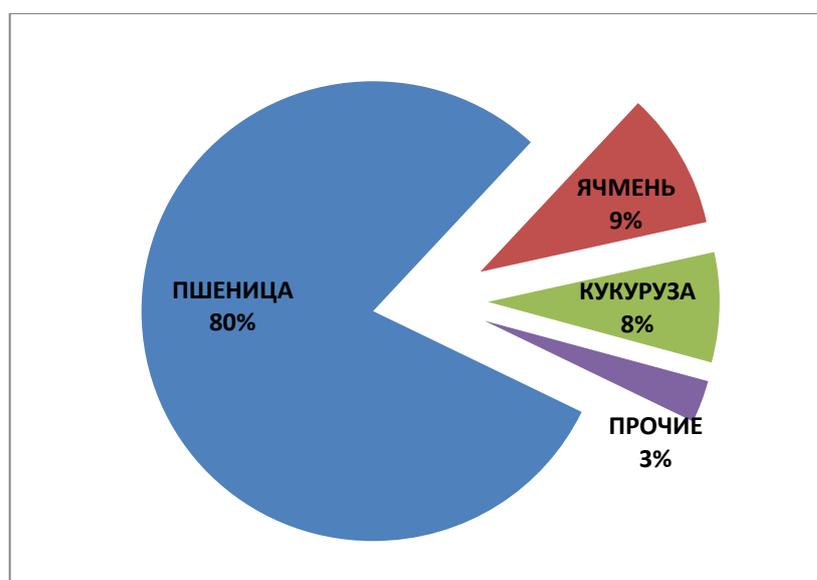


Рис. 2.4. Структура экспорта по группе ТНВЭД 10 «Злаки» в 2019 г., %

Среди регионов-экспортеров лидируют Ростовская область и Краснодарский край. На третьем месте как экспортер выступает г.Москва, как транспортный узел и таможенная граница для многих экспортеров. Остальные регионы имеют в структуре экспорта 3% и менее.

В целом через три указанных региона проходит около 80% зерна, идущего на экспорт (рис. 2.5).

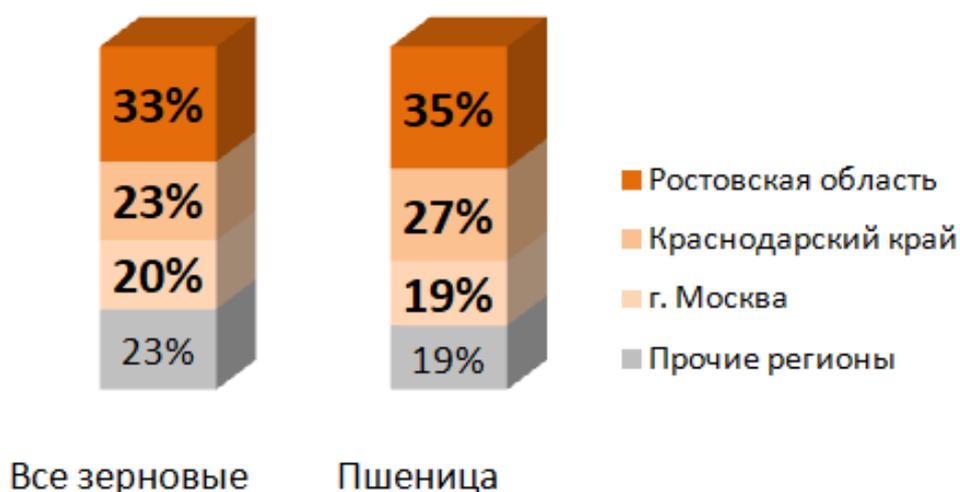


Рис. 2.5. Основные регионы РФ – экспортеры зерна в 2019 г., %



Рис. 2.6. Страны-импортеры зерна из РФ в 2019 г., %

Основными импортерами российского зерна (рис. 2.6) являются Турция (19%, в основном экспортируется пшеница, но также кукуруза и ячмень) и Египет (16%, почти только пшеница).

Следует отметить такие страны, доля экспорта зерна в которые пока не столь велика, но активно растет. Это, во-первых, Бангладеш (7%), сюда экспортируется только пшеница. Темп роста экспорта в эту страну в стоимостном выражении составил 1,63 (2019 г. к 2017 г.). Еще одна страна, перспективная для наращивания роста экспорта зерновых культур – Иран, Исламская республика (6% в общем объеме экспорта зерна). Интересна структура экспорта в Иран – пшеница сюда практически не экспортируется, две трети экспорта (301 млн. долл.) составляет кукуруза и треть (166 млн. долл.) – ячмень.

Вся продукция группы 10 «Злаки» относится к нижним пределам неэнергетических несырьевых товаров.

Группа по ТНВЭД 03 «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные»

Продукция, экспортируемая по коду ТНВЭД 03 «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные» (рис. 2.7) включает в себя: рыбу мороженую (54%) – это в основном минтай и треска; ракообразные (34%) – это крабы мороженые и свежие; а также филе рыбное (8%) – это филе трески и минтая.

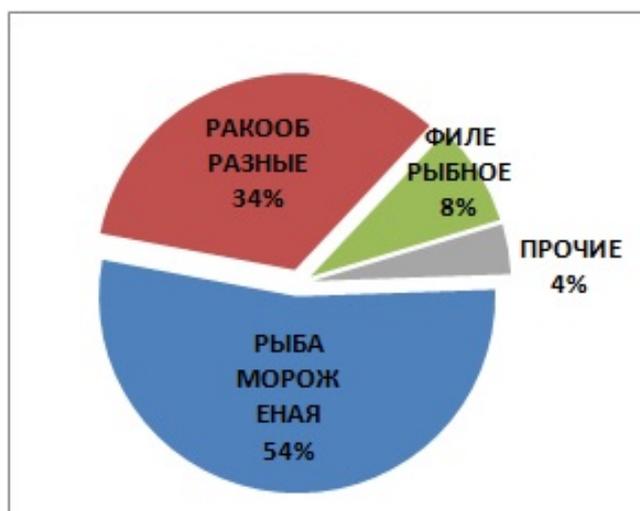


Рис. 2.7. Структура экспорта по группе ТНВЭД 03 «Рыба и ракообразные» в 2019 г., %

Основные регионы-экспортеры рыбы и ракообразных: Приморский край, Камчатский край, Сахалинская и Мурманская области (рис. 2.8). В экспорте рыбы лидируют Приморский и Камчатский край, в а экспорте крабов - Мурманская область (только мороженые крабы) и Сахалинская область (и свежие, и мороженые крабы).

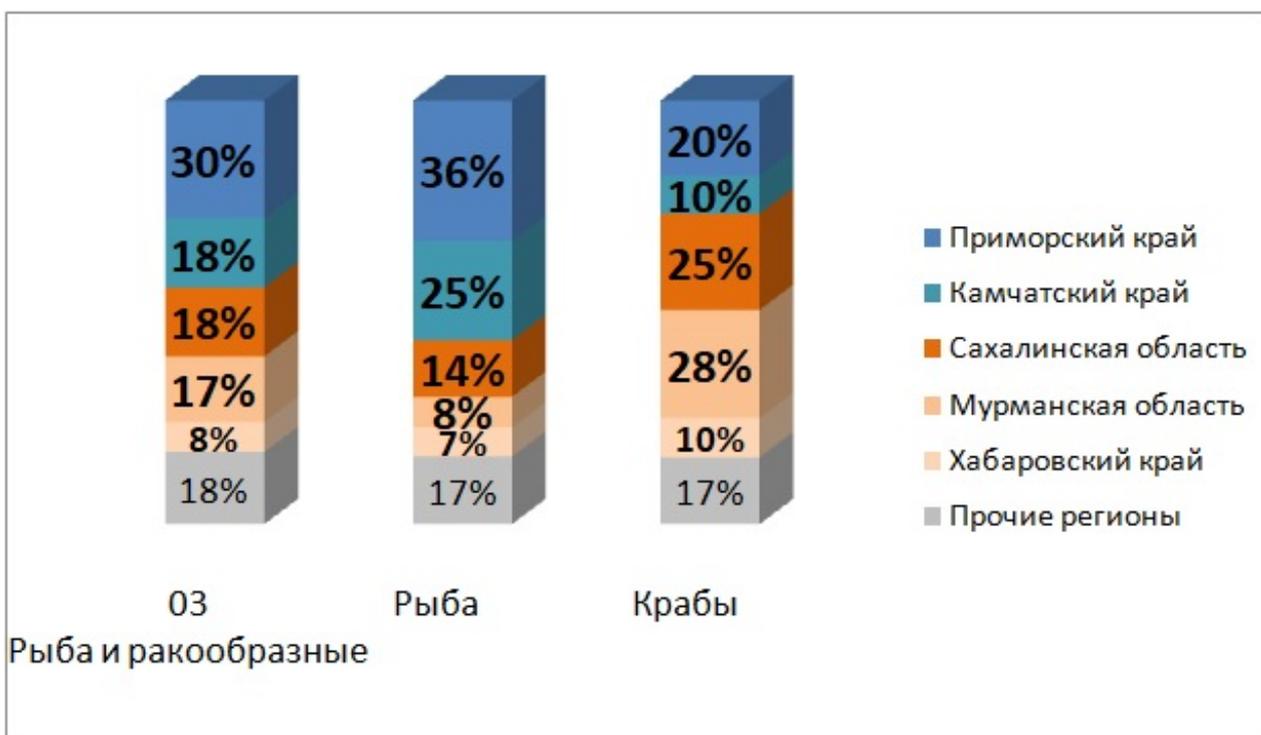


Рис. 2.8. Основные регионы РФ – экспортеры рыбы в 2019 г., %

Основными импортерами рыбы и ракообразных из России (рис. 2.9) являются Китай (36%, в основном экспортируется рыба мороженая, а также крабы) и Республика Корея (32%, основную долю экспорта занимают крабы и рыба мороженая, но также экспортируется филе рыбное – продукция среднего передела).



Рис. 2.9. Страны-импортеры рыбы и ракообразных из РФ в 2019 г., %

Отметим и Нидерланды, куда экспортируется 17% всего объема рыбы и ракообразных. Объем экспорта в эту страну вырос с 2017 года на 87%. Сюда экспортируются крабы, рыба мороженая, а также рыбное филе.

Заметна доля Японии (6%), однако она сократилась: в 2017-18 годах доля этой страны составляла 8 и 9% соответственно. При небольшом росте абсолютных показателей объема экспорта темпы роста отстают от средних. В основном экспортируется рыба мороженая, и небольшая доля – это экспорт крабов.

Остальные страны-импортеры имеют в структуре экспорта 1% и менее.

Почти вся продукция группы 03 «Рыба и ракообразные» (91%) относится к нижним пределам неэнергетических несырьевых товаров. Лишь раздел 0304 – «Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые» (8,5% в структуре экспорта группы 03 «Рыба и ракообразные») и 0305 – «Рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая, не подвергнутая или подвергнутая тепловой обработке до или в процессе копчения; рыбная мука тонкого и грубого помола и гранулы из рыбы, пригодные для употребления в пищу» (0,5%) относятся к средним пределам.

Группа по ТНВЭД 15 «Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения»

Продукция, экспортируемая по коду ТНВЭД 15 «Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения» в основном представлена маслами растительного происхождения: подсолнечным (64%), рапсовым и горчичным (15%), соевым (12%) (рис. 2.10).

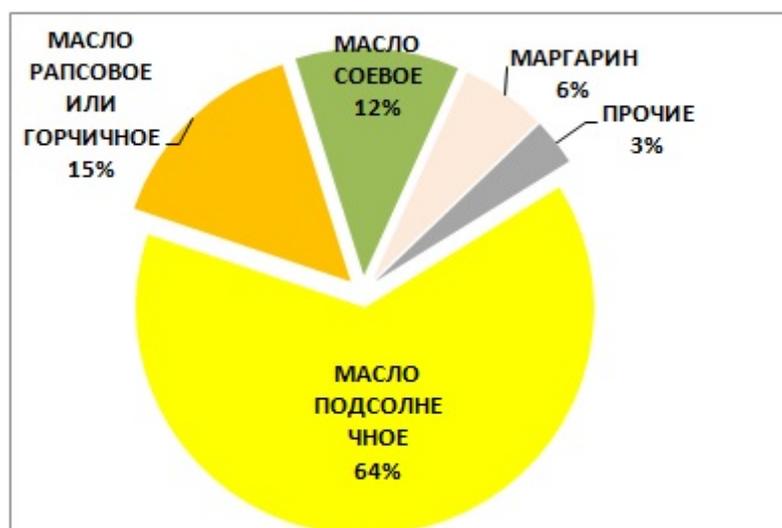


Рис. 2.10. Структура экспорта по группе ТНВЭД 15 «Жиры и масла» в 2019 г., %

Основные регионы-экспортеры масел из РФ – это Ростовская область (28% в структуре экспорта по группе 15 «Жиры и масла», экспортируется подсолнечное масло) и Калининградская область (17% в структуре, экспортируются соевое и рапсовое масла) (рис. 2.11). Растет доля Краснодарского края, в 2019 году она составила 8% (экспортируется подсолнечное масло).

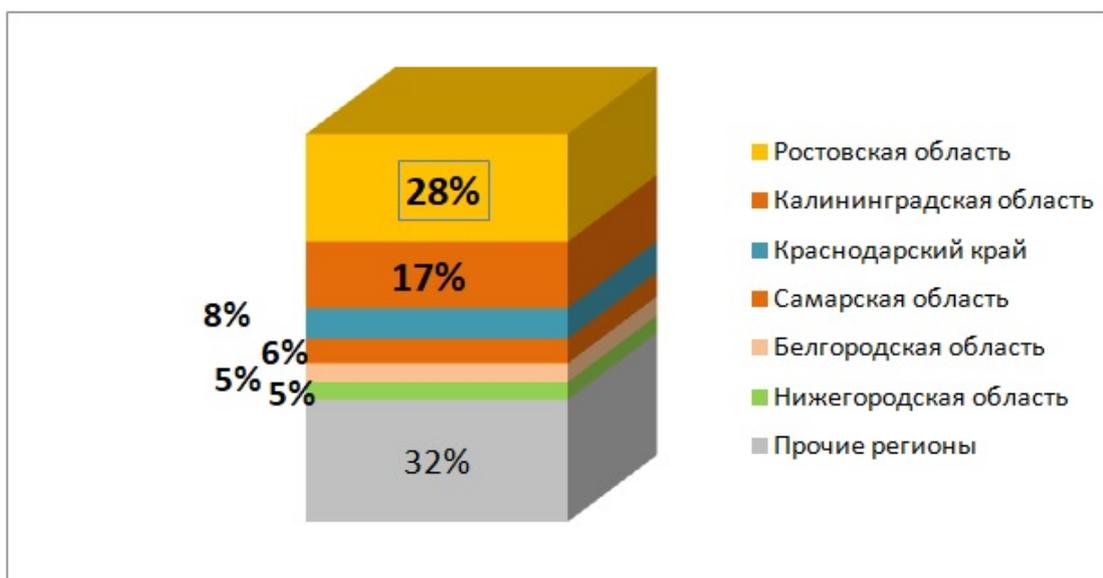


Рис. 2.11. Основные регионы РФ – экспортеры масел в 2019 г., %

Основные импортеры масла из России – это Китай (17%, экспортируются в порядке убывания: подсолнечное, соевое, рапсовое масла); Иран (12%, экспортируется в основном подсолнечное масло) и Турция (10%, подсолнечное масло). Доля других стран в экспорте не превышает 5% (рис. 2.12).

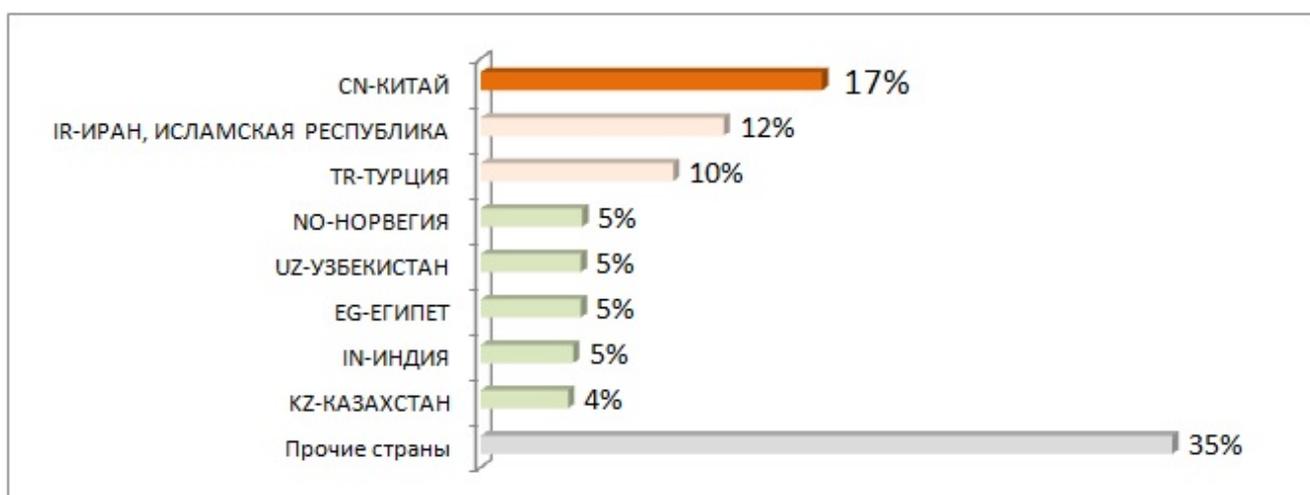


Рис. 2.12. Страны-импортеры масел из РФ в 2019 г., %

Почти вся продукция группы 15 «Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения» (99%) относится к средним переделам неэнергетических несырьевых товаров. К продукции верхних переделов относится лишь раздел 1517 – «Маргарин; пригодные для употребления в пищу смеси или готовые продукты из

животных или растительных жиров, или масел, или фракций различных жиров или масел данной группы, кроме пищевых жиров или масел, или их фракций товарной позиции 1516», составляющий в структуре экспорта группы 15 «Жиры и масла» 1%.

Группа по ТНВЭД 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных»

Продукция, экспортируемая по коду ТНВЭД 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных» (рис. 2.13) представлена на 48% отходами производства растительных масел: подсолнечного, рапсового, льняного (33%) и соевого (15%). Также существенна доля отходов производства сахара (18%) и готовых кормов для животных (14%).

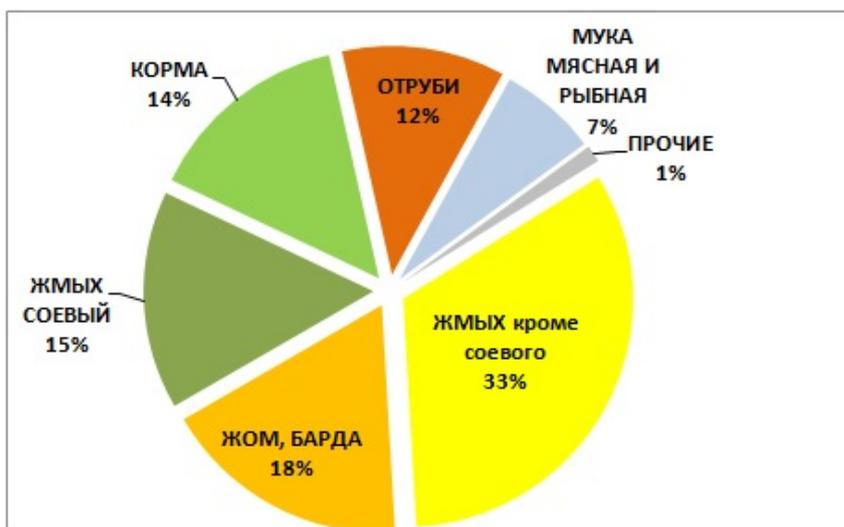


Рис. 2.13. Структура экспорта по группе ТНВЭД 23 «Отходы пищевой промышленности» в 2019 г., %

Лидерами среди регионов-экспортеров отходов пищевой промышленности, используемых в кормлении животных являются те регионы, где производится основная продукция, для которой данная является побочной продукцией (рис. 2.14). Так, поскольку большую часть в экспорте продуктов данной группы занимают жмыхи – отходы маслоэкстракционной промышленности, – то лидеры в экспорте масел, представленные в предыдущем разделе, являются лидерами в экспорте жмыха. Это Калининградская область (22%, экспортируется соевый и рапсовый жмых) и Ростовская область (21%, экспортируется подсолнечный жмых и отруби пшеничные).

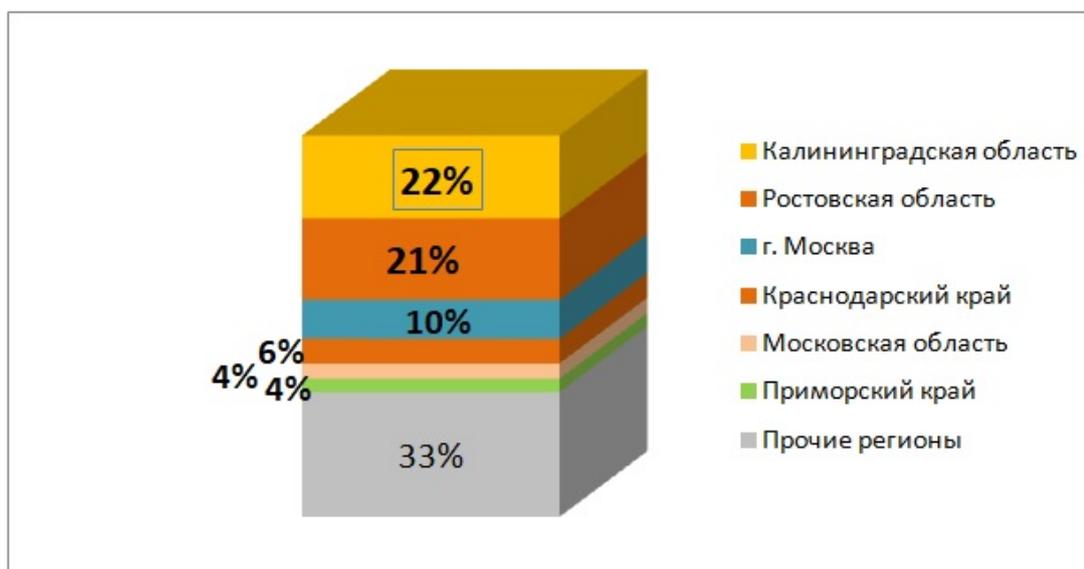


Рис. 2.14. Основные регионы РФ – экспортеры отходов пищевой промышленности в 2019 г., %

Ведущий импортер отходов пищевой промышленности из России – это Турция (21%), и объемы экспорта в этом направлении растут: на 22% в 2019 году по отношению к 2017 году. Сюда экспортируются в порядке убывания: отруби, подсолнечный жмых, свекловичный жом.

Также заметную долю имеют: Латвия (12%, экспортируется подсолнечный жмых, свекловичный жом), Беларусь (9%, экспортируется готовый корм для собак и кошек, а также подсолнечный жмых), Нидерланды (7%, экспортируется соевый жмых и свекловичный жом).

Доля других стран в экспорте не превышает 5% (рис. 2.15).

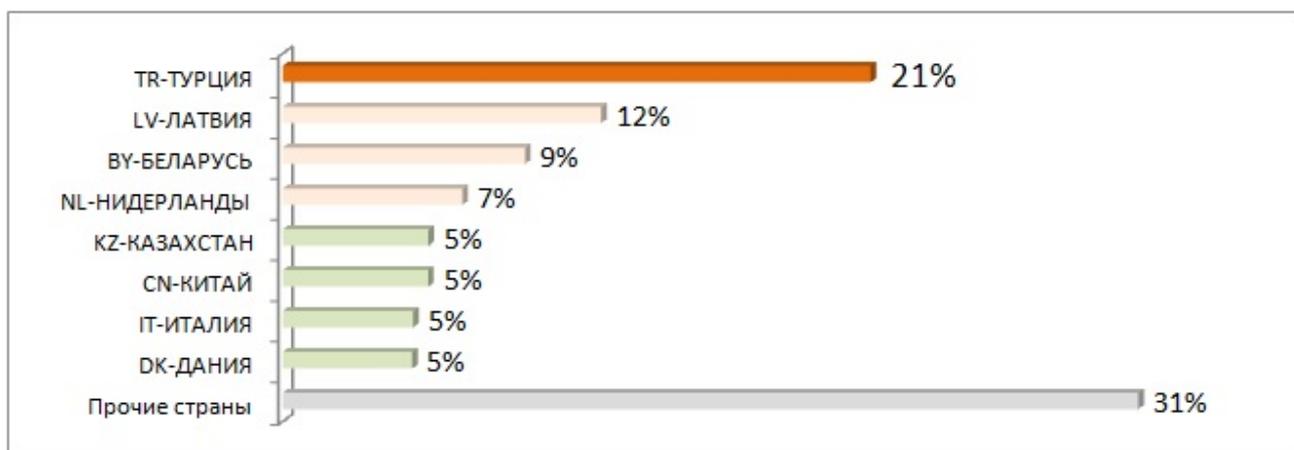


Рис. 2.15. Страны-импортеры отходов пищевой промышленности из РФ в 2019 г., %

Большая часть продукции группы ТНВЭД 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных» (86%) относится к нижним пределам неэнергетических несырьевых товаров. Лишь раздел 2309 – «Продукты, используемые для кормления животных» (14% в структуре экспорта группы 23), куда входят готовые корма для животных, относится к верхним пределам.

Группа по ТНВЭД 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж»

Продукция, экспортируемая по коду ТНВЭД 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж» представлена семенами основных масличных культур (рис. 2.16): соевые бобы (27%), семена подсолнечника (25%), семена льна (22%), семена рапса (17%).



Рис. 2.16. Структура экспорта по группе ТНВЭД 12 «Масличные культуры» в 2019 г., %

Основные регионы-экспортеры (рис. 2.17): Ростовская область (19%, экспортируются, в основном, семена подсолнечника, а также семена льна); Калининградская область (11%, экспортируются семена рапса, а также семена льна); Амурская область (10%, экспортируются соевые бобы); Алтайский край (8%, экспортируются семена подсолнечника, семена льна, семена рапса) и Приморский край (7%, экспортируются соевые бобы).

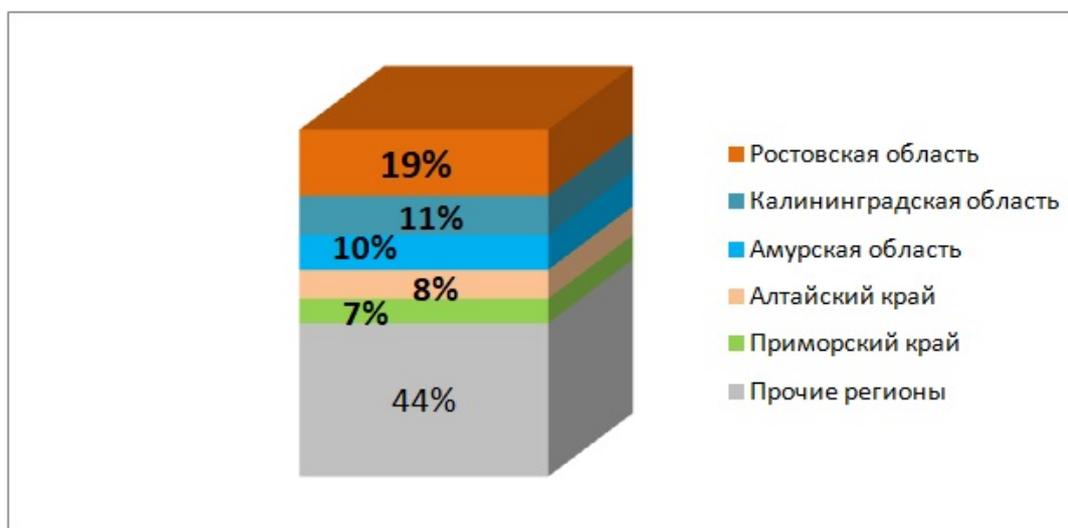


Рис. 2.17. Основные регионы РФ – экспортеры масличных культур в 2019 г., %

Ведущим импортером семян масличных культур является Китай (36%). Сюда экспортируются, по большей части, соевые бобы, а также семена льна и семена рапса.

Также заметную долю имеют: Турция (16%, экспортируются семена подсолнечника и соевые бобы); Беларусь (14%, экспортируются семена рапса и семена подсолнечника); Бельгия (8%, экспортируются семена льна); Казахстан (5%, экспортируются соевые бобы и семена подсолнечника).

Доля других стран в экспорте не превышает 5% (рис. 2.18).

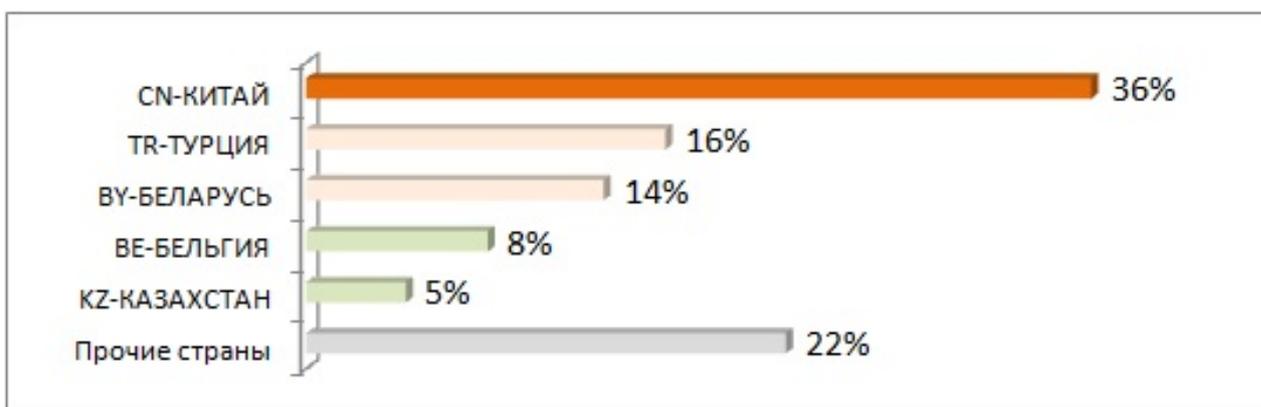


Рис. 2.18. Страны-импортеры масличных культур из РФ в 2019 г., %

Почти вся продукция группы ТНВЭД 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж» (99,8%) относится к нижним переделам неэнергетических несырьевых товаров. Лишь раздел 1208 – «Мука тонкого и грубого помола из семян или плодов масличных культур, кроме семян горчицы» относится к средним переделам, но эта продукция составляет лишь 0,2% в структуре экспорта группы 12.

Анализ структуры экспорта по глубине переработки на примере экспорта зерна и продуктов его переработки

Задача данного исследования состояла в анализе значимости степени переделов продукции для экспорта. В качестве объекта использовано наиболее важное направление экспорта – зерно и продукты его переработки.

Структура экспорта зерна была проанализирована по степени глубины переработки на основе методики РЭЦ (см. п. 1.1).

По данным ФТС были проанализированы сделки, совершенные по экспорту зерна и продуктов его переработки в разрезе переделов (нижние, средние, верхние) неэнергетических несырьевых товаров. В отдельных случаях 4-значные позиции ТНВЭД разбивались на 6-значные субпозиции, при этом применялся принцип размерной целесообразности: если субпозиция, которую логичнее отнести к другой группе, составляет небольшую часть от позиции и/или имеет небольшую величину мировой торговли, она не обособливалась, и позиция включалась в группу целиком.

В данный вид анализа вошли следующие группы товаров:

10 – Злаки
11 Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина
19 Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия
23 Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных

Группировка зерна и продуктов его переработки по переделам

Показатель	Группы экспорта товаров по переделам		
	нижний	средний	верхний
Коды по классификации ТНВЭД	1001, 1002, 1003, 1004, 1005, 1006, 1007, 1008, 2302	1101, 1102, 1103, 1104, 1105, 1106, 1107, 1108, 1109	1901, 1902, 1904, 1905, 2309
Общая стоимость, млн. долл. США			
2017	7 628	230	694
2018	10 609	263	730
2019	8 076	330	874
Вес, тыс. тонн			
2017	44 353	508	462
2018	55 843	650	515
2019	40 395	730	591
Цена за 1 тонну, тыс. долл. США			
2017	0,17	0,45	1,50
2018	0,19	0,40	1,42
2019	0,20	0,45	1,48

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. В структуре физического объема экспорта зерна и продуктов его переработки подавляющую часть занимают товары нижнего передела. То есть зерно (рис. 2.19).

2. В структуре стоимости экспорта зерна и продуктов его переработки подавляющую часть занимают также товары нижнего передела (рис. 2.20).

3. Цены реализации товаров верхнего передела указанной группы товаров в 3 раза выше цен товаров среднего передела и в 7-8 выше цен товаров нижнего передела (рис. 2.21).

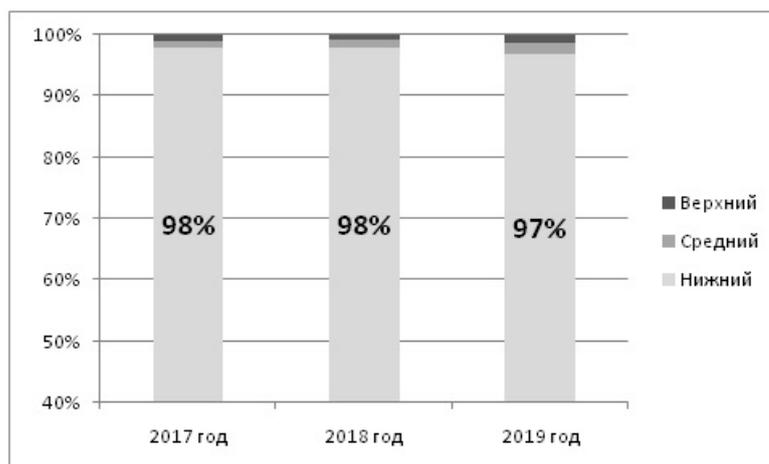


Рис. 2.19. Структура экспорта зерна и продуктов его переработки по весу экспортированной продукции, %

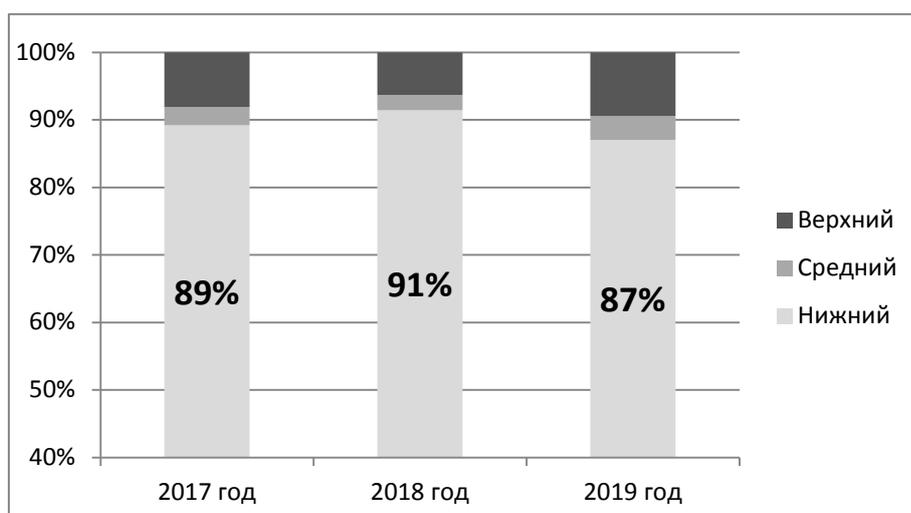


Рис. 2.20. Структура экспорта зерна и продуктов его переработки по стоимости экспортированной продукции, %

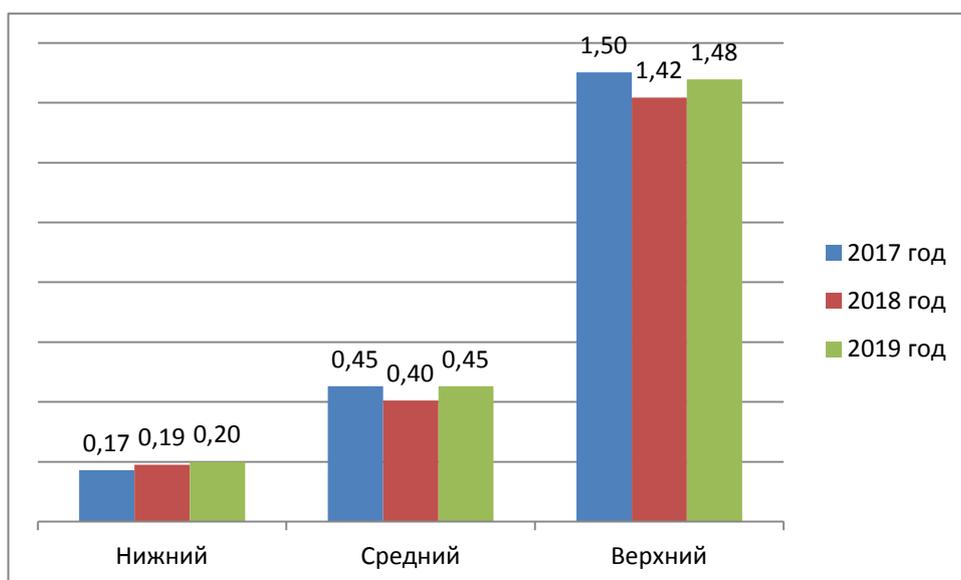


Рис. 2.21. Динамика средней цены экспорта 1 тонны зерна и продуктов его переработки, тыс. долл. США

Таким образом, следует повышать долю переработанной продукции в экспорте зерна и в целом в экспорте всей сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, аграрный сектор России имеет значительный потенциал для увеличения объемов экспорта не только сельскохозяйственного сырья, но и продукции пищевых и перерабатывающих производств.

С позиций стратегического социально-экономического развития страны формирование экспортного потенциала продовольствия необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи и с учетом потребностей развития внутреннего рынка. Существенное влияние на развитие экспорта оказывает не только производственный потенциал отраслей АПК, но и насыщенность внутреннего рынка по всем видам продовольствия и уровень платежеспособности населения. Развитие экспорта продовольствия является в определенной степени макроэкономическим показателем благополучия страны, в том случае если его объемы увеличиваются не вследствие сжатия ёмкости внутреннего рынка, а в результате роста производства, обеспечивающего личное и производственное потребление внутри страны и удовлетворение спроса на внешнем рынке.

Тем не менее, наша страна имеет перспективы для динамичного и качественного развития экспорта продовольствия.

Проблемы развития российского экспорта, перечень которых представлен на рис. 2.22, в разрезе внутреннего и внешнего рынков продовольствия должны решаться на основе долгосрочных стратегических целей социально-экономического развития страны. Перспективы роста мирового рынка продовольствия в связи с увеличением населения планеты и ростом уровня жизни крупнейших стран мира очевидны. Наша страна может и должна стать значительным экспортером продовольствия, а не оставаться поставщиком дешевого сельскохозяйственного сырья для ограниченного числа стран.

Внутренний рынок	Внешний рынок
Ряд традиционных макроэкономических особенностей развития РФ сдерживает быстрый рост производства в отраслях АПК (дорогой кредитный ресурс, негибкое налогообложение, неразвитая кооперация и т.д.).	Неблагоприятная ценовая конъюнктура на продукцию, являющуюся ядром отечественного экспорта, систематически формируется как следствие сложной геополитической ситуации.
Современный уровень развития рыночной инфраструктуры, включая транспортную логистику, не позволяет обеспечить оптимальное распределение потоков экспорта продукции отраслей АПК по перспективным направлениям.	География стабильного экспорта ограничивается 20 странами (1/3 из них – страны ЕАЭС). Страны Азии и Африки, перспективные для развития экспорта, характеризуются нестабильной рыночной конъюнктурой.
В целом рост объемов экспорта обеспечивается за счет продукции с низкой добавленной стоимостью (зерно и растительное масло), по которым внутренний рынок насыщен (однако, это происходит на фоне сокращения производственного потребления внутри страны).	Наличие серьезных барьеров для входа российских экспортеров (высокие требования к качеству и безопасности продукции и его сертификация; специфические санитарные и фитосанитарные меры и др.).
Сложившаяся тенденция роста экспорта мяса и продуктов его переработки является следствием увеличения объемов производства при одновременном сокращении ёмкости потребительского рынка внутри страны (вследствие снижения покупательской способности населения).	Непредсказуемость спроса на продукцию в странах дальнего зарубежья (как следствие низкой покупательной способности населения на сложившихся рынках сбыта, сложности в формировании лояльности потенциальных покупателей, отсутствии эффективных маркетинговых стратегий у российских экспортеров и т.п.)

Рис. 2.22. Основные проблемы развития экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров России

Решать эти проблемы предстоит с учетом ряда сложившихся тенденций на разных уровнях:

- на мировом: сложная геополитическая ситуация, моделируемая западными странами вокруг России, имеет многоплановый и системный характер, и проявляется не только в обрушении мировых цен на продукцию, являющуюся ядром отечественного экспорта, но и в имеющей место дестаби-

лизации экономик в ряде стран – традиционных и потенциальных партнёров России;

- на региональном: – с одной стороны, многие развитые зарубежные рынки хорошо защищены и выставляют непреодолимые барьеры для входа российского экспорта (высокие требования к качеству и безопасности продукции в процессе производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия; специфические санитарные и фитосанитарные меры; требования по спецификации продукции, которые в России не могут быть подтверждены из-за отсутствия соответствующего оборудования; требования об обязательной сертификации продукции и производства и др.). С другой стороны – экономические союзы, инициатором и активным участником которых является Россия, расширяют число стран-участниц, ускоряя и упрощая доступ отечественного экспорта на их рынки;

- на национальном: стратегия развития отечественного экспорта, в том числе продукции АПК, является частью стратегии долгосрочного социально-экономического развития страны и, на наш взгляд, должна основываться на качественных системных целевых установках, таких как:

- наращивание доли продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре экспорта;
- формирование экспортного потенциала страны с учетом потребности внутреннего рынка, в том числе за счет увеличения объемов производства продукции АПК, снижения ее себестоимости внутри страны, повышения качества производимой продукции, повышения насыщенности внутреннего рынка и т.п.;
- развитие инфраструктуры внутреннего рынка и транспортной логистики для экспорта продукции АПК с учетом перспективных направлений;
- удешевление кредитных ресурсов для товаропроизводителей АПК.

Проведённый анализ ориентирован на сложившуюся терминологию, которая требует определённых дополнений в связи с особенностями постановки задач настоящего исследования. В дальнейшем приведённые аналитические материалы будут классифицированы в соответствии с предлагаемой методикой как «реализованный экспортный потенциал».

3. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЕГО ПОВЫШЕНИЕ

3.1. Методические рекомендации по оценке эффективности, реализуемости и рисков мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала

Понятие «Экспортный потенциал» можно относить к субъектам разных уровней, начиная с экономики страны и заканчивая отдельными предприятиями. При этом, как правило, информационная база оценок формируется снизу-вверх (от предприятий к обществу), а процесс оценки характеризуется движением по иерархии, в которой приоритет закреплён за верхним уровнем (экономика страны, общество в целом). Только при положительной оценке явлений с позиции общества имеет смысл оценка с позиций экономики отдельных регионов, отдельных отраслевых структур и отдельных хозяйствующих субъектов, включая производителей товаров и потребителей. В используемой системе обозначений индексы i и j относятся к этому нижнему уровню (i - производители; j - потребители). В зависимости от конкретных обстоятельств другие хозяйствующие субъекты (посредники, логистические, торговые и прочие предприятия) рассматриваются либо как поставщики (производители), либо как покупатели (потребители).

Индекс k относится к конкретному виду продукции (товару) либо к группе однородных товаров, для которой статистическая отчётность предусматривает не только стоимостное, но и натуральное измерение (возможно с определённым пересчётом в сопоставимые единицы, например, «в пересчёте на сырое молоко стандартной жирности»). Обозначения «н» и «д» означают, соответственно, натуральную или стоимостную (денежную) форму представления данных. Суммирование по индексу k возможно только в стоимостном измерении. Напомним, что хотя наименования единиц измерения количества разных товаров могут совпадать, суммирование тонн мяса с тоннами зерна при оценке потенциала смысла не имеет.

Индекс t относится к конкретному временному интервалу (году) к которому относятся указанные значения показателей. Суммирование по этому индексу позволяет оценивать события в совокупности за некоторый период, называемый расчётным периодом или горизонтом расчёта, что необходимо для выявления не сиюминутных достоинств и/или недостатков оцениваемых решений по развитию экспортного потенциала, а результатов в динамике. При этом учитывается неравноценность ближайших и отдалённых по времени событий. Более детально правила такого суммирования рассматриваются в п. 3.1.3.

Суммирование по индексам i и j позволяет получить итоговые величины по различным объединениям хозяйствующих субъектов, например, по АПК региона или по всем потребителям страны. Поскольку разработанная методика должна давать достаточно чёткие оценки мер, направленных на развитие экспортного потенциала. Соответственно, важно выделять группы предприятий и регионов, а также отраслей с разной динамикой и тенденциями внешнеэкономической деятельности, с разным характером развития экспортного потенциала, определять значимые факторы. В этом случае суммирование по индексам i и j необходимо и допустимо как в натуральном, так и денежном выражении.

3.1.1 Количественные оценки экспортного потенциала

В соответствии с определением, приведённым в п. 1.1, экспортный потенциал по отдельному продукту (товару) в количественном, т. е. в натуральном выражении, может быть определён *только для экономики страны в целом*, поскольку только в этом случае можно корректно определить совокупные *потребности внутреннего рынка*, на котором работает производитель конкретного товара (формула 3.1).

$$\text{ЭП}_{t,k}^H = \sum_i T_{t,i,k}^{+BTO} - \sum_j T_{t,j,k}^{-BTO} \quad (3.1)$$

Здесь: $\text{ЭП}_{t,k}^H$ – экспортный потенциал страны в натуральном измерении на момент времени t по товару (виду продукции) k , потенциально относящемуся в внешнеторговому обороту;

t – индекс шага расчётного периода (отрезка времени) t , на котором проводится оценка

k – индекс товара, потенциально относящегося к внешнеторговому обороту страны;

i – индекс производителя k -го товара, потенциально относящемуся в внешнеторговому обороту;

j – индекс потребителя k -го товара, потенциально относящемуся в внешнеторговому обороту;

$T_{t,i,k}^{+BTO}$ – объём производства потенциально экспортного товара k производителем i на шаге t ;

$T_{t,j,k}^{-BTO}$ – объём потребления потенциально экспортного товара k потребителем j на шаге t .

Принципиальным является вопрос отнесения конкретного товара к внешнеторговому обороту, не по факту реализованных сделок, а потенциально. Решение этого вопроса зависит не только от качества товара, но и от цены, которую важно корректно учитывать, как при стоимостной (об этом позже), так и при количественной оценке экспортного потенциала.

Цена, которая обеспечивает производителю товара рентабельность его деятельности, одновременно должна быть приемлемой для зарубежных покупателей. По факту реальных экспортных сделок идентичных или однородных товаров уровень этих цен может быть установлен достаточно точно и объективно¹³. Будем учитывать те виды продукции (товары), выпускаемые и реализуемые конкретным производителем-экспортёром i на конкретном шаге расчётного периода t , для которых расчётная цена экспорта ($\text{РЦЭ}_{i,k,t}$) превышает себестоимость $\text{СС}_{i,k,t}$ (формула 3.2):

¹³Если выявлено более одной стоимости сделки с однородными товарами, для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров применяется самая низкая из них (п. 31 Правил № 191).

$$РЦЭ_{i,k,t} = ТС_{i,k,t} - (Выв_{i,k,t} - Дост_{i,k,t} - Проч_{i,k,t}) > СС_{i,k,t} \quad (3.2)$$

где:

- $РЦЭ_{i,k,t}$ – расчётная цена экспорта товара k производимого предприятием i на шаге расчётного периода t ;
- $ТС_{i,k,t}$ – цена реального экспорта (таможенная стоимость) товара k , произведённого предприятием i на шаге расчётного периода t ;
- $Выв_{i,k,t}$ – размер вывозной таможенной пошлины при экспорте предприятием i товара k на шаге расчётного периода t ;
- $Дост_{i,k,t}$ – затраты на доставку товара от «ворот предприятия-производителя» i до таможенной границы РФ при экспорте товара k на шаге расчётного периода t ;
- $Проч_{i,k,t}$ – размер прочих затрат, необходимых производителю i для экспорта товара k на шаге расчётного периода t ;
- $СС_{i,k,t}$ – себестоимость производства товара k предприятием-производителем i на шаге расчётного периода t .

Рассмотрим принятие решения об отнесении товаров к потенциально экспортным на двух примерах.

Первый пример. Допустим, что предприятие производит некоторый товар, качество которого соответствует стандартам мирового рынка. Себестоимость единицы этого товара на момент оценки t составляет 1000 денежных единиц (д.е.). При продаже на внутреннем рынке по цене 1500 д.е. предприятие получает прибыль (500 д.е. в расчёте на единицу продукции на условиях самовывоза товара покупателями). Минимальная цена, зафиксированная при продаже аналогичных товаров на экспорт, на основе которой определяется таможенная стоимость как база для расчёта вывозных пошлин, составляет 2000 д.е. При этом затраты на доставку (450 д.е.) и прочие необходимые затраты производителя, связанные с экспортом (150 д.е.), в совокупности составляют 600 д.е. в расчёте на единицу продукции. На данный вид товаров установлены вывозные пошлины в размере 10% от таможенной

стоимости, что составляет 200 д.е. за каждую единицу товара. Определяем расчётную цену экспорта данного товара:

$$\text{РЦЭ} = \text{ТС} (2000) - \text{Выв} (200) - \text{Дост} (450) - \text{Проч} (150) = 1200 \text{ д.е.}$$

Поскольку эта величина больше себестоимости ($1200 > 1000$), товар следует отнести к *потенциально экспортным* с оговоркой: производителю выгоднее продавать его на внутреннем рынке, поскольку выручка при такой продаже (1500 д.е./ед.) больше цены экспорта (1200 д.е.).

Второй пример. Предприятие производит аналогичный товар при точно такой же производственной себестоимости (1000 д.е.), но с учётом затрат на сбыт полная себестоимость составляют 1100 д.е. в расчёте на единицу. Таможенная стоимость данного товара как база для расчёта составляет (как и в предыдущем примере) 2000 д.е. при таких же затратах на доставку (450 д.е.) и прочих затратах производителя, связанных с экспортом (150 д.е.). Но на этот данный вид товаров установлены вывозные пошлины в размере 20% от таможенной стоимости, что составляет 400 д.е. за каждую единицу товара. Определяем расчётную цену экспорта:

$$\text{РЦЭ} = \text{ТС} (2000) - \text{Выв} (400) - \text{Дост} (450) - \text{Проч} (150) = 1000 \text{ д.е.}$$

Поскольку эта величина меньше полной себестоимости ($1000 < 1100$), товар не следует относить к потенциально экспортным при заданных условиях. Снижение ставки вывозной пошлины до 15% и ниже приводит к тому, что данный товар будет считаться потенциально экспортным ($1100 = 1100$; РЦЭ = полной себестоимости).

$$\text{РЦЭ} = \text{ТС} (2000) - \text{Выв} (300) - \text{Дост} (450) - \text{Проч} (150) = 1100 \text{ д.е.}$$

Таким образом, для определения первого слагаемого по формуле (3.1) в расчёте искомой величины $\text{ЭП}_{k,t}^H$ по конкретному товару на шаге необходимо:

- определить перечень действующих на данный момент (t) производителей (i) данного товара, которые способны обеспечить его поставку на внешний рынок при соблюдении необходимых требований к качеству и срокам поставки;

- определить на основе сравнения себестоимости и расчётной цены экспорта, можно ли производимую ими продукцию относить к «потенциально экспортным товарам» ($T^{+вто}_{i,k,t}$);

- просуммировать на данный момент (t) объёмы производства потенциально экспортной продукции по всем производителям с получением значения $\sum_i T^{+вто}_{i,k,t}$.

Второе слагаемое формулы (3.1) определяется на том же шаге расчётного периода (t) по тем же видам товаров (k), но суммированию подлежат не объёмы производства, а объёмы расходования этих товаров по всем внутренним потребителям (j). При этом учитываются только те товары, которые соответствуют определению «потенциально экспортные» ($T^{-вто}_{j,k,t}$).

Как уже было отмечено, такой расчёт экспортного потенциала может быть применён только к экономике РФ в целом. На региональном уровне использование термина «экспортный потенциал» нецелесообразно, поскольку для экономики региона может быть чётко определен только «потенциал вывоза» как разница между объёмами производства продукции внутри данного региона и потребностями внутрирегионального рынка. Потребности других регионов России в данном виде продукции *на уровне конкретного региона* (нетто-производителя) не могут быть учтены.

Аналогично, не имеет смысла подобное определение экспортного потенциала интегрированной структуры (холдинга, финансово-промышленной группы), поскольку внутреннее потребление во многих случаях будет равно нулю, а всё, что производится, предназначено для хозяйствующих субъектов, относящихся к другим регионам и другим интегрированным структурам.

Однако такое положение складывается только по отношению к **потенциалу** как разнице между объёмами производства и внутреннего потребления. В связи с этим для оценки экспортного потенциала на уровнях ниже экономики страны в целом, а также для оценки влияния предложений, направленных на развитие экспортного потенциала РФ, предлагается использовать понятие **«реализуемый экспортный потенциал»**.

Количественная оценка реализуемого экспортного потенциала

Это понятие, хотя и не вполне соответствует приведённому ранее определению и формуле (3.1), т.е. разности между объёмами производства и необходимого внутреннего потребления, но полезно в практическом отношении. Если трактовать реальный объём экспорта (в натуральном измерении или количественном выражении) товара k производителем i на шаге t , как **реализованный экспортный потенциал** ($РЭП_{i,t,k}^H$), то в такой интерпретации соответствующие величины можно определять как для каждого вида продукции в целом по стране по отдельным шагам расчётного периода (3.3), так и по отдельным производителям (3.4), а за расчётный период в целом (3.2), а также по конкретному виду продукции в целом за расчётный период по всем производителям (3.5).

$$РЭП_{t,k}^H = \sum_i РЭП_{t,i,k}^H = \sum_i T_{t,i,k}^{+BTO} \quad (3.3)$$

$$РЭП_{i,k}^H = \sum_t РЭП_{t,i,k}^H = \sum_t T_{t,i,k}^{+BTO} \quad (3.4)$$

$$РЭП_k^H = \sum_i \sum_t РЭП_{t,i,k}^H = \sum_i \sum_t T_{t,i,k}^{+BTO} \quad (3.5)$$

Здесь: $РЭП_{t,i,k}^H$ – реализованный на шаге t экспортный потенциал производителя i по виду продукции k в натуральном измерении;

$РЭП_{t,k}^H$ – реализованный на шаге t экспортный потенциал экономики страны по виду продукции k в натуральном измерении;

$РЭП_{i,k}^H$ – реализованный экспортный потенциал производителя i по виду продукции k в целом за расчётный период в натуральном измерении;

$РЭП_k^H$ – реализованный экспортный потенциал экономики страны за весь расчётный период по виду продукции k в натуральном измерении;

k – индекс k -го товара внешнеторгового оборота страны;

i – индекс производителя k -го товара;

t – индекс номера шага расчётного периода;

$T_{t,i,k}^{+BTO}$ – фактический (или плановый) объём продаж на внешних рынках продукции (k) производителем i на шаге t .

При оценке $РЭП^H$ важно учитывать *только* объёмы товаров, фактически реализованные на внешних рынках или планируемые к продаже исклю-

чительно за рубеж, но суммирование по индексу i может проводиться по всем производителям как страны, так и региона или интегрированной структуры. Для количественной оценки реализуемого экспортного потенциала отдельного хозяйствующего субъекта по конкретному товару на конкретном шаге расчётного периода (т.е. $PЭП_{t,i,k}^n$) суммирования не требуется.

Статистические данные о реальном экспорте в натуральном измерении и стоимостной форме публикует государственный таможенный комитет как по России в целом, так и по регионам РФ [<http://stat.customs.gov.ru/>]. Эти данные не могут полностью соответствовать результатам вычислений по формулам (3.3 – 3.5) вследствие неполноты сведений, участвующих в расчётах.

3.1.2. Определение расчётных цен и формирование стоимостных оценок

При расчёте экспортного потенциала любого хозяйствующего субъекта в стоимостной (денежной) форме, включая субъекты малого или среднего предпринимательства, а также интегрированные структуры, важно учитывать именно те товары, которые предназначены для внешнего (по отношению к РФ) рынка. При этом необходимо корректировать имеющиеся данные в зависимости от источника, из которого они получены.

В частности, отчётность сельскохозяйственных предприятий и других хозяйствующих субъектов, содержащая информацию о выручке и себестоимости производства, включает форму №7-АПК «Реализация продукции», в которой по основным видам продукции представлены данные об объёме реализации в натуральном выражении, а также о размере полученной выручки и себестоимости проданной продукции с выделением более 60 позиций (виды продукции растениеводства, животноводства, переработки сельскохозяйственного сырья).

К сожалению, на основе этой информации можно вычислить только средние цены по всему объёму производства и реализации в целом без выделения каналов сбыта (экспорт или продажа на внутреннем рынке). На основе

формы 8-АПК («Затраты на основное производство») также нельзя выделить те ресурсы, которые связывают предприятие с зарубежными поставщиками. Формы 9-АПК («Производство и себестоимость продукции растениеводства») и 13-АПК («Производство и себестоимость продукции животноводства») хотя и детализируют информацию о количестве и себестоимости произведенной продукции, но не в том разрезе, который необходим для проводимого исследования, поскольку только в исключительных случаях товаропроизводитель без посредников реализует произведённую продукцию за рубеж.

Аналогичное положение наблюдается и по другим формам отчётности, включая форму №1-ИП (Информация о производственной деятельности индивидуальных предпринимателей), форма №1-КФХ (Информация о производственной деятельности глав крестьянских фермерских хозяйств - индивидуальных предпринимателей) и форму №1-СПР (Информация об оказании услуг сельскохозяйственными потребительскими кооперативами).

Таким образом, информация, представленная в формах отчётности предприятий АПК, без существенных уточнений не может применяться для оценки экспортного потенциала хозяйствующих субъектов, предоставляющих эту отчётность. Тем не менее, на её основе:

- может и должна проводиться проверка отнесения отдельных видов производимой продукции к потенциально экспортным товарам;
- определяется воздействие любых мероприятий на изменение показателей экспортного потенциала.

Относится ли конкретный товар k , произведённый на шаге t производителем i , к внешнеторговому обороту страны, т. е. включать ли его в состав $T^{+вто}_{t,i,k}$, определяется не по факту реализованных сделок, а потенциально, что зависит не только от качества товара, но и от цены, которую важно корректно учитывать как при стоимостной (об этом позже), так и при количественной оценке экспортного потенциала. Для положительного решения этого вопроса необходимо:

- соответствие качества товара всем требованиям экспортных операций; при неполном соответствии экспортёру нужны дополнительные расходы, например, на проведение и оформление процедур санитарно-эпидемиологического контроля дополнительно к тем, которые требуются для внутреннего рынка, получение международных сертификатов качества своей продукции, маркировка продукции в соответствии с международными правилами и т. п.;

- соответствие цены на границе, которую иностранный покупатель уплачивает российскому поставщику-экспортёру (т. е. таможенная стоимость), предпочтениям покупателя с учётом имеющихся у него альтернатив; будем считать, что цены, зафиксированные в реальных сделках и включённые в отчётность таможенного комитета ЕАЭС, соответствуют данному требованию;

- выгодность сделки для конкретного товаропроизводителя, т. е. превышение цены продажи над себестоимостью; при этом производителю (продавцу) важна цена «у ворот его предприятия», а не «цена на границе», хотя между этими ценами существует достаточно жесткая связь; для малых форм хозяйствования, которые, как правило, должны объединяться, это особенно существенно для участия во внешнеторговой деятельности.

Как было отмечено, цена, которая обеспечивает производителю товара рентабельность его внешнеэкономической деятельности, одновременно должна быть приемлемой для зарубежных покупателей. Последнее определяется мировым рынком и практически не зависит от действий конкретного производителя. По факту реальных экспортных сделок идентичных или однородных товаров уровень этих цен может быть установлен (см. п. 3.1.1). В дальнейшем будем учитывать цены только тех видов продукции, для которых расчётная цена экспорта ($РЦЭ_{i,k,t}$) превышает себестоимость ($СС_{i,k,t}$), как это определено формулой (3.2).

Обозначим $РЦЭ_{i,k,t}^{ВТО}$ расчётную цену экспорта товара k предприятием-экспортером i (т.е. $РЦЭ_{i,k,t}$) на шаге t , при которой выполняется условие $РЦЭ_{i,k,t} \geq СС_{i,k,t}$.

Таким образом, при оценке реализованного экспортного потенциала учитываются те товары, расчётная цена экспорта ($PЦЭ_{i,k,t}$) которых обеспечивает заинтересованность производителя-экспортёра при соответствии требованиям внешнего рынка. Это определение относится как к количественной, так и к стоимостной оценке реализованного экспортного потенциала.

При этом показатель ($PЦЭ_{i,k,t}$) важен не только для отбора потенциально экспортных товаров, но и для вычисления размера реальных поступлений от экспорта или реализованного экспортного потенциала в стоимостной форме, т. е. в денежном измерении (3.6):

$$PЭП^d = \sum_i \sum_k \sum_t (T^{+BTO}_{i,k,t} * PЦЭ^{BTO}_{i,k,t}) \quad (3.6)$$

Здесь: $PЭП^d$ – стоимостная оценка реализованного экспортного потенциала страны, условно равная стоимости реального экспорта;

- $T^{+BTO}_{i,k,t}$ - объём продаж товара k производителем i на внешнем рынке на шаге t , при условии, что товар относится к потенциально экспортным; случаи, когда товары экспортируются по ценам, не покрывающим себестоимость, пошлины и прочие экспортные расходы, не рассматриваются;

- $PЦЭ^{BTO}_{i,k,t}$ – расчётная цена экспорта производителем i товара k на шаге t ;

- i - индекс производителя потенциально экспортного товара;

- k - индекс потенциально экспортного товара;

- t – индекс шага расчётного периода.

Отметим, что аналогичный показатель может определяться (в отличие от показателя ЭП как разницы между производством и внутренним потреблением) не только для страны в целом, но и для отдельных хозяйствующих субъектов, включая предприятия малых форм хозяйствования, а также для регионов и отраслевых структур.

По стране в целом для полного равенства результата вычислений первого слагаемого в формуле (3.1) и отчётных данных таможенного комитета необходим учёт всех товаров по всем участникам экспортных операций, а не только по тем, которые включены в перечни наиболее важных товарных

групп и основных производителей (см. п. 2.2 и п. 2.3). Аналогичные оговорки нужны при применении этой схемы расчёта РЭП регионов и интегрированных структур в денежном измерении, а также по конкретным товарам, отдельным производителям в динамике по шагам расчётного периода (3.7 – 3.13):

$$\mathbf{РЭП}_{i,k,t}^{\mathbf{Д}} = \mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} \quad (3.7)$$

$$\mathbf{РЭП}_{k,t}^{\mathbf{Д}} = \sum_i (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.8)$$

$$\mathbf{РЭП}_{i,t}^{\mathbf{Д}} = \sum_k (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.9)$$

$$\mathbf{РЭП}_{i,k}^{\mathbf{Д}} = \sum_t (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.10)$$

$$\mathbf{РЭП}_i^{\mathbf{Д}} = \sum_k \sum_t (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.11)$$

$$\mathbf{РЭП}_k^{\mathbf{Д}} = \sum_i \sum_t (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.12)$$

$$\mathbf{РЭП}_t^{\mathbf{Д}} = \sum_k \sum_i (\mathbf{T}^{+\mathbf{ВТО}}_{i,k,t} * \mathbf{РЦЭ}^{\mathbf{ВТО}}_{i,k,t}) \quad (3.13)$$

Здесь: $\mathbf{РЭП}_{i,k,t}^{\mathbf{Д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i по виду продукции k на шаге t в стоимостном измерении (в денежной форме);

$\mathbf{РЭП}_{k,t}^{\mathbf{Д}}$ – реализованный на шаге t экспортный потенциал экономики страны по виду продукции k в денежном выражении;

$\mathbf{РЭП}_{i,t}^{\mathbf{Д}}$ – реализованный на шаге t экспортный потенциал предприятия i по всем видам продукции в денежном выражении;

$\mathbf{РЭП}_{i,k}^{\mathbf{Д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i по виду продукции k за расчётный периода в целом в денежном выражении;

$\mathbf{РЭП}_i^{\mathbf{Д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i по всем видам продукции в целом за расчётный период в денежном выражении;

$\mathbf{РЭП}_k^{\mathbf{Д}}$ – реализованный экспортный потенциал экономики страны за весь расчётный период по виду продукции k в денежном выражении;

$\mathbf{РЭП}_t^{\mathbf{Д}}$ – реализованный на шаге t экспортный потенциал экономики страны по всем видам продукции в денежном выражении;

k – индекс k -го товара внешнеторгового оборота страны;

i – индекс производителя k -го товара;

t – индекс номера шага расчётного периода;

$T^{+вто}_{t,i,k}$ – фактический (или плановый) объём продаж на внешних рынках продукции (k) производителем i на шаге t;

$РЦЭ^{вто}_{i,k,t}$ - расчётная цена экспорта товара k производителем i на шаге t расчётного периода.

Особого рассмотрения требует оценка вклада в экспортный потенциал страны и регионов тех предприятий, которые в рамках внешнеэкономической деятельности выступают в роли посредников, например, складских комплексов, перевалочных пунктов, портовых терминалов и т. п. При их недостаточном развитии внешнеэкономическая деятельность будет затруднительна, что должно быть учтено при оценке экспортного потенциала.

3.1.3. Учёт динамики изменения потенциала и альтернатив.

Определение ставки дисконта

Все оценки экспортного потенциала (как количественные, так и стоимостные) на любом уровне иерархии (экономика страны, региона, отрасли или отдельного хозяйствующего субъекта) могут рассматриваться как характеристики ситуации за один год (t). Но нет сомнения, что эти оценки изменялись, изменяются и будут изменяться в будущем и сравнение данных в динамике за ряд лет необходимо для управления процессами, формирующими экспортный потенциал. Дополнительно представляют интерес интегральные оценки за более продолжительные периоды, например, за период реализации некоторой государственной программы или за срок эксплуатации оборудования, приобретаемого для обеспечения качества продукции, удовлетворяющего требованиям зарубежных покупателей.

Все ранее использованные показатели связаны с номером шага расчётного периода, на котором они зафиксированы (см., например, формулы (3.1), (3.3), (3.1), (3.6), (3.8), (3.11)).

При этом расчётным периодом считается ряд лет, начиная либо с текущего (0-го), либо со следующего (1-го) года до конца исследуемого срока (год n) в зависимости от обстоятельств, которые будут рассмотрены далее.

Дополнительно важно учесть, что простое суммирование данных за ряд лет не учитывает важного момента. Потенциал ближайшего времени может (и должен) быть использован, что в среднем обеспечивает его экспоненциальный рост. Соответственно, потенциал, достигаемый на следующих шагах, должен оцениваться с учётом этих нормальных тенденций, т. е. с применением приёма дисконтирования:

$$\text{ИЭП} = \sum_t \text{РЭП}_t / (1 + \text{Rate})^t \quad (3.14)$$

или

$$\text{ИЭП} = \sum_t (\sum_k \sum_i (T_{i,k,t}^{\text{ВТО}} * \text{РЦЭ}_{i,k,t}^{\text{ВТО}})) / (1 + \text{Rate})^t \quad (3.15)$$

где:

- **ИЭП** – интегральный показатель использования экспортного потенциала за расчётный период;

- t – индекс шага расчётного периода;

- Rate – ставка дисконта, характеризующая нормальную динамику экспортного потенциала, его рост по шагам расчётного периода вследствие рационального использования результатов, полученных на предыдущих шагах.

Отметим, что приём дисконтирования, как правило, применяется к величинам, выраженным в стоимостной (денежной) форме, но это условие не является обязательным. Более того, ограничение расчётов денежной формой приводит к необходимости учёта инфляции, прогноз которой затруднителен. Натуральная форма сравнения свободна от этой проблемы. Поэтому в дальнейшем подразумевается, что наряду с денежной формой (д) может применяться количественная или натуральная (н), с оговоркой, что суммирование по индексу k возможно только в стоимостном выражении.

Особое значение имеет оценка **изменения** интегрального показателя использования экспортного потенциала за расчётный период **под влиянием** тех или иных мероприятий, направленных на его повышение. При этом для выделения эффекта от реализации предлагаемых мероприятий целесообразно использовать известную концепцию «с проектом» и «без проекта». Далее обозначим через **ИЭП^{без}** значение интегральной оценки, если намеченные

меры не будут реализованы, и рост экспортного потенциала будет происходить только за счёт рационального его использования, а через $ИЭП^c$ ту же оценку в случае реализации специальных мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала (3.16):

$$\Delta ИЭП = ИЭП^c - ИЭП^{без} \quad (3.16)$$

При этом отметим, что оцениваемые мероприятия имеет смысл разделить на два вида. К первому относятся те, реализация которых не требует существенных инвестиционных затрат и сводится к регулированию деятельности, например, пересмотр структуры севооборотов при использовании уже применяемых технологий и отсутствии необходимости приобретения дополнительной техники. Второй разновидностью мероприятий, подлежащих оценке, являются такие, для осуществления которых необходимы инвестиционные затраты, например, на организацию переработки продукции, которая ранее экспортировалась в форме сырья.

В первом случае для положительной оценки эффективности планируемых мероприятий достаточно превышение $ИЭП^c$ над $ИЭП^{без}$. Во втором случае размер превышения должен быть таким, чтобы инвестиции окупились, т.е. $\Delta ИЭП$ должно превышать корректно измеренные инвестиционные издержки:

$$\Delta ИЭП > ИнвЗ \quad (3.17)$$

Иными словами, прирост интегрального экспортного потенциала за расчётный период должен превысить размер инвестиционных затрат, направленных на мероприятия по повышению экспортного потенциала (3.17). Это правило справедливо и для мероприятий, на реализацию которых инвестиции не требуются ($\Delta ИЭП > 0$).

Таким образом, комплексная оценка экспортного потенциала и мер, направленных на его повышение, должна учитывать следующие альтернативы:

- любое из планируемых мероприятий не следует считать единственным вариантом развития; возможны и другие способы, среди которых особо

выделяются соответствующие нормальному поведению субъекта, т. е. рациональному использованию имеющегося в данный момент потенциала для постепенного его повышения (развитие «без проекта»);

- средства, предназначенные для финансирования мер, направленных на повышение экспортного потенциала любым конкретным способом, можно использовать альтернативным образом, в т. ч. для рассмотренного выше постепенного повышения потенциала за счёт рационального использования достигнутых возможностей; эту альтернативу отражает ставка дисконта.

Действительно эффективными по настоящей методике считаются мероприятия, которые дают результат, превышающий указанную «норму». Если же планируемое мероприятие даёт результат (пусть и положительный), но хуже обычного повышения, обеспеченного при простом рациональном использовании достигнутого уровня, эффект от него оценивается как отрицательный.

Разница между показателями $\Delta ИЭП$ и $ИнвЗ$, рассчитанными с применением дисконтирования, вполне соответствует показателю NPV (NetPresentValue) – основному показателю эффективности инвестиционных проектов. Кроме того, для оценки эффективности мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала, могут быть использованы другие показатели, используемые при оценке инвестиционных проектов, например, срок окупаемости (DPP – Discounted Payback Period) или индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДДИ или PI – Profitability Index), что расширяет возможности предлагаемой методики.

Рассмотрим подробнее определение границ расчётного периода. Наиболее рационально *момент оценки* относить к настоящему времени (0-й шаг или текущий год), а применение планируемых мер – к 1-му и последующим шагам (годам):

$$\Delta ИЭП - ИнвЗ = \sum_{t=1}^{t=n} ((\Delta ИЭП_t - ИнвЗ_t) / (1 + Rate)^t) \quad (3.18)$$

В таком случае шаги расчётного периода нумеруются от 1 до n .

Существует другой подход, когда оценка эффективности и принятие решения по времени относят к 0-му шагу, т. е. к настоящему времени. При таком подходе шаги расчётного периода нумеруются от 0 до $(n-1)$, что не меняет сущности, но приводит к иным числовым значениям показателей. Однако, если результат оценки по любой из формул положителен, то и по другому алгоритму оценка будет больше нуля, что означает эффективность предлагаемых действий.

Как будет показано далее (п. 3.1.4-3.1.5), такой подход позволяет оценить эффективность мероприятий по повышению экспортного потенциала не только на уровне экономики страны, но и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Несомненно, достигнутый на некоторый данный момент экспортный потенциал может и должен служить базой для его дальнейшего развития. В связи с этим встаёт вопрос о «нормальной» динамике экспортного потенциала, которая не связана с дополнительными усилиями по его увеличению. Данный вопрос требует специального исследования, которое выходит далеко за рамки конкретной темы НИР.

Тем не менее, для действительно грамотного решения вопросов настоящей темы НИР, необходимо хотя бы предварительное и приближенное определение значения $Rate$, которое отражает «нормальный рост» экспортного потенциала.

Теоретически ясно, что эту характеристику следует считать положительной (большей 0%), поскольку рациональное поведение экспортёров направлено на увеличение размера своей выручки, опережающее рост необходимых затрат. С другой стороны, неумеренно оптимистическая оценка соответствующих действий не может быть взята за основу.

Верхней границей $Rate$ является показатель рентабельности внешне-экономической деятельности хозяйствующих субъектов, что означает направление 100% получаемой прибыли на дальнейшее повышение экспортно-

го потенциала. Так, если поступления от экспорта товара k предприятием i на шаге t (или $T^{+ВТО}_{t,i,k} * РЦЭ^{ВТО}_{t,i,k}$) составляют 1200 денежных единиц (д. е.), а себестоимость ($ССпр_{t,i,k}$) производства экспортированной продукции равна 1000 д.е., то по принятому определению расчётная прибыль будет равна 200 д.е., а рентабельность – 20%. Соответственно, из поступивших средств 1000 д.е. нужно вложить в повторение производственного цикла, а дополнительно полученные 200 д.е. можно использовать для расширения рентабельной деятельности.

В то же время, постоянно направлять всю прибыль на развитие вряд ли возможно, и, как правило, часть её направляется на увеличение непроизводственного потребления. Чем больше средств будет использовано на повышение благосостояния представителей хозяйствующего субъекта, тем меньше доля (и сумма) прибыли, которую можно использовать на расширение производства. Например, при пропорции 50:50 затраты на развитие прибыльного экспорта могут быть увеличены на 10% и себестоимость экспортируемой продукции по расчёту (в постоянных ценах), составить не более 1100 д.е.

Второй причиной снижения темпов роста экспорта является то, что рентабельность любого производства, как правило, снижается с ростом его объёмов. В соответствии с положениями теории спроса и предложения [4], кривая спроса показывает снижение цен по мере роста объёмов. Снижение отдачи от дополнительных вложений также связано с действиями конкурентов и другими причинами, из-за которых возможность развития деятельности тем же самым способом, что и ранее, сокращается. Это означает, что ставка дисконта, характеризующая усреднённые «обычные» возможности роста экспортного потенциала за счёт направления полученной прибыли заметно ниже достигнутой рентабельности производства экспортной продукции.

Дополнительно необходимо отметить, что конкретизация значения $Rate_i$ для каждого предприятия-экспортёра вряд ли вообще возможна. В связи с этим методика предполагает использование единой ставки дисконта для всех хозяйствующих субъектов, для экономики страны и регионов, а также

для всех шагов расчётного периода, хотя теоретически известно, что возможности развития в динамике подвержены колебаниям.

Воспользуемся рекомендациями по определению ставки дисконта, используемой при оценке эффективности инвестиционных проектов, учитывая, что мероприятия по повышению экспортного потенциала в значительной степени аналогичны инвестиционным проектам даже в тех случаях, когда инвестиционные затраты не существенны.

В соответствии с теорией оценки эффективности инвестиций норма (ставка) дисконта в общем случае отражает скорректированную с учетом инфляции минимально приемлемую для инвестора доходность вложенного капитала при альтернативных и доступных на рынке безрисковых направлениях вложений [1, Приложение 6.2]. Иными словами, значение Rate характеризует альтернативные варианты развития некоторого вида коммерческой деятельности. Предприниматели, оценивая выгодность намечаемых мероприятий, обязаны сравнить результаты их реализации с результатами, которых можно ожидать при «нормальном» развитии событий.

Отметим, во-первых, что на результаты сравнения не должно оказывать изменение цен под влиянием неравномерной, неоднородной и непредсказуемой инфляции, прогнозирование которой не имеет смысла. Значительно практичнее и полезнее отложить учёт влияния инфляции на этап анализа рисков принятия решений (см. п. 3.1.6). Хотя инфляция, несомненно, является одним из факторов риска, на уровне хозяйствующего субъекта для её прогноза и прогнозирования удорожаний ресурсов и продукции даже в том секторе, где ему предстоит действовать, предприниматель не может располагать необходимой информацией.

Во-вторых, оценка альтернатив практически любому варианту развития требует информации об этих альтернативах, которых множество, что делает задачу затруднительной. Поэтому при её решении есть смысл опираться на некоторые усреднённые оценки, исключая влияние инфляции.

В связи с этим отметим возможные варианты подходов [1, п. 2.5, стр. 22]:

- расчёт в «текущих ценах», т. е. в ценах без учета инфляции или «постоянных» или «фиксированных»; предполагается, что пропорции между выгодами и затратами сохраняются на примерно одном уровне;
- расчёт в «прогнозных» ценах, включающих инфляционные ожидания;
- расчёт в дефлированных ценах, т.е. в прогнозных ценах «очищенных от инфляции».

Два последних подхода требуют использования информации, которой не располагают хозяйствующие субъекты. В связи с этим ставка дисконта в предлагаемой методике рассматривается как «безрисковая» в «постоянных ценах». При таком подходе рекомендуется использование значения Rate, равной 4-6% годовых [1, п. 11.2, стр. 91].

В то же время в инструктивных материалах финансирующих организаций, участвующих в том числе и в финансировании развития экспорта, рекомендуется следующая схема расчёта «безрисковой» ставки дисконта [3, п. 7.9, стр. 17]:

$$\text{Rate} = (1 + \text{ключевая ставка ЦБ РФ}) / (1 + \text{прогноз инфляции}) - 1$$

В настоящий момент в соответствии с данной формулой значение Rate равно 0,7246%:

$$(1 + 4,25\%) / (1 + 3,5\%) - 1 = 0,7246\%$$

С учётом всех рассмотренных вариантов, а также специфики внешне-экономической деятельности и возможностей её «нормального» развития в базовом сценарии всех последующих расчётов (кроме анализа рисков) ставка дисконта принимается равной 3% годовых, т.е. выше нижней границы (0,7246%), но ниже верхней (4-6%), что соответствует «умеренно пессимистическому» подходу и означает, что ежегодный «нормальный» прирост экспортного потенциала составляет 3% в год по сравнению с достигнутым уровнем.

Напомним также, что понятие ставки дисконта можно применять не только к стоимостным показателям, но и к натуральным. Например, возможность экспортировать в текущем году одну тысячу тонн зерна несомненно более значима по сравнению с такой же возможностью, которая будет доступна через год или два. Применяемый в дальнейшем расчёт в постоянных ценах в некоторой степени соответствует переходу от чисто стоимостных оценок (трактовку которых затрудняет инфляция) к аналогу натуральных в предположении, что тонна зерна представляет абсолютную ценность как в настоящее время, так и в перспективе, но её относительная ценность зависит от субъекта: «бедные» и «богатые» рассматривают одинаковую по покупательной способности сумму по-разному. В результате своего естественного развития «разбогатевшие» будут со временем смотреть на ту же тонну зерна иначе, чем сегодня, когда они ещё не столь богаты.

Соответственно, конкретные расчётные значения экспортного потенциала будут расцениваться с позиции всё более высокого «нормального» уровня. Каждый следующий результат считается менее ценным (на 3%) по сравнению с таким же, достигнутым годом ранее.

3.1.4. Оценка с позиции «структур более высокого уровня (СБВУ)

Предлагаемая методика предусматривает всестороннюю оценку экспортного потенциала и мероприятий, направленных на его повышение. При этом оценка с позиций экономики страны (или оценка общественной эффективности) считается высшим уровнем, а позиция отдельных хозяйствующих субъектов, включая предприятия малых форм хозяйствования – первичным, или низшим. Ещё два уровня оценки в соответствии с известным подходом [1, п. 7, стр. 56-58] относятся к так называемым «структурам более высокого уровня»:

- отраслевой уровень – отраслевые интегрированные структуры (финансово-промышленные группы, агрохолдинги и др.) – отраслевая эффективность;

- региональный уровень – экономика региона – региональная эффективность.

3.1.4.1. Оценка с позиции экономики страны (общественная эффективность)

Необходимо напомнить, что полноценную и корректную оценку экспортного потенциала можно проводить только с позиций экономики страны, поскольку на остальных уровнях нет необходимой информации о потребностях страны и отдельных регионов в производимой продукции, без которой невозможна оценка экспортного потенциала в соответствии с принятыми определениями (см. п. 1.1) и формулой (3.3). Только на этом уровне можно сопоставить весь объём производства потенциально экспортных товаров ($\sum_i \sum_k \sum_t \Gamma^{+BTO}_{i,k,t}$) в натуральном выражении с общей потребностью экономики страны в этих товарах ($\sum_j \sum_k \sum_t \Gamma^{-BTO}_{j,k,t}$) также в количественном измерении.

При переходе к стоимостным оценкам важно учесть, что **цены**, с которыми имеют дело конкретные хозяйствующие субъекты и бюджеты разных уровней, и **экономические ценности**, важные для экономики страны, принципиально отличаются друг от друга. Первое из этих отличий состоит в том, что для хозяйствующих субъектов важны те прямые трансферты, которые определяют уровень их доходов и расходов: субсидии, дотации, налоги, пошлины и акцизы, а также кредиты и проценты по ним и условия лизинга независимо от того, является ли партнёром по сделке иностранный контрагент или резидент той же страны.

При оценке с позиции экономики России все перечисленные финансовые операции внутри страны должны рассматриваться как прямые трансферты и исключаться из расчётов. В частности, при определении значения $RЭЦ_{j,k,t}$ для каждого предприятия i значение $Выв_{j,k,t}$ существенно влияет на отношение данного предприятия к экспортным операциям. Чем меньше размер вывозных пошлин, тем больше выгод для экспортёра (см. п. 3.1.2, второй

пример). Для экономики страны (но не для бюджета) экспортные таможенные пошлины не существенны. Их размер определяет реализуемость сделок с иностранным партнёрами с позиции конкретных хозяйствующих субъектов. При одних условиях сделки могут состояться, поскольку это выгодно для каждого из участников. При других – российский экспортёр уже не заинтересован, хотя предлагаемая иностранцем цена могла бы его устроить, но при отсутствии пошлин, которые выступают как доходы федерального бюджета.

Напомним, что таможенная стоимость экспортного товара и выручка, которую получает предприятие-продавец данного товара, связаны следующим образом (3.19):

$$РЦЭ_{j,k,t} = TC_{j,k,t} - Выв_{j,k,t} \quad (3.19)$$

По сравнению с ранее представленной формулой (3.2) здесь не выделены затраты, которые необходимы для обеспечения соответствия произведённой продукции требованиям внешнего рынка, а также затраты на доставку товара до таможенной границы, что изменяет (как правило, увеличивает) себестоимость экспортируемых товаров по сравнению с предназначенными для продажи на внутреннем рынке «у ворот предприятия-производителя». Действительно «товары в экспортном исполнении» и оформлении могут существенно отличаться от аналогичной продукции, предназначенной для реализации на внутреннем рынке, например, по применяемой маркировке и упаковке (3.20):

$$CC_{i,k,t}^э = CC_{i,k,t}^{BH} + \Delta Дост_{i,k,t} - \Delta Проч_{i,k,t} \quad (3.20)$$

где:

$CC_{i,k,t}^э$ - себестоимость единицы продукции k производителя i в момент времени t при экспорте;

$CC_{i,k,t}^{BH}$ себестоимость единицы продукции k производителя i в момент времени t при реализации внутри страны;

$\Delta Дост_{i,k,t}$ - разница в стоимости доставки продукции до таможенной границы РФ и доставки до места реализации внутри страны;

Δ Проч_{i,k,t} – разница в размере прочих затрат между продукцией, предназначенной для экспорта, и продукцией для реализации внутри страны;

Здесь в очередной раз важно напомнить о разнице между оценками эффективности и оценками реализуемости в зависимости от уровня рассмотрения. На уровне хозяйствующего субъекта нарушением условия реализуемости, как правило, считается недостаток доступных средств. С позиции национальной (и даже региональной) экономики этот подход неприменим, поскольку размер накопленных ресурсов вряд ли следует считать ограничителем возможностей страны или региона. В данном случае в рамках предлагаемой методики *критерием реализуемости* проекта (мероприятия) считается заинтересованность каждого из непосредственных участников, т. е. положительный эффект от участия в проекте с позиции каждого субъекта или превышение для него интегрального результата деятельности «с проектом» по сравнению с альтернативой «без проекта».

Таким образом, условия реализуемости намеченных мероприятий по повышению экспортного потенциала страны следует считать:

$$NPV_i \geq 0 \quad \text{для всех } i \text{ участников}$$

$$\text{Min } HC_i > 0 \quad \text{для всех } i \text{ участников}$$

Участие в данном мероприятии должно быть выгодным и финансово реализуемым для каждого из участников.

Вторым важнейшим отличием расчётов с позиции конкретных хозяйствующих субъектов и общества (экономики страны) является разница в отношении субъектов и общества к конкретным ценам и тарифам. Так, транспортные организации повышение тарифов на перевозку товаров справедливо рассматривают как рост своих поступлений. Столь же справедливо все клиенты транспортных организаций будут считать подобное событие негативным явлением. С позиции экономики страны важны не цены перевозки, а соотношение между полезностью (ценностью) этой деятельности и затратами ресурсов страны на неё. При этом важно объективное измерение как выгод,

так и затрат не с позиции отдельных субъектов, а именно с позиций всего общества.

Международная методика, адаптированная к условиям России [1, 2], предусматривает следующий подход:

- все внутренние цены (даже после исключения прямых трансфертов) считаются необъективными для экономики страны, а цены мирового рынка – объективными, т. е. независимыми от административных решений внутри страны как при импорте, так и при экспорте;

- там, где это возможно, необходимо заменить внутренние цены на объективные либо используя логику альтернатив, либо другими способами;

- при возможности важно также учитывать «внешние эффекты», т. е. положительные или отрицательные для общества моменты, которые не отражаются в документации хозяйствующих субъектов, например, создание благоприятных условий проживания жителям той или иной местности.

Из всего перечисленного, предлагаемая методика учитывает в явном виде только объективность цен мирового рынка для оценки тех или иных мер, направленных на повышение экспортного потенциала. В остальных случаях предлагается остановиться на действующих финансовых ценах как «первом приближении» к искомым «экономическим ценностям».

Применение в качестве основной базы «цен на границе», т. е. таможенной стоимости экспортируемых товаров соответствует именно такому подходу. Будем считать, что уровень цен, сложившихся на данный момент в конкретной точке таможенной границы объективен. Иностранцы согласны именно здесь получать товар в своё распоряжение (с учётом международных перевозок и других обстоятельств, на которые российская сторона не может влиять), а достаточное число потенциальных экспортеров согласны на согласованных условиях продать иностранным покупателям свой товар. Соответствующую цену можно считать «равновесной» для данного рынка.

Отметим в заключение, что таможенная статистика РФ отражает экспортные сделки именно в реальных ценах на границе и не включает прямых трансфертов. В связи с этим сумма значений показателей $PЭП^{ВТО}_{t,i,k}$ не может совпадать с данными о российском экспорте не только из-за неполноты охвата товаров и участников сделок, но и из-за отмеченной ранее разницы в оценках.

3.1.4.2. Оценка с позиции экономики региона (региональная эффективность)

При переходе к следующему уровню (экономика конкретного региона) сравнительно верно определяются объёмы производства потенциально экспортных товаров в данном регионе. Может быть определена и потребность экономики региона в этих товарах, но для одних регионов положительная разница будет характеризовать не экспортный потенциал, а потенциал вывоза товара из региона, включая как экспорт, так и межрегиональный обмен. В других случаях отрицательная разница будет соответствовать не объёму необходимого импорта, а потребности во ввозе товаров в данный регион, включая межрегиональный обмен и импорт.

Отметим, что в рамках данного исследования внимание концентрируется на экспорте, но (как было показано в примерах раздела 3.1.1) дальнейшая судьба произведённой потенциально экспортной продукции зависит не только от её соответствия требованиям зарубежных покупателей, но и от конкретных альтернатив, известных и доступных производителю. По этой причине предлагаемая методика на уровне региона относит к потенциальному экспорту все товары необходимого качества, себестоимость производства которых позволяет с выгодой для производителя поставлять их на внешние рынки. В такой трактовке расчёт экспортного потенциала на уровне региона возможен и практически значим, поскольку региональные мероприятия, влияющие на объём производства потенциально экспортных товаров влияют

также на первое слагаемое формулы (3.1) и, соответственно, но экспортный потенциал страны.

3.1.4.3. Оценка с позиции интегрированных структур (отраслевая эффективность)

В современных условиях многие ранее самостоятельные сельскохозяйственные предприятия объединяются на различных принципах в отраслевые интегрированные структуры. Такое объединение может происходить на основе кооперации, что особенно характерно для малых форм хозяйствования, или другими путями. Чаще всего «интегратором» выступает перерабатывающее предприятие, поставляющее на рынок конечную продукцию для населения, например, льнокомбинат объединяет льнозаводы, поставляющие ему льноволокно, а они, в свою очередь, организуют свою сырьевую базу в форме объединения льносеющих предприятий. При этом экспортёром является льнокомбинат, поставляющий за рубеж свои ткани и изделия из них, а все другие предприятия создают базу для успешного бизнеса. Аналогичные интегрированные структуры десятки лет работают в молочном скотоводстве, в зерновой отрасли и других сферах.

Ясно, что экспортный потенциал таких отраслевых структур создаётся всеми предприятиями объединения, хотя конечная продукция собственно сельскохозяйственных предприятий не является потенциально экспортной по самой своей природе из-за низкой транспортабельности, высоких требований к условиям хранения и других причин.

Тем не менее, действия по повышению экспортного потенциала АПК России не могут ограничиваться предприятиями, производящими конечную продукцию, поставляемую на внешние рынки. Рассмотрим, каким образом развитие других предприятий, входящих в состав интегрированных структур, может влиять на экспортный потенциал и как предлагаемая методика должна учитывать эффект этих действий.

За основу имеет смысл взять формулу (3.2), определяющую расчётную цену экспорта ($РЦЭ_{k,i,t}$) для конкретного товара (k) и конкретного производителя (i) в конкретные моменты времени (t).

В качестве примера предположим, что на внешнем рынке работает «интегрированный» производитель, например, холдинг, объединяющий перерабатывающее предприятие, несколько фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Ассортимент реализуемой продукции включает товары, относящиеся к группе «Мясо птицы свежее и мороженое», которые пользуются спросом на внешнем рынке.

Уже само объединение мелких товаропроизводителей увеличивает возможности экспорта, поскольку организация переработки и таможенное оформление мелких порций товара отнимает много сил и времени и снижает эффект от реализации, хотя повлиять на таможенную стоимость ($ТС_{i,k,t}$) конкретных товаров производитель-экспортёр не может, как и на размер вывозных пошлин ($Выв_{i,k,t}$). Это воздействие кооперации или другой формы объединения проявляется в форме экономии прочих затрат в расчёте на единицу продукции ($Проч_{i,k,t}$). Второй причиной снижения затрат является экономия на доставке ($Дост_{i,k,t}$). В расчёте на единицу товара доставка крупных партий обходится, как правило, существенно дешевле, чем тогда, когда партии мелкие. Таким образом, при двух составляющих $РЦЭ$, которые не зависят от усилий производителей, изменение двух других величин, как правило, увеличивает значение $РЦЭ$ при объединении предприятий.

Другой причиной увеличения экспортного потенциала вследствие согласования действий отдельных хозяйствующих субъектов является закономерное снижение себестоимости производства ($СС_{i,k}$). Так, пока каждое КФХ приобретает корма для своего поголовья птицы независимо от других, цены и стоимость доставки единицы корма будут сравнительно более высокими, чем при закупке и доставке тех же кормов более крупными партиями. Не говоря уже о возможной экономии затрат при совместном использовании хранилищ.

Практически любая форма объединения товаропроизводителей (хозяйствующих субъектов) создает условия для повышения экспортного потенциала как за счёт увеличения расчётной цены экспорта, так и за счёт снижения себестоимости производства. Остаётся обеспечить примерно равную выгоду всех участников интеграционного процесса, чтобы в такой координации были заинтересованы все товаропроизводители.

Эта проблема решается путём оценки увеличения экспортного потенциала отраслевой структуры в целом, а также параллельным расчетом прироста потенциалов каждого из участников объединения. Своего рода «идеальным» решением является обеспечение положительности и равенства показателей BCR_i , т.е. отношений приростов выгод к приросту затрат каждого из участников интегрированной структуры при осуществлении намеченных мероприятий (см. ¹⁴). Приемлемыми являются также все варианты, при которых ни для кого из участников реализация мер, направленных на повышение экспортного потенциала интегрированной структуры в целом, не создает потерь (т. е. $BCR_i \geq 1,0$ для всех i).

3.1.5. Оценка с позиции хозяйствующих субъектов (коммерческая эффективность)

Экспортный потенциал страны, в конце концов, складывается из усилий всех хозяйствующих субъектов, включая предприятия малых форм хозяйствования, хотя далеко не все из них непосредственно участвуют во внешнеэкономической деятельности. Поэтому, рассматривая деятельность любого конкретного сельскохозяйственного товаропроизводителя (субъекта нижнего уровня иерархии), важно оценить его возможный вклад в формирование экспортного потенциала всех структур «более высокого уровня», включая потенциал российской экономики в целом.

¹⁴Кошелев В.М. Инструменты и методы подготовки инвестиционных решений в сельском хозяйстве. – М.: РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева. - 2005

Ясно, что на нижнем уровне рассмотренную ранее формулу (3.1) и соответствующие подходы определения потенциала применить невозможно. Если данные о производстве, осуществляемом на этом уровне, достаточно известны, то данные о потребности в производимой продукции могут быть оценены только косвенно: если вся продукция так или иначе использована, то потребность в ней была. Относится ли это потребление к внутреннему или входит в той или иной форме в экспорт, производитель может даже не догадываться. Только в редких случаях непосредственный производитель информирован о своём участии в экспорте. Тем не менее, практически любое его действие, направленное на развитие *собственного производства* и в собственных интересах, оказывает влияние на экспортный потенциал страны.

В литературе, посвящённой оценке общественной эффективности, имеются ценные для разрабатываемой методики идеи по структуризации информации о деятельности хозяйствующих субъектов, которые влияют на экономику страны (см ¹⁵, а также [2], с. 328-332).

Во-первых, это любые события, вследствие которых изменяются (увеличиваются) объёмы производства продукции. Те же события влияют и на экспортный потенциал. Если на шаге t увеличивается объём производства субъектом i потенциально экспортного товара k ($T^{+BTO}_{t,i,k}$), то одновременно увеличивается суммарный объём производства потенциально экспортных товаров, что при прочих равных условиях означает рост экспортного потенциала страны (ЭЦ). Даже если некоторый товар не относится непосредственно к экспортным, то его появление на внутреннем рынке может содействовать высвобождению для экспорта некоторых других продуктов. Кроме того, этот товар может входить в состав конечных непосредственно экспортных продуктов.

Во-вторых, многие действия российских товаропроизводителей сокращают потребление потенциально экспортных товаров ($T^{-BTO}_{t,i,k}$) в случае сни-

¹⁵J. Price Gittinger. Economic Analysis of Agricultural Projects. Second Edition. The John Hopkins University Press. Baltimore and London, 1982

жения себестоимости производства. Одновременно, даже если такое снижение расходов средств не затрагивает потенциально экспортных товаров, оно приводит к росту экспортного потенциала за счёт увеличения разницы между расчётной ценой экспорта и себестоимостью производства (см. формулу 3.2).

В-третьих, как общественная эффективность производства, так и экспортный потенциал страны увеличиваются вследствие повышения сохранности произведённой продукции. Снижение потерь, сокращение порчи товаров фактически увеличивают объём потенциального экспорта. Дополнительно совершенствование системы хранения может увеличивать расчётную цену экспорта как за счёт повышения качества товара, так и за счёт переноса момента продаж на период более выгодных мировых цен.

В-четвертых, аналогичное действие на экспортный потенциал может оказывать совершенствование системы транспортировки продукции и ресурсов для её производства. Это влияние проявляется в снижении слагаемых $Дост_{t,i,k}$ и $Проч_{t,i,k}$ в формуле расчётной цены экспорта (3.2).

В-пятых, товаропроизводители заинтересованы в повышении качества своей продукции, если такое повышение приводит к росту выручки и рентабельности. Эти же действия, как правило, положительно влияют на расчётную цену экспорта, поскольку иностранные покупатели отечественных товаров также реагируют на повышение качества ростом цен сделок, т. е. ростом таможенной стоимости экспортируемых товаров ($ТС_{t,i,k}$). Это же повышение цен на границе может вызывать рост размера пошлин, но пропорции таковы, что выгодность сделок повышается.

Таким образом, все пять факторов, которые влияют на общественную эффективность производства, влияют и на величину экспортного потенциала АПК страны. При этом характер влияния аналогичен, как и уже затронутое в 3.1.4.3 влияние интеграционных процессов, которые в большинстве случаев выгодны не только непосредственным участникам, но и увеличивают экспортный потенциал.

Ещё одним типичным способом решения сельскохозяйственными товаропроизводителями своих проблем, является изменение ассортимента продукции при сокращении объёмов продаж первичной продукции и увеличении реализации продукции, прошедшей переработку. Здесь нужно учитывать, что далеко не всякие действия, повышающие рентабельность производства конкретного хозяйствующего субъекта, положительно влияют на эффективность производства с позиции экономики страны, а также на её экспортный потенциал. Универсальным инструментом оценки последствий является сравнение денежных потоков в ситуациях «с проектом» и «без проекта» с позиции экономики России в целом. Рассмотрим возможные противоречия на примере перехода от экспорта зерна к продаже муки.

Определим, как для конкретного предприятия формируется прибыль при переходе от продажи зерна к переработке зерна в муку и продаже муки:

- ситуация «без проекта»: $T^{+ВТО}_{i,t,зерно} * РЦЭ^{ВТО}_{i,t,зерно} - ССпр_{i,t,зерно}$;
- ситуация «с проектом»: $T^{+ВТО}_{i,t,мука} * РЦЭ^{ВТО}_{i,t,мука} - ССпр_{i,t,мука}$.

Как известно, в зависимости от качества муки её выход из тонны зерна составляет от 95% (обойная) до 72% (1-й сорт). Отходы (в основном отруби) также представляют определённую ценность и могут в составе комбикормов входить в число товаров внешнеторгового оборота. Поскольку публикуемые данные не позволяют точно определить сортность экспортных товаров, обозначим отношение веса муки к весу зерна через α :

$$\alpha = T^{+ВТО}_{t,i,мука} / T^{+ВТО}_{t,i,зерно} \quad (3.21)$$

В приведённом далее примере используем значение $\alpha = 75\%$.

Обозначим через β отношение таможенной стоимости тонны муки к таможенной стоимости тонны зерна

$$\beta = ТС^{ВТО}_{t,i,мука} / ТС^{ВТО}_{t,i,зерно} \quad (3.22)$$

По данным Российского статистического ежегодника¹⁶ это отношение изменялось от 1,448 в 2010 году до 1,816 в 2017 году и в 2018 году составило 1,407. По данным, приведённым в разделе 2.1 (табл. 2.3), отношение может

¹⁶ <https://rosstat.gov.ru/publications-plans>

составлять до 2,24. В нашем расчёте используем (как и в других случаях) умеренно пессимистическую оценку 1,5.

Следующим параметром является отношение выручки от реализации отходов мукомольного производства (ω) к выручке от продажи зерна.

$$\omega = \text{ТС}^{\text{ВТО}}_{t,i,\text{отходы}} / \text{ТС}^{\text{ВТО}}_{t,i,\text{зерно}} \quad (3.23)$$

Примем $\omega = 0,1$ из тех же умеренно-пессимистических соображений.

С учётом введённых обозначений, которые относятся к конкретным товарам (зерно и мука), конкретному шагу t и конкретному производителю i , получается следующая зависимость:

$$\text{РЭП}_{t,i,\text{мука}} = \alpha * \text{T}^{+\text{ВТО}}_{t,i,\text{зерно}} * (\beta * \text{ТС}^{\text{ВТО}}_{t,i,\text{зерно}} - (\text{Выв}_{t,i,\text{мука}} + \text{Дост}_{t,i,\text{мука}} + \text{Проч}_{t,i,\text{мука}})) + \omega * \text{ТС}^{\text{ВТО}}_{t,i,\text{зерно}} * \text{T}^{+\text{ВТО}}_{t,i,\text{зерно}} \quad (3.24)$$

На условном примере предприятия, экспортирующего 4000 тонн зерна, пригодного для производства муки, проверим его заинтересованность в переходе от своей обычной деятельности («без проекта») к изменению ассортимента. Если принять таможенную стоимость тонны зерна равной 14,5 тыс. руб. (см. табл. 3.1) и использовать данные о действующих нулевых экспортных пошлинах, а также оценочные данные о транспортных и прочих расходах (в размере 2175 руб./т), то чистые поступления предприятия будут равны 49,3 млн. руб. при себестоимости производства 41,44 млн. руб., что обеспечивает получение прибыли в размере 7,86 млн. руб. ежегодно и рентабельность экспорта на уровне 19%.

В ситуации «с проектом» поступления будут складываться из таможенной стоимости муки (3000 т муки по 21750 руб./т) и реализуемых отходов мукомольного производства на сумму 5,8 млн. руб.; всего на 71,05 млн. руб.). При этом расходы на доставку продукции до таможенной границы вместе с пошлинами и прочими затратами составят 13,05 млн. руб., что обеспечит повышение экспортного потенциала на 8,7 млн. руб. ежегодно. Себестоимость производства продукции также изменится: вместо 41,44 млн. руб. (зерно) она составит 47,656 млн. руб. (мука). Размер прибыли, таким образом, увеличится на 2,484 млн. руб. в среднем за год (табл. 3.1).

Для реализации рассматриваемого предложения по организации мукомольного производства необходимой мощности, по оценкам специалистов, требуется примерно 3,7 млн. руб. капитальных затрат, а также увеличение запаса оборотных средств (прирост рабочего капитала) на 3,108 млн. руб. при условии выполнения всех работ по проекту за несколько месяцев на 1-м шаге расчётного периода (с вводом объекта в эксплуатацию к новому урожаю).

Таблица 3.1

Пример оценки влияния изменения ассортимента продукции на реализуемый экспортный потенциал

Показатели	"Без проекта" (экспорт зерна)	"С проектом" (экспорт муки)	Изменения: "с проектом" - "без проекта"
Продажа, т	4000	3000	-1000
Цена, руб./т	14500	21750	+7250
Выручка от продажи основной продукции, тыс. руб.	58000	65250	+7250
Выручка от продажи отходов переработки, тыс. руб.	0	5800	+5800
Выручка от экспорта – всего, тыс. руб.	58000	71050	+13050
Расходы на экспорт (пошлины, доставка и прочие), тыс. руб.	8700	13050	+4350
Реализованный экспортный потенциал, тыс. руб.	49300	58000	+8700
Себестоимость производства - всего, тыс. руб.	41440	47656	+6216
Прибыль производителя, тыс. руб.	7860	10344	+2484

Применение предлагаемой методики показывает, что за расчётный период, который в данном случае принят равным нормативному сроку эксплуатации основной части приобретаемого оборудования, экспортный потенциал данного предприятия увеличивается на 61,07 млн. руб. (табл. 3.2). Иными словами, производитель-экспортёр, переходя от производства и экспорта зерна к экспорту муки, обеспечивает возможность существенного роста своих экспортных поступлений. Приведённый пример показывает типичное изменение всех основных пропорций: сокращение объёма продаж в натуральном измерении; повышение расчётной цены экспорта; увеличение производственно-сбытовых затрат предприятия, а также появление дополнительной продукции.

Таблица 3.2

Оценка эффективности проекта организации переработки одного вида потенциально экспортной продукции в другой (зерно в муку)

Показатели (тыс. руб.)	Шаги расчётного периода				
	1	2	3	...	8
Ситуация "без проекта"					
Поступления от экспорта	58000	58000	58000	...	58000
Расходы на экспорт - всего	8700	8700	8700	...	8700
Реализуемый экспортный потенциал (РЭП)	49300	49300	49300	...	49300
Себестоимость производства	41440	41440	41440	...	41440
Прибыль экспортера	7860	7860	7860	...	7860
Ситуация "с проектом"					
Капитальные затраты	3700			...	
Прирост рабочего капитала	3108			...	
Поступления от экспорта	71050	71050	71050	...	71050
Расходы на экспорт - всего	13050	13050	13050	...	13050
Реализуемый экспортный потенциал (РЭП)	58000	58000	58000	...	58000
Себестоимость производства	47656	47656	47656	...	47656
Прибыль экспортера	10344	10344	10344	...	10344
Прирост РЭП	8700	8700	8700	...	8700
Чистые выгоды предприятия	3536	10344	10344	...	10344
Накопленное сальдо	3536	13880	24224	...	75944
Прирост прибыли	-4324	2484	2484	...	2484
Сложный процент, %	1,03	1,0609	1,0927	...	1,2668
Дисконтированный прирост РЭП	8447	8201	7962	...	6868
то же нарастающим итогом	8447	16647	24609	...	61071
Дисконтированный прирост прибыли	-4198	2341	2273	...	1961
то же нарастающим итогом	-4198	-1857	417	...	10827

Сравнение денежных потоков предприятия в ситуациях «с проектом» и «без проекта» и расчёт показателей эффективности данного инвестиционного проекта, направленного на повышение РЭП, свидетельствуют о достаточно высокой заинтересованности предприятия. В частности, срок окупаемости инвестиционных затрат составляет 2,82 года, а итоговое преимущество перед альтернативами оценивается в 10,827 млн. руб. (табл. 3.3).

Показатели эффективности проекта организации переработки одного вида потенциально экспортной продукции в другой (зерно в муку)

Показатель эффективности проекта	Единица измерения	Значение	Соответствие критерию
NPV	млн. руб.	10 827	да (≥ 0)
IRR	%	54,7%	да ($\geq \text{Rate}$)
DPP	лет	2,82	да ($\leq T$ расч)
BCR	-	1,13	да (≥ 1)
PI	-	2,64	да (≥ 1)
Прирост реализуемого экспортного потенциала	млн. руб.	61071	да (≥ 0)
Минимум накопленного сальдо	млн. руб.	3536	да (> 0)

Анализ устойчивости характеристик проекта к изменению условий показывает, что только 4-х кратное повышение размера капитальных затрат приводит к нулевой его эффективности. Правда, при росте цены экспорта зерна на 2,5% или при снижении стоимости муки на внешнем рынке на 2% проект также становится несостоятельным. Это следует учитывать как один из важнейших рисков, методика учёта которых рассматривается в п. 3.1.6.

В заключение обратим внимание на некоторые отклонения от корректной методики анализа эффективности и реализуемости инвестиционных проектов, которые допущены в рассмотренном примере.

Во-первых, для упрощения расчётов для получения интегральной оценки эффективности проекта за указанный расчётный период дисконтируется и суммируется не прирост чистых выгод предприятия, а прирост его прибыли. Это отклонение не может серьёзно влиять на оценку проекта, поскольку амортизация основных средств, учитываемая при расчёте прибыли, составляет менее 1% от себестоимости. К тому же её исключение из состава затрат только повышает характеристики проекта.

Во-вторых, приведенный расчёт не учитывает реальную динамику выхода мукомольного производства на проектную мощность. Как выгоды, так и затраты 1-го года проекта считаются неизменными в дальнейшем. Это отклонение также не может принципиально изменить оценки роста экспортного потенциала и эффективности и реализуемости проекта для производителя

зерна и муки, поскольку уточнение повлияет как на ожидаемую выручку, так и на график затрат. Запас прочности полученных оценок достаточно велик. При этом прирост рабочего капитала включён в расчёт в размере 50% от прироста производственно-сбытовых затрат, что можно считать «пессимистической оценкой» для проектов переработки.

В проектах, рассматриваемых в разделе 4, подобные упрощения также используются с необходимыми оговорками.

Отметим также, что как в ситуации «без проекта», так и «с проектом» соблюдается условие превышения значения показателя РЭП над себестоимостью производства, хотя разница между указанными величинами изменяется, что позволяет говорить о потенциальной возможности экспорта:

«без проекта»: $РЭП_{t,i,зерно} > ССпр_{t,i,зерно}$;

$$T_{t,i,зерно}^{+ВТО} * (ТС_{t,i,зерно}^{ВТО} - (Выв_{t,i,зерно} + Дост_{t,i,зерно} + Проч_{t,i,зерно})) / 1000 =$$

$$= 4000 * (14500 - (0 + 2175 + 0)) / 1000 = 4000 * 13325 / 1000 = \mathbf{49300 > 41440}$$

«с проектом»: $РЭП_{t,i,мука} > ССпр_{t,i,мука}$;

$$(0,75 * T_{t,i,зерно}^{+ВТО} * (1,5 * ТС_{t,i,зерно}^{ВТО} - (Выв_{t,i,мука} + Дост_{t,i,мука} + Проч_{t,i,мука})$$

$$+ 0,1 * ТС_{t,i,зерно}^{ВТО} * T_{t,i,зерно}^{+ВТО})) / 1000 = (3000 * (21750 - 4350)) + 0,1 *$$

$$580000) / 1000 = = 52200000 + 5800000) / 1000 =$$

$$\mathbf{58000 > 47656}$$

Для дальнейшего использования может быть полезным отношение

$$\gamma = ССпр_{t,i,мука} / ССпр_{t,i,зерно} \quad (3.25)$$

которое показывает влияние проекта на затраты, увеличение которых необходимо для переработки зерна в муку. В нашем примере это отношение равно 1,15, поскольку для производства муки кроме сырья необходимы затраты труда и энергетических ресурсов.

В других проектах, например, пп. 5.1 (производство комбикормов) и 5.2 (производство сыра) разница может быть более существенной в зависимости от стоимости дополнительных компонентов конечной продукции.

3.1.6. Учёт рисков при оценке экспортного потенциала (методические подходы)

Настоящая разработка предусматривает применение известной системы методов анализа рисков инвестиционных проектов с их адаптацией к задачам оценки экспортного потенциала. В частности, теория анализа рисков предусматривает их классификацию по различным признакам:

- по типу (статические; динамические);
- по происхождению относительно субъекта (внешние для участников деятельности; внутренние, порождённые деятельностью субъекта);
- по источнику (связанные с финансово-хозяйственной деятельностью субъектов; связанные с личностным, человеческим фактором; связанные с природными факторами, связанные с колебаниями рыночной конъюнктуры, политическими, геополитическими, институциональными факторами и т.д.);
- по причине возникновения (связанные общим недостатком и неточностью имеющейся на данный момент информации; с принципиальной неопределённостью будущего, в том числе значений важнейших параметров деятельности; неопределённость поведения партнёров);
- по уровню управления рисками (внешнеэкономические, связанные с внешнеэкономической конъюнктурой; определяемые макроэкономическим окружением; микроэкономические, определяемые ситуацией на тех рынках, где действует данный хозяйствующий субъект).

По отношению к экспортному потенциалу как страны в целом, так и отдельных регионов и конкретных хозяйствующих субъектов все перечисленные виды рисков проявляются во взаимосвязи и одновременно. Например, влияние изменений цен мирового рынка следует рассматривать как один из динамических рисков, поскольку далеко не всегда такие изменения носят негативный характер. Возможны колебания этих цен, повышающие экспортный потенциал отечественных производителей и экономики России в целом. В то же время уровень мировых цен возможно с некоторым временным лагом отражается на динамике цен внутри страны, а также на поведении парт-

нёров по бизнесу, например, транспортных организаций, логистических центров и предприятий торговли, а также конкурирующих товаропроизводителей данного или соседних регионов, у которых изменяются предпочтения. Таким образом, этот вид рисков, который может быть первоначально порождён погодными условиями конкретного года в странах-конкурентах, одновременно порождает неопределённость действий партнёров. В связи с этим необходим полноценный анализ рисков внешнеэкономической деятельности с учётом её особенностей.

Анализ чувствительности показателей эффективности и реализуемости мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала к изменению основных факторов предназначен для выявления пороговых (критических) значений факторов, при достижении которых совокупный прирост затрат, связанный с реализацией мероприятия, будет равен совокупному приросту экспортного потенциала (в стоимостной форме). Полученные оценки далее сравниваются с определёнными при анализе (глава 2) возможными отклонениями параметров, чтобы оценить устойчивость эффекта от мероприятий к изменению ситуации и принять решение о реализации или о пересмотре анализируемого варианта мероприятия.

Поскольку по ряду параметров получение надёжных статистических данных невозможно, допускается оценка рисков на основе сценарного подхода. При этом как обычно формируется базисный (или базовый) сценарий, который должен учитывать *умеренно пессимистические* оценки. Оптимистический и наиболее важный пессимистический сценарии должны учитывать взаимозависимость и взаимовлияние всех факторов, но особенно тех, значения которых должны измениться под воздействием планируемых мероприятий. На основе оценки показателей эффективности и реализуемости мероприятия в случае реализации наиболее вероятного, а также оптимистического и пессимистического сценариев, принимается решение о реализации и пересмотре рассматриваемого варианта мероприятия.

Особое внимание в рамках анализа рисков мероприятий по повышению экспортного потенциала следует уделить так называемым «статическим» рискам, примером которых может быть введение эмбарго на товары российского аграрного сектора в тех странах, которые являются основными импортерами отечественной сельхозпродукции (см. рис. 2.6, 2.9, 2.12, 2.15, 2.18). При этом особенно чувствительным для экономики страны может быть отказ от импорта или его ограничение по товарам с высокой добавленной стоимостью, а не по сельскохозяйственному сырью, что менее вероятно. Техника такого анализа предполагает рассмотрение последствий указанных действий потенциальных покупателей в форме анализа «пессимистического сценария» с одновременным сокращением объемов продаж при возможном снижении цен экспорта и повышении затрат на производство, переработку и доставку товара до изменившихся пунктов реализации.

3.2. Комплексная оценка эффективности, реализуемости и рисков мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала хозяйствующих субъектов, регионов и экономики России

Комплексная оценка мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей, включает:

I. Рассмотрение этих мероприятий в следующих аспектах:

- коммерческом;
- технико-технологическом;
- институциональном (организационном);
- социальном;
- экологическом;
- финансовом;
- экономическом (с позиции экономики страны, регионов и отраслевых

структур).

При этом важно учитывать, что при рассмотрении мероприятий в финансовом аспекте подразумевается не только обобщение предыдущих оценок и их сопоставление в финансовой стоимостной форме, но и применение специального инструментария финансового анализа проектов.

II. Параллельный расчёт и использование показателей и критериев эффективности, реализуемости и рисков рассматриваемых мероприятий. При этом основным и обобщающим является учёт как финансовой (коммерческой), так и общественной и региональной эффективности и реализуемости мероприятий, и соответствующих рисков.

III. Поэтапную детализацию информации, необходимой для оценки мероприятий в соответствии с переходом от одной стадии и фазы анализа к следующей.

IV. Учёт различий в подходах к оценке мероприятий с позиций отдельных участников, а также «структур более высокого уровня», включая общество (экономику страны). При этом выделяется оценка проекта с позиции основного инициатора-исполнителя (сельхозтоваропроизводителя) и его партнёров, включая административные и финансирующие инстанции.

В разрезе стадий проектного цикла (п. IV) наиболее важной считается оценка в процессе подготовки и принятия решений (предынвестиционная). На следующих стадиях необходим контроль соблюдения этих решений, в том числе в финансовом аспекте как обобщающем.

Относительно п. III необходимо уточнить понятия «реализуемость», «эффективность» и «риски» применительно к оценке экспортного потенциала.

Реализуемость. Оценка реализуемости (в т.ч. финансовой реализуемости) мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала означает проверку возможности реализовать намечаемые действия в коммерческом, техническом и др. аспектах; всегда ли хватит ресурсов на осуществление намеченного, в т. ч. финансовых средств. Если «НЕТ», то, сколько и каких ресурсов ещё необходимо найти; Если «ДА», то каков запас (резервы).

При оценке финансовой реализуемости используются показатели: минимум накопленного сальдо (**абсолютный**) и коэффициент покрытия ссудной задолженности (**относительный**)

Критерии: минимум накопленного сальдо > 0 ; коэффициент покрытия ссудной задолженности $> 1.15-1.20$

Реализуемость объективна и не зависит от альтернатив, которыми располагает оценивающий её субъект! Его возможности важны, но не как альтернатива проекту, а как варианты действий при реализации данного проекта, которыми было бы странно ими не пользоваться.

Эффективность: при оценке эффективности (в т. ч. финансовой) важно понимать, что это понятие *относительное и зависит от альтернатив, имеющихся у оценивающего её субъекта. Кроме того, важно различать эффективность деятельности в случае реализации намечаемых мероприятий, которые должны повышать экспортный потенциал, и эффективность собственно оцениваемого мероприятия*. Расчёты первой группы показателей производятся на основе денежных потоков ожидаемых «чистых выгод» хозяйствующего субъекта или СБВУ. В первую очередь определяется, на сколько ожидаемые выгоды превысят ожидаемые затраты (показатель **NV** по «бухгалтерским правилам» > 0). Далее определяется на какую величину ожидаемые выгоды должны превысить ожидаемые затраты *с учётом имеющихся альтернативных возможностей использования свободных денежных средств (Rate)*. Это позволяет оценить эффект от деятельности хозяйствующего субъекта **NPV** деятельности в ситуациях «с проектом» или «без проекта» с учётом времени, когда происходят те или иные события. При этом расчёт возможен как в «будущих», так и в «сегодняшних» деньгах, но преимущественно расчёты проводятся в «пересчёте на сегодня» на основе приёма дисконтирования.

Основным показателем является **Net Present Value – NPV** (Чистая сегодняшняя стоимость – ЧПЦ, ЧТС) – абсолютный показатель в руб., млн. руб., \$, €, £, ¥ и т.д. **Критерием** эффективности считается **значение $NPV \geq 0$** .

При $NPV = 0$ экспортный потенциал в случае реализации мероприятия считается не хуже, чем при отказе от него (*но и не лучше*).

Следующим показателем эффективности действий (и соответствующих затрат), направленных на повышение экспортного потенциала, является срок, после которого доходы от вложения средств в мероприятия будут превышать затраты (с учётом альтернатив). Этот показатель называется «Сроком окупаемости затрат с учётом дисконтирования» (**Discounted Payback Period – DPP**). **Критерий эффективности:** $DPP \leq$ продолжительности расчетного периода.

Ещё одним важным показателем является отношение суммарных ожидаемых при реализации проекта чистых выгод от экспорта к инвестиционным затратам с учётом дисконтирования – **Profitability Index – PI** (ИДДИ – индекс доходности дисконтированных инвестиций). Для эффективных мероприятий должно выполняться условие $PI \geq 1$.

Следующим показателем является отношение суммарных ожидаемых в случае реализации мероприятия чистых выгод от экспорта к суммарным затратам с учётом дисконтирования – **Benefit Cost Ratio – BCR** (ИДЦЗ – индекс доходности дисконтированных затрат). Эффективными считаются мероприятия, для которых $BCR \geq 1$.

Наконец, полезным является показатель средней скорости роста накопленных хозяйствующего субъекта в случае реализации мероприятия – **Internal Rate of Return – IRR** (ВСД – внутренняя ставка доходности деятельности в случае реализации мероприятия). **Критерий:** $IRR \geq Rate$.

От перечисленных выше показателей эффективности деятельности следует отличать показатели эффективности самих мероприятий, направленных на развитие экспортного потенциала. Подразумевается, что деятельность обязательно должна быть эффективной, а оцениваемые мероприятия должны повышать эту эффективность. При этом если деятельность при отказе от мероприятия является высокоэффективной, то некоторые мероприятия, будучи неэффективными, не способны настолько ухудшить положение, чтобы общая

оценка стала отрицательной. Тем не менее, мероприятия, которые влияют на экспортный потенциал, необходимо оценивать не только по общему результату, но и по вкладу мероприятия в этот результат. Отрицательное воздействие должно выявляться. Этой цели служит следующая группа показателей, которые определяют *оценку влияния мероприятия на изменение экспортного потенциала субъекта, т.е. оценку изменений в деятельности этого субъекта, вызванных реализацией данного мероприятия*. Расчёт выполняется на основе денежного «прироста чистых выгод», вызванных реализацией намеченного мероприятия.

Во-первых, на сколько ожидаемый прирост выгод превысит ожидаемый прирост затрат (показатель **NV** по «бухгалтерским правилам»). Критерий эффективности мероприятия: $NV > 0$.

Во-вторых, на какую величину ожидаемый прирост выгод должен превысить ожидаемый прирост затрат *с учётом имеющихся альтернативных возможностей использования свободных денежных средств (Rate)*; эффект от реализации мероприятия для экспортного потенциала хозяйствующего субъекта = NPV его деятельности в ситуации реализации мероприятия за вычетом NPV деятельности при отказе от него. **Критерием** эффективности считается **значение** $NPV \geq 0$. Если $NPV = 0$, то реализация мероприятия считается не хуже, чем отказ от него (*но и не лучше*)

В-третьих, с какого момента прирост экспортного потенциала будет превышать прирост затрат на мероприятие (с учётом альтернатив). Показатель «Срок окупаемости затрат с учётом дисконтирования» - **Discounted Payback Period – DPP**. **Критерий** – $DPP \leq$ продолжительности расчетного периода.

В-четвертых, каково отношение суммарного ожидаемого прироста экспортного потенциала к приросту необходимых инвестиционных затрат с учётом дисконтирования – **Profitability Index – PI** (ИДДИ - индекс доходности дисконтированных инвестиций). **Критерий** – $PI \geq 1$.

В-пятых, каково отношение ожидаемого прироста экспортного потенциала к суммарному приросту затрат в случае реализации мероприятия с учётом дисконтирования – **Benefit Cost Ratio – BCR (ИДДЗ – индекс доходности дисконтированных затрат)**. **Критерий** – $BCR \geq 1$.

В-шестых, какова средняя скорость роста экспортного потенциала хозяйствующего субъекта – **Internal Rate of Return – IRR (ВВД – внутренняя ставка доходности проекта)**. **Критерий** – $IRR \geq Rate$.

В таблице 3.4 сведены в систему все показатели эффективности и реализуемости мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала, которые учитывают, как ожидаемые (планируемые) результаты предлагаемых мер, так и необходимые для этого инвестиционные затраты.

Расчёт указанных показателей основан на денежных потоках конкретных хозяйствующих субъектов за достаточно представительные периоды времени. При этом оцениваются как финансовая реализуемость предложений, так и эффективность не только деятельности субъектов в случае реализации этих предложений, но и собственно самих мероприятий на основе денежных потоков, отражающих влияние мероприятий на субъект – приростов чистых выгод.

Следовательно, важно понимать, что *объективность любой оценки относительна*. Ошибочно выбранная система приоритетов вряд ли верно ориентирует потенциального участника событий (как хозяйствующий субъект, так и регион и/или общество в целом). Так, покупатель стремится меньше потратить на приобретение товара, а продавец – больше получить за свой товар. Оба подхода объективны и логичны, но нельзя упускать, что если сделка вообще не состоится, то оба потенциальных партнёра могут потерять больше, чем получили бы при нахождении взаимоприемлемого решения.

Система показателей эффективности и реализуемости мероприятий по повышению экспортного потенциала

Показатели финансовой реализуемости и эффективности деятельности и планируемых мероприятий	Денежные потоки – основание для расчёта показателей и критерии *			
	«Чистые выгоды» в случае реализации планируемых мероприятий **		«Чистые выгоды» при отказе от мероприятий ***	«Прирост чистых выгод» ****
	реализуемости деятельности и мероприятий	эффективности деятельности	эффективности деятельности при отказе от мероприятий	эффективности мероприятий
Минимальное значение накопленного сальдо (min HC) *****	$\min HC > 0$	-	-	-
Минимальное значение коэффициента покрытия ссудной задолженности (КПСЗ)	$\text{КПСЗ} > 1,15$ (1,2)	-	-	-
Сумма чистых выгод (NV)	$NV \geq 0$	$NV \geq 0$	$NV \geq 0$	$NV \geq 0$
Сумма дисконтированных чистых выгод ЧДД (NPV)	-	$NPV \geq 0$	$NPV \geq 0$	$NPV \geq 0$
Внутренняя ставка доходности (IRR)	-	$IRR \geq \text{Rate}$	$IRR \geq \text{Rate}$	$IRR \geq \text{Rate}$
Индекс доходности дисконтированных инвестиций (PI)	-	$PI \geq 1$	$PI \geq 1$	$PI \geq 1$
Индекс доходности дисконтированных затрат (BCR)	-	$BCR \geq 1$	$BCR \geq 1$	$BCR \geq 1$
Срок окупаемости с учетом дисконтирования (DPP)	-	$DPP \leq \text{расчётный период}$	$DPP \leq \text{расчётный период}$	$DPP \leq \text{расчётный период}$

* - критериями реализуемости и эффективности являются такие значения показателей, при которых выполняются указанные условия;

** - чистые выгоды в ситуации «с проектом» на каждом шаге расчётного периода – это разность между выгодами, ожидаемыми в случае реализации проекта на этом шаге, и затратами, планируемыми на том же шаге;

*** - чистые выгоды в ситуации «без проекта» на каждом шаге расчётного периода – это разность между выгодами, ожидаемыми в случае отказа от реализации проекта на этом шаге, и затратами, планируемыми при этом на том же шаге;

**** - прирост чистых выгод на каждом шаге расчётного периода равен разности между чистыми выгодами, ожидаемыми на этом шаге в ситуации «с проектом», и чистыми выгодами в ситуации «без проекта», ожидаемыми на том же шаге;

***** - накопленное сальдо – это денежный поток, образованный путем пошагового сложения чистых выгод (сальдо), относящихся к отдельным шагам расчётного периода с начала до конца; отрицательное значение, полученное на любом шаге, означает, что ранее накопленных средств даже вместе с чистыми поступлениями, ожидаемыми на этом шаге, недостаточно для покрытия планируемых расходов; положительное значение на каждом шаге показывает резерв средств, остающийся по итогам данного шага; минимальное значение накопленного сальдо соответствует либо минимальному за расчётный период резерву (если оно больше нуля), либо минимальной потребности в дополнительном финансировании данного проекта, без которого проект не может быть доведён до конца (если оно отрицательно).

Научно обоснованная оценка экспортного потенциала страны решает не только задачу формирования характеристик сложившейся ситуации и динамики её развития в отношении внешнеторгового оборота России, но и позволяет методически грамотно оценивать все события и действия хозяйствующих субъектов с позиции национальной, региональной и отраслевой экономики. При этом важно не упускать из виду, что кроме оценки эффективности необходимо контролировать реализуемость намечаемых мероприятий (включая финансовую реализуемость) и уровень рисков нарушения условий реализуемости и неприемлемого снижения эффективности.

Ещё одной важнейшей особенностью разрабатываемой методики и системы показателей является разделение экономических и финансовых оценок. В частности, с позиции экономики страны важно, не какой конкретно хозяйствующий субъект приносит в страну чистые выгоды при экспорте, а насколько выгоден экспорт стране в целом. Вытеснение с рынка одним из хозяйствующих субъектов других отечественных конкурентов относится не к экономике, а к коммерческой деятельности, к денежной сфере.

Для определения влияния тех или иных воздействий именно на экономику, а не на финансовое благополучие отдельных экономических субъектов целесообразно использовать подход проф. Прайса Гиттинджера (J. Price Gittinger), при котором для мировой экономики, национальной, региональной и отраслевой экономики позитивно важными считаются следующие изменения:

- увеличение объёмов производства товаров и услуг, а не объёмов продаж тех же товаров;
- сокращение затрат в расчёте на производство единицы продукции;
- повышение качества произведённых товаров и услуг;
- улучшение сохранности произведённых товаров;
- экономия затрат на доставку товаров и услуг до места конечного потребления.

4. ПРИМЕРЫ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЕГО ПОВЫШЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С РАЗРАБОТАННОЙ МЕТОДИКОЙ

4.1. Оценка экспортного потенциала по зерну

4.1.1. Оценка на уровне национальной экономики

Оценка экспортного потенциала на уровне национальной экономики основана на сопоставлении объёмов производства продукции в стране и потребности населения и перерабатывающей промышленности в зерне, как в натуральном измерении, так и в стоимостном. При этом в определённой степени учитывается неоднородность данной продукции. При наличии достоверных данных по производству и внутреннему потреблению зерна в разрезе отдельных видов зерна следует проводить оценку экспортного потенциала по исследуемому виду. Ввиду отсутствия надежного источника указанной информации при проведении данного исследования, пример расчета приведен на данных по производству, потреблению и экспорту зерна в целом.

Используемые показатели:

- Производственный потенциал (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) как сумма производственных мощностей в отношении данного товара (группы товаров);

- Внутреннее потребление (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) – как сумма производственного и личного потребления внутри страны, а также неизбежных потерь;

- Экспортный потенциал страны (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) как разница между производством и потребностью;

- Реализованный экспортный потенциал экономики страны (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) отражается в таможенной статистике по факту экспортных операций.

1. *Количественная оценка экспортного потенциала*

Производственный потенциал по зерновым и зернобобовым культурам определяется на основе изучения динамики посевных площадей, урожайности зерновых культур. При наличии четких тенденций в динамике данных показателей допустимо использовать такой агрегированный показатель, как динамика валового сбора зерновых.

Динамика посевных площадей, занятых зерновыми культурами, в последние годы, стабильна (рис. 4.1.).

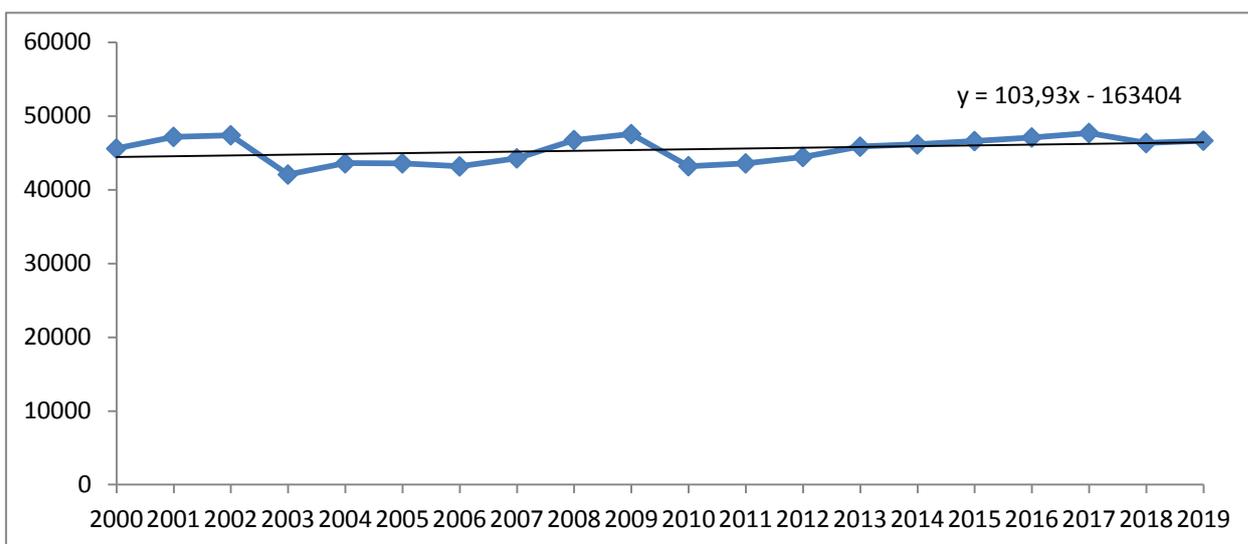


Рис. 4.1. Посевные площади зерновых и зернобобовых культур, тыс. га

Урожайность зерновых на протяжении последних 20 лет устойчиво растет (рис. 4.2), что также позволяет сделать вывод о стабильных тенденциях данного показателя.

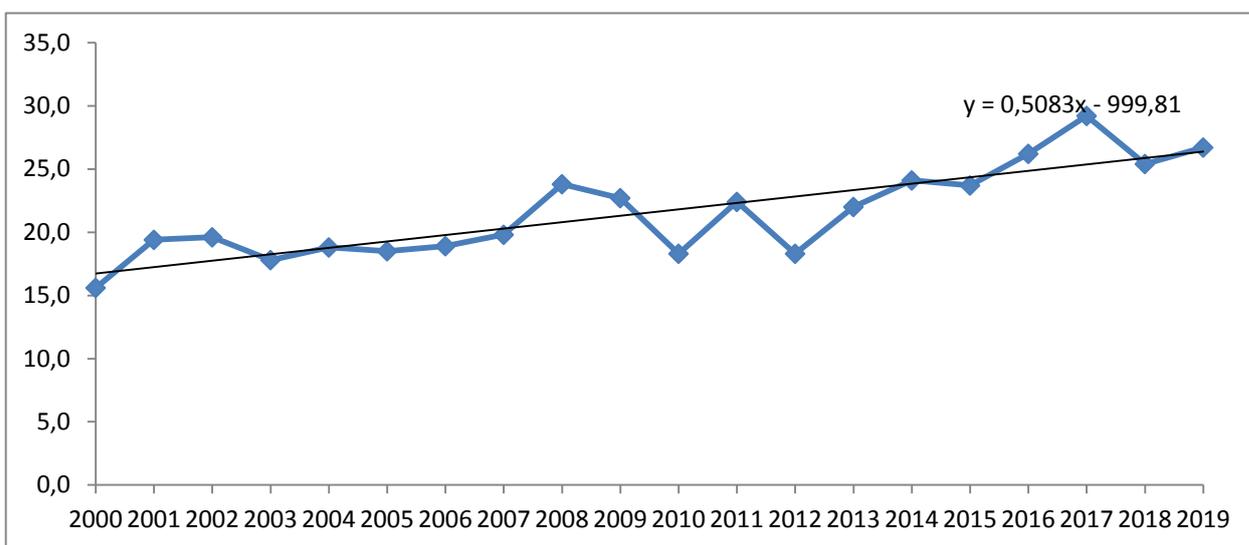


Рис. 4.2. Урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га

В связи с вышеизложенным, допустимо воспользоваться для прогноза объема производства зерна динамикой валового сбора зерна (рис. 4.3).

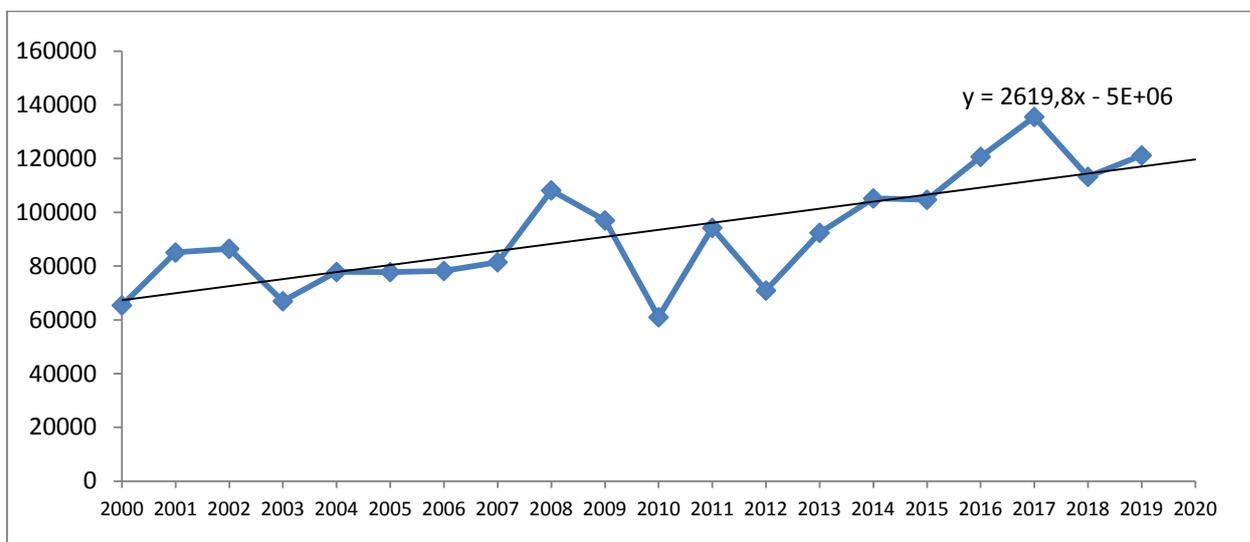


Рис. 4.3. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур, тыс. тонн

Прогнозное значение производственного потенциала (расчетное по линии тренда) 120,0 млн. тонн (таблица 4.1).

Таблица 4.1

Динамика валового сбора зерновых и зернобобовых культур, млн. тонн

Год	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	Прогноз
Валовой сбор	65,4	77,8	61,0	104,7	120,7	135,5	113,3	121,2	120,0

Внутреннее использование зерна в масштабах страны также можно прогнозировать как по составляющим, так и на основе динамики емкости внутреннего рынка. Воспользуемся для иллюстрации первым способом (таб. 4.2).

Таблица 4.2

Динамика внутреннего потребления зерна с учетом потерь, млн. тонн

Направления внутреннего потребления	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	Прогноз
Производственное потребление	22,3	22,0	20,4	20,9	22,3	24,4	23,2	23,3	23,9
Переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели	40,6	44,0	43,9	48,1	51,8	53,4	52,5	53,3	51,3
Личное потребление (фонд потребления)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Потери	0,8	0,9	0,9	1,1	1,2	1,5	1,2	1,2	1,2
Итого	63,8	67,0	65,3	70,2	75,4	79,4	77	77,9	76,5

Спрогнозированы по отдельности значения производственного потребления зерна (на семена, на корм скоту и птице), переработки (на муку, крупу, комбикорма и другие цели), фонда потребления и производственных потерь (рис. 4.4).

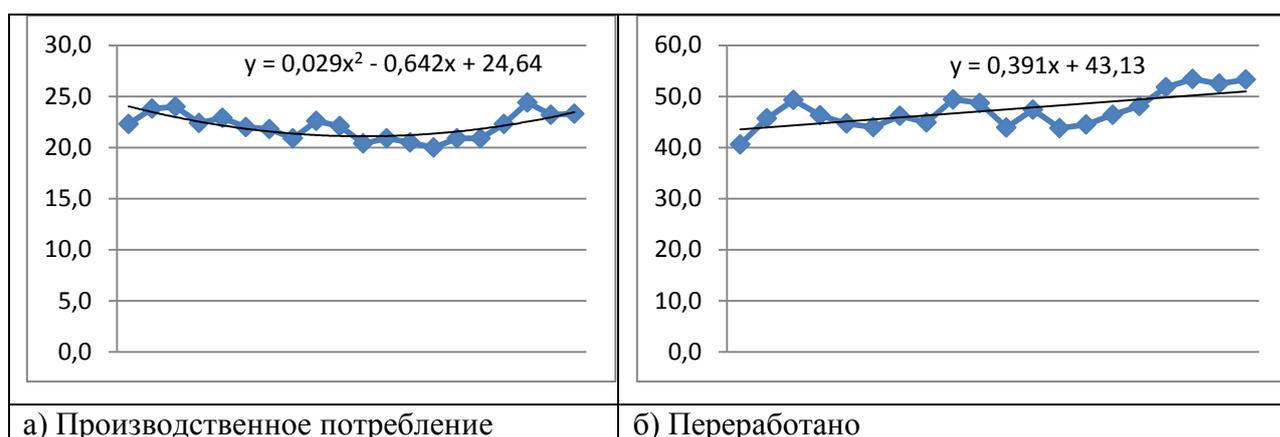


Рис. 4.4. Динамика внутреннего потребления зерна, млн. тонн

Общий размер внутреннего потребления зерна по всем направлениям использования спрогнозировано на уровне 76,5 млн. тонн.

Таким образом, экспортный потенциал как разница между производственным потенциалом и внутренним потреблением **составит 43,5 млн. тонн:**

Производственный потенциал	120,0 млн. тонн
Внутреннее потребление	76,5 млн. тонн
Экспортный потенциал зерна	43,5 млн. тонн

2. *Стоимостная оценка экспортного потенциала*

Для перехода от количественной оценки к стоимостной необходимо решить вопрос о применяемых ценах (пп. 3.1.1, 3.1.2). Для оценки на уровне экономики страны используем информацию о реальных сделках по экспорту зерна в последние несколько лет (рис. 4.5).

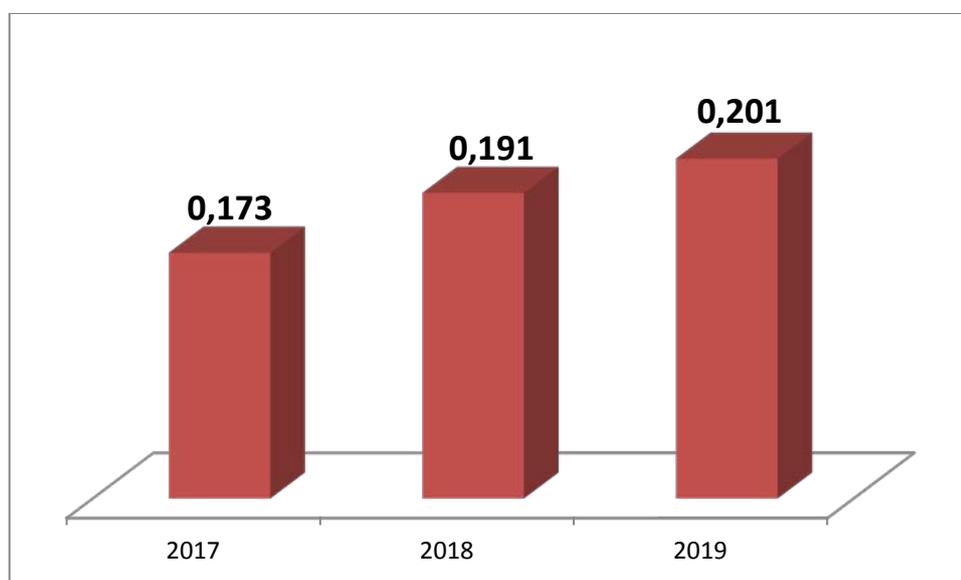


Рис. 4.5. Динамика экспортных цен на зерно, тыс. долл. США за тонну

В данном случае темпы роста цен невелики и принято решение в качестве «потенциально экспортных цен» использовать среднее значение за последний отчетный период (2019 год).

Следовательно, экспортный потенциал по зерну в стоимостном выражении составит **8 743 500 тыс. долл.**

4.1.2. Оценка на региональном уровне

На любом уровне ниже национального, охватывающего ситуацию в целом по стране, прямое сопоставление объёмов производства и потребления теряет смысл, поскольку не только отдельные предприятия, но и целые ре-

гионы могут выступать как нетто-производители или нетто-потребители любой продукции, не исключая всех разновидностей зерна. В связи с этим на региональном уровне исследуется объём и другие характеристики производства для одних областей, краёв и республик России, а также балансы производства и потребления.

Используемые показатели:

- экспортный потенциал региона (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) определяется как объём производства продукции в регионе, которая относится к потенциально экспортной;

– реализованный экспортный потенциал региона (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном), отражается в таможенной статистике по факту экспортных операций.

– нереализованный экспортный потенциал региона (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) – условная величина, включающая как потенциал для роста экспорта продукции, так и потребление внутри страны.

Рассмотрим применение методики на примере одного из крупнейших регионов – экспортеров зерна (п. 2.4) – Ростовской области.

1. Количественная оценка экспортного потенциала

Производственный потенциал региона оценим по динамике валовых сборов зерна (рис. 4.6).

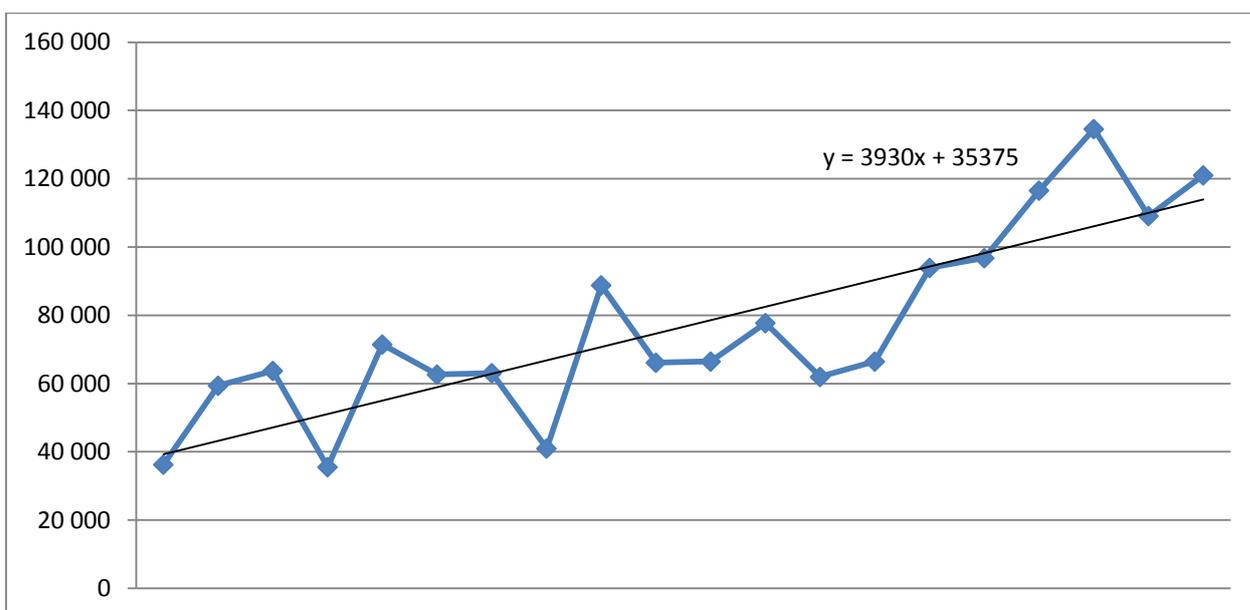


Рис. 4.6. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в Ростовской области, тыс. ц.

Таблица 4.3

Динамика валового сбора зерновых и зернобобовых культур, тыс. ц

Год	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	Прогноз
Валовой сбор	36 277	62669	66 487	96 775	116 564	134 596	109 116	121 030	117 905

Прогнозное значение производственного потенциала (расчетное по линии тренда) 11,8 млн. тонн (таблица 4.3).

Для оценки реализованного экспортного потенциала воспользуемся статистикой Федеральной Таможенной службы (ФТС), где сделки фиксируются с указанием региона-экспортера (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Экспорт зерна, Ростовская область, тыс. ц

Показатель	2017	2018	2019	Прогноз
Экспорт	143 878	204 832	132 802	160 504

Прогнозное значение объема экспорта зерна 16,0 млн. тонн (таблица 4.4).

Как видно, объем экспорта зерна из Ростовской области (реализованный экспортный потенциал) превышает его производственный потенциал. Это связано с особенностью региона, как порта для экспорта зерна. В данном случае необходимо учесть ввоз зерна из других регионов и оценить общий ресурсный потенциал данного региона.

Воспользуемся данными регионального продовольственного баланса зерна (табл. 4.5) на примере двух последних отчетных периодов.

Таблица 4.5

Продовольственный баланс зерна, Ростовская область, тыс. т

	2018	2019
I. РЕСУРСЫ		
Запасы на начало года	5 885,4	4 838,1
Производство (валовой сбор в весе после доработки)	10 911,6	12 103
Ввоз, включая импорт, тыс. т	16 102	9 333,9
Итого ресурсов	32 899,0	26 275,0
II. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ		
Производственное потребление	1 611,9	1 594,8
Переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели	999,3	1 008,6
Потери	80,6	81
Вывоз, включая экспорт	25 365,9	17 862,8
Личное потребление (фонд потребления)	3,2	3,2
Запасы на конец отчетного периода	4 838,1	5 724,6

Динамика ввоза зерна в регион позволяет построить прогнозное значение (рис. 4.7).

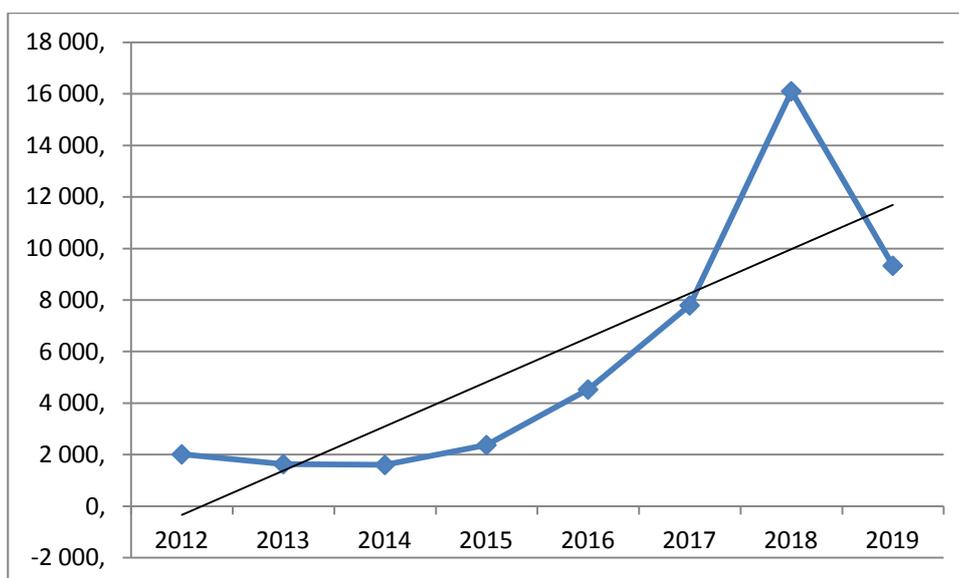


Рис. 4.7. Ввоз зерна в Ростовскую область, тыс. т

Таблица 4.6

Ввоз зерна, Ростовская область, тыс. т

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Прогноз
Ввоз зерна	2 019	1 639	1 607	2 379	4 533	7 798	16 102	9 334	13402

Таким образом, общий ресурсный потенциал региона как сумма производственного потенциала региона и ввоза зерна из других регионов **составит 25,2 млн т:**

Производственный потенциал	11,8 млн т
Ввоз из других регионов	13,4 млн т
Общий ресурсный потенциал экспорта зерна	25,2 млн т

Как было указано ранее, на уровне региона не имеет экономического смысла определять емкость внутреннего рынка зерна. Регион как один из основных производителей зерна, использует свой ресурсный потенциал не только на удовлетворение потребностей самого региона, но и вывозит зерно для внутреннего с точки зрения страны рынка в другие регионы. Так, по данным таблицы 3.1.5, вывоз зерна, включая экспорт, в 2019 году составил 17,9

млн. тонн, то есть с учетом экспорта, в другие регионы было вывезено не менее 4,5 млн. тонн зерна. В настоящее время структура региональных продовольственных балансов не позволяет дать более точную оценку.

С определенной оговоркой можно говорить о нереализованном экспортном потенциале как разнице между общим ресурсным потенциалом региона и реализованным экспортным потенциалом. Его можно оценить на уровне **9,2 млн. тонн**:

Общий ресурсный потенциал экспорта зерна	25,2 млн. тонн
Реализованный экспортный потенциал региона	16,0 млн. тонн
Нереализованный экспортный потенциал региона	9,2 млн. тонн

2. *Стоимостная оценка экспортного потенциала*

Для перехода от количественной оценки к стоимостной применим информацию о реальных сделках по экспорту зерна из Ростовской области по данным ФТС (рис. 4.8).

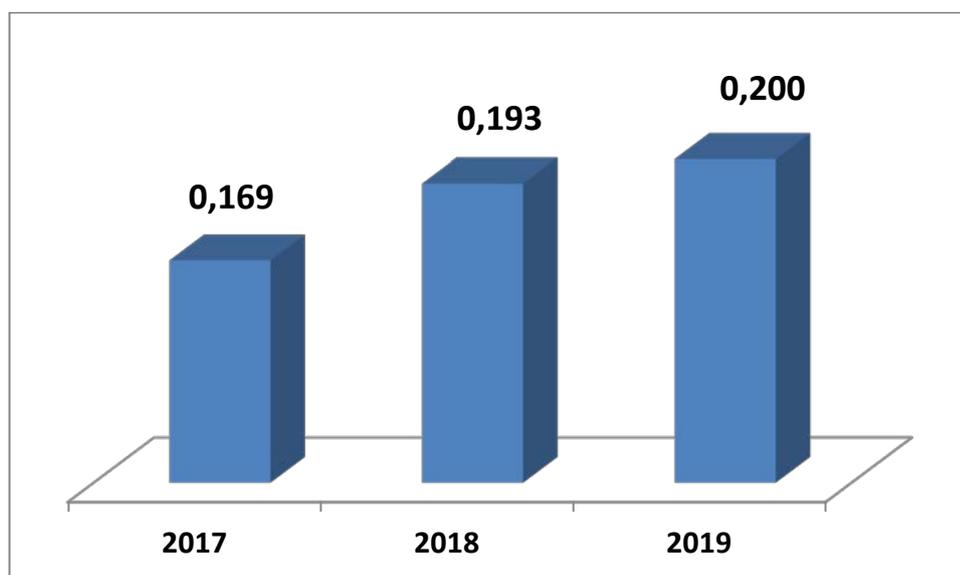


Рис. 4.8. Динамика экспортных цен на зерно (регион-экспортер Ростовская область), тыс. долл. США за тонну

В данном случае темпы роста цен невелики и принято решение в качестве «потенциально экспортных цен» использовать среднее значение за последний отчетный период (2019 год).

Следовательно, нереализованный экспортный потенциал по зерну в стоимостном выражении составит **1 849 200 тыс. долл.** Еще раз отметим, что данный объем экспорта условен, так как включает внутреннее потребление ресурсов региона внутри страны.

4.1.3. Оценка на уровне отдельного хозяйствующего субъекта

Различаются:

- экспортный потенциал как объём производства продукции, которую товаропроизводитель потенциально мог бы экспортировать (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном);

– реализованный экспортный потенциал производителя (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) отражается в таможенной статистике по факту экспортных операций.

– нереализованный экспортный потенциал региона (на отдельных шагах и за расчётный период в целом по отдельным товарам в натуральном измерении, а также в денежном) – условная величина, включающая как потенциал для роста экспорта продукции, так и потребление внутри страны.

В качестве примера используем модельное предприятие Краснодарского края.

1. Количественная оценка экспортного потенциала

Производственный потенциал предприятия оценим на основе динамики производства зерна (рис. 4.9).

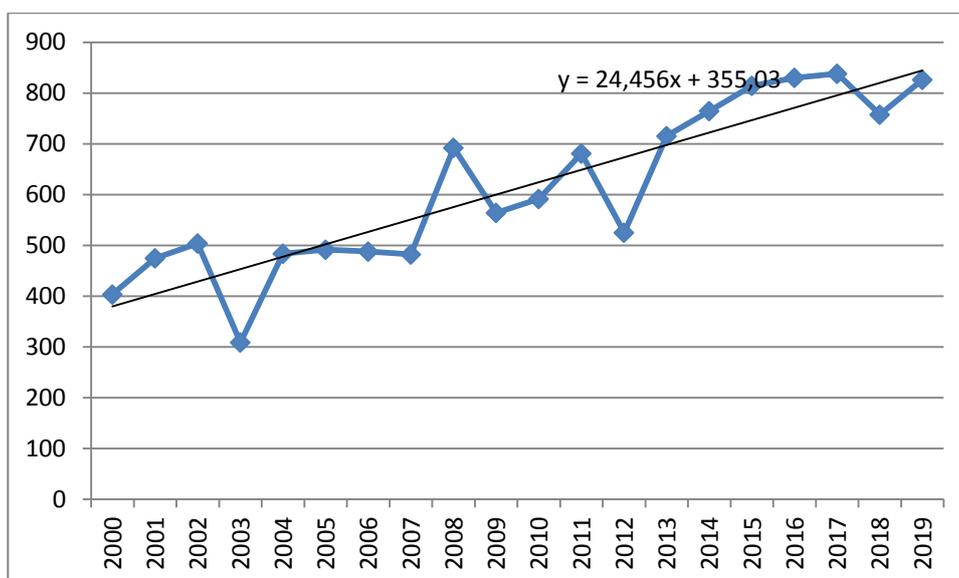


Рис. 4.9. Производство зерна зерновых и зернобобовых культур в модельном предприятии Краснодарского края, тыс. ц.

Таблица 4.7

Динамика производства зерна зерновых и зернобобовых культур, тыс. ц.

Год	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	Прогноз
Валовой сбор	403,4	491,5	591,5	814,4	830,1	838,1	757,5	826,3	868,5

Прогнозное значение производственного потенциала (расчетное по линии тренда) 86,9 тыс. т (таблица 4.7).

Для оценки реализованного предприятием экспортного потенциала следует использовать данные внутреннего учета предприятия.

Таблица 4.8

Экспорт зерна, модельное предприятие Краснодарского края, тыс. ц

Показатель	2017	2018	2019	Прогноз
Экспорт зерна	524,0	610,5	534,7	556,4

Прогнозное значение объема экспорта зерна (реализованный экспортный потенциал) 556,4 тыс. ц (таблица 4.8).

Таким образом, нереализованный экспортный потенциал предприятия может быть определен как разница между производственным потенциалом и реализованным экспортным потенциалом предприятия и **составит 312,1 тыс.**

ц:

Производственный потенциал	868,5 тыс. ц
Реализованный экспортный потенциал	556,4 тыс. ц
Нереализованный экспортный потенциал	312,1 тыс. ц

2. Стоимостная оценка экспортного потенциала

Для перехода от количественной оценки к стоимостной необходимо использовать экспортные цены. Применим информацию о реальных сделках по экспорту зерна из Краснодарского края по данным ФТС (рис. 4.10).

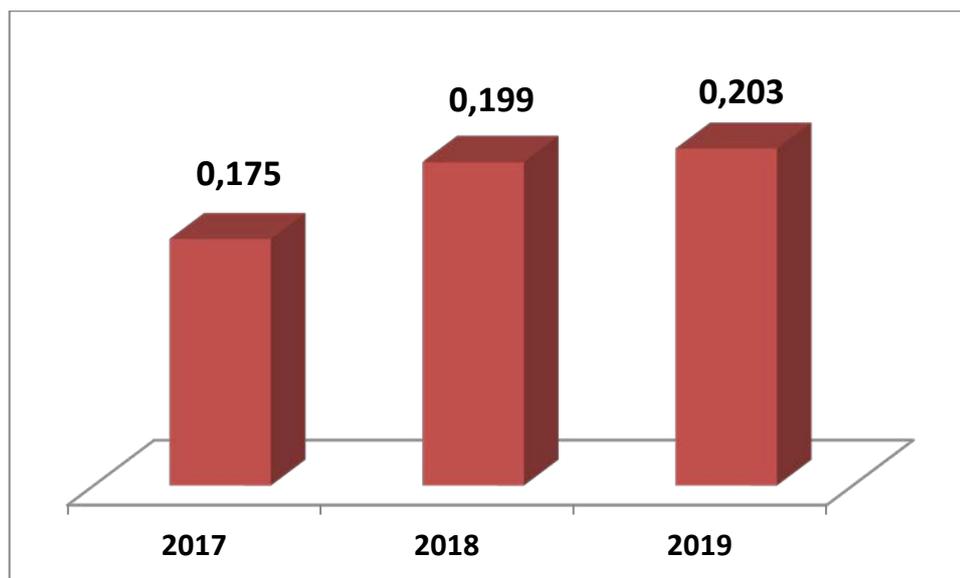


Рис. 4.10. Динамика экспортных цен на зерно (регион-экспортер Краснодарский край), тыс. долл. США за тонну

В данном случае темпы роста цен невелики и принято решение в качестве «потенциально экспортных цен» использовать среднее значение за последний отчетный период (2019 год).

Следовательно, нереализованный экспортный потенциал по зерну в стоимостном выражении составит **6 335,6 тыс. долл.**

Подобный подход справедлив для различных сельхозтоваропроизводителей.

4.2. Оценка экспортного потенциала по другим видам продукции

Принципы детализации оценки экспортного потенциала на уровне национальной и/или региональной экономики и на уровне отдельных производителей, рассмотренные на примере зерна, необходимо соблюдать при анализе и оценке экспортного потенциала по другим видам продукции в меру доступности требуемой информации. В частности:

- важно учитывать удельный вес конкретного вида продукции в структуре экспорта на текущий момент и в перспективе; при таком подходе (кроме зерна) целесообразно рассматривать проблемы экспорта рыбы, растительных масел, кормов, мяса и муки (см. рис. 2.2 и 2.3);

- на уровне национальной экономики требуется определение объёмов производства и объемов потребления рассматриваемого вида продукции в натуральном выражении, а также в стоимостном (в сопоставимых ценах); на этой основе определяется экспортный потенциал по экономике в целом;

- оценка реализованного экспортного потенциала по РФ в целом за 2019 года приведена в табл. 2.3 (графы «Количество» и «Стоимость», млн. долл.) как в натуральном, так и в стоимостном выражении;

- для конкретного региона экспортный потенциал определяется на основе данных о региональном производстве выбранного вида продукции (в натуральном выражении), а также в стоимостном измерении с учётом экономической ценности для региона данного вида продукции (цены вывоза);

- для того же региона реализованный экспортный потенциал в количественном и стоимостном измерении определяется на основе данных таможенной статистики с указанием региона-экспортёра (см., например, рис. 2.8 – рыба; рис. 2.11 – масло; 2.14 – отходы; рис. 2.17 – масличные культуры), а также образец оценки по зерну (п. 4.1);

- по конкретному товаропроизводителю экспортный потенциал в натуральном и стоимостном измерении определяется на основе данных форм статистической отчетности предприятий (9-АПК, 13-АПК) об объемах производства потенциально экспортных товаров; при этом возможно уточнение представленной информации с помощью данных формы 7-АПК, где приведены объемы реализации продукции (т. е. в составе произведенной в отчетном и предшествующих годах продукции выделена та часть, которая предназначена для продажи, и не относится к продукции для внутреннего потребления); образец оценки экспортного потенциала конкретного товаропроизводителя по зерну рассмотрен в п. 4.1.3.

5. ОЦЕНКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

5.1. Проект развития производства комбикормов

Результаты проведённого анализа (глава 2) показывают, что, как зерно, так и комбикорм реально являются одними из видов продукции экспортируемых отечественным АПК. При этом, зерно (группа ТН ВЭД 10) относится к категории «Первичная продукция растениеводства» (нижний передел). Основная часть комбикормов (код ТН ВЭД 2301-2309 – Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных) считается продукцией среднего передела («Сложные сельхозотходы») с высокой добавленной стоимостью (см. табл. 2.2 и 2.3). В связи с этим переход от экспорта зерна к производству и экспорту продукции его переработки можно рассматривать как мероприятие, направленное на повышение экспортного потенциала не только конкретного сельскохозяйственного товаропроизводителя, но и экономики того региона, в котором планируется подобное изменение.

На примере крупного зернового холдинга, расположенного в Курской области РФ, оценим степень и характер влияния реализации инвестиционного проекта организации производства комбикормов на экспортный потенциал региона. Для этого воспользуемся расчётами показателей эффективности, финансовой реализуемости и рисков этого проекта организации производства концентрированных кормов из производимого холдингом зерна.

По проекту предусматривается организация переработки части зерна, производимого аграрными предприятиями холдинга, в комбикорма разных типов, которые на мировых рынках продаются по значительно более высоким ценам, чем используемое для их изготовления зерно. При этом Россия последнее десятилетие считается одним из крупнейших экспортёров зерна, но по комбикормам пока выступает как пассивный участник рынка (внутреннее производство практически только покрывает потребности животноводства). При этом многие важнейшие компоненты производимых в стране ком-

бикормов, включая витамины и микроэлементы, импортируются в значительных объёмах.

Для оценки эффективности мероприятий, направленных на повышение эффективности АПК России, включая повышение эффективности деятельности предприятий комбикормовой отрасли, необходимо учесть:

- размер необходимых инвестиционных затрат на строительство и/или реконструкцию заводов и цехов по производству комбикормов и организацию их работы;

- расход зерна на производство комбикорма с учётом того, что данное зерно могло бы быть продано, в том числе и на экспорт;

- расход средств на приобретение компонентов комбикормов с учётом того, что эти компоненты частично являются отечественными, а частично импортными;

- расход других ресурсов на производство комбикормов, включая оплату труда, энергоресурсов и прочих, учитывая, что эти ресурсы будут отвлечены от других вариантов использования и оценивать их (с позиций экономики страны) требуется по альтернативной стоимости;

- изменения выручки от экспорта при организации переработки зерна в комбикорм и переходе к экспорту этого вида продукции.

При этом важно учитывать, что деятельность на новом рынке требует преодоления определённых барьеров, включая международную сертификацию своей продукции, приобретение необходимых лицензий, заключение контрактов по правилам, установленным на данном рынке и т. п. Всё это не только требует достаточно значительных средств, но и не гарантирует успеха. В частности, такие действия российских производителей концентрированных кормов и их выход на международные рынки несомненно встретят противодействие зарубежных производителей комбикормов, которые достаточно часто выступают одновременно поставщиками витаминов и других важных компонентов комбикормов для российских предприятий.

Анализ рисков в такой ситуации не может ограничиваться простой проверкой чувствительности показателей эффективности и реализуемости проекта к изменениям основных параметров (объёмы производства, цены продукции и ресурсов и т.д.). Требуется учёт взаимосвязи параметров.

Сценарный подход, необходимый в данном случае, также должен учитывать не только корреляционные связи между параметрами, но и последствия тех или иных контрдействий со стороны конкурентов, с которыми российские предприятия связаны достаточно сложным образом.

Таким образом, решение задачи повышения эффективности экономики России путём расширения экспорта продукции отечественного АПК требует применения наиболее надёжных средств всестороннего анализа с применением современных научных достижений в области анализа рисков инвестиционных проектов.

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 5.1. Выбор конкретной модификации и соответствующего ей дополнительного оборудования (транспортёры, фасовочное оборудование и т.д.) должен производиться с учетом размеров отведенных для завода помещений и подбирается фирмой поставщиком при составлении проекта завода. Стоимость шеф-монтажа, обучения и технической документации рассчитана в соответствии с расценками фирм – поставщиков оборудования.

Стоимость реконструкции и ремонта помещений оценивается исходя из рекомендуемых поставщиками оборудования размеров помещений для размещения оборудования и складов готовой продукции. При этом средние расценки на ремонтные работы в области корректируются с учетом региональных индексов на ремонтно-строительные работы на дату расчёта к ФЕР-200, коэффициент пересчета 0,84.

Общая стоимость капиталовложений по проекту составляет немногим менее 39,09 млн. руб. (см. табл. 5.1). Кроме того, необходимо создание запаса оборотных средств.

Таблица 5.1

Стоимость капиталовложений, тыс. руб.

Наименование	Стоимость (включая НДС), тыс. руб.
Комплект оборудования для типового комбикормового завода	17600
Оборудование для склада продукции	2640
1. Итого оборудование	20240
Реконструкция помещений	6376
Монтаж и наладка оборудования	6072
2. Итого СМР	12448
3. Накладные расходы (10 % от стоимости строительно-монтажных работ)	1245
4. Непредвиденные расходы (10 % от суммы по статьям 1-3)	3393
ИТОГО (оборудование и СМР ст. 1-4)	37326
5. Обучение персонала	880
6. Техническая документация, консультации и надзор	880
ВСЕГО капитальных затрат	39086

Комбикормовый завод по проекту должен производить несколько видов комбикормов в соответствии с рецептурой. Предполагается производство комбикормов для различных половозрастных групп свиней, птицы и крупного рогатого скота. Объем производства конкретных видов комбикормов должен определяться динамично с учетом рыночной конъюнктуры. В расчётах эффективности и реализуемости для базисного сценария принята средняя цена (средневзвешенная в расчёте на типовой ассортимент).

После выхода на проектную мощность планируется следующий объем производства и реализации (табл. 5.2):

Таблица 5.2

Расчёт размера выручки (в среднем за год)

Показатели	Значение
Объем производства, тыс. тонн	20,0
Средняя цена продаж, руб./кг	21,32
Выручка, тыс. руб.	426342

Выручка рассчитана на 100% реализации произведенной продукции (более 426,3 млн. тыс. руб.). В данном случае использована среднегодовая отпускная цена завода – аналога (Кромский комбикормовый завод).

Основной статьёй затрат (более 70%) являются расходы на сырьё (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Затраты на сырьё (в расчете на тонну комбикорма в среднем)

Компоненты	Содержание в 1 т, кг	Сумма, тыс. руб.
Пшеница	270	3,575
Ячмень	300	3,63
Рожь	130	1,43
Горох	10	0,22
Субпродукты мукомольной промышленности	137	1,155
Покупные компоненты (добавки, премиксы)	153	3,795
Итого	1000	13,805

Производственно-сбытовые затраты предприятия при выходе на проектную мощность должны составлять примерно 380 млн. руб. (табл. 5.4).

С учётом довольно высокой оборачиваемости подобных производств запас оборотных средств должен составлять к моменту выхода на проектную мощность около 31,7 млн. руб.

Таблица 5.4

Эксплуатационные затраты

Статья затрат	Ежегодные затраты	
	тыс. руб.	% к итогу
1. Оплата труда (с начислениями) - всего	1856	0,50%
в т.ч. производственного персонала	1297	X
инженерно-технических работников	243	X
административного персонала	315	x
2. Энергоснабжение	21481	5,60%
3. Теплоснабжение	7670	2,00%
4. Водоснабжение	7670	2,00%
5. Транспорт	12201	3,20%
6. Аренда земли и сооружений	287	0,10%
7. Текущий ремонт	3923	1,00%
8. Сырьё и материалы (зерно, зерноотходы, премиксы)	276110	72,50%
9. Административные и накладные расходы	15339	4,00%
10. Налоги	34126	9,00%
Итого	380662	100,00%

Реализация проекта предусматривает завершение инвестиционной стадии в первом году расчётного периода и поэтапный выход на проектную мощность в течении следующих двух лет. Продолжительность расчётного

периода принята равной нормативному сроку службы основного оборудования – 8 лет. Расчёты показателей эффективности и финансовой реализуемости проекта приведены в табл. 5.5 и 5.6.

Таблица 5.5

**Расчёт показателей эффективности и реализуемости
(с позиции холдинга)**

	1	2	3	4	5	6	7	8
Инвестиционные затраты - всего	54,9	15,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
в т.ч. капитальные затраты	39,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
прирост рабочего капитала	15,9	15,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производственно-сбытовые затраты	0	228,4	323,6	380,7	380,7	380,7	380,7	380,7
Выручка	0	213,2	341,1	426,3	426,3	426,3	426,3	426,3
Чистые выгоды	-54,9	-31,1	17,5	45,7	45,7	45,7	45,7	45,7
Накопленное сальдо	-54,9	-86,0	-68,5	-22,8	22,8	68,5	114,2	159,9
Дисконтированные чистые выгоды	-53,9	-29,9	16,5	42,2	41,4	40,6	39,8	39,0
то же нарастающим итогом	-53,9	-83,7	-67,2	-25,0	16,3	56,9	96,7	135,6

Таблица 5.6

Оценки базисного сценария проекта

Показатели	Значение	Единицы измерения
Размер капитальных затрат	39,1	Млн. руб.
Размер инвестиционных затрат	70,8	Млн. руб.
Потребность в финансировании	86,0	Млн. руб.
NPV (ЧДД)	135,6	Млн. руб.
IRR (ВСД)	28,8%	-
PI (ИДДИ)	2,96	-
DPP (срок окупаемости)	4,6	лет

Приведённые данные характеризуют проект, предназначенный для повышения экспортного потенциала конкретного холдинга, с позиций данного хозяйствующего субъекта. Показатели эффективности (в случае реализации базисного сценария) можно считать приемлемыми, но не следует забывать, что необходим поиск финансовых ресурсов в размере не менее 86,0 млн. руб. Соответственно, от того, как будет организовано финансирование данного проекта, зависит реальная заинтересованность в его реализации со стороны инициатора (руководителей агрохолдинга). К тому же анализ рисков показывает, что оценки эффективности проекта нельзя считать устойчивыми к возможным изменениям условий. Так, снижение выручки всего на 5,6% приво-

дит к снижению значения NPV проекта до нуля независимо от причины такого события (снижение цен продажи или снижение объёмов продаж).

Отметим также, что в приведённом расчёте ситуация «без проекта» учтена косвенным образом, поскольку использование сырья в качестве сырья для производства продукции более высокого передела учитывается как его покупка на стороне, что соответствует учёту альтернатив (упущенных выгод) холдинга, связанных с продажей этого зерна на сторону без переработки. В реальности эта операция является внутренней для данной интегрированной структуры и цена продажи зерна сельскохозяйственными предприятиями, входящими в неё, комбикормовому заводу, также являющегося одним из подразделений холдинга, имеет значение только для взаимодействующих подразделений, но не для холдинга как отраслевой «структуры более высокого уровня (СБВУ)».

При оценке того же проекта с позиции региональной экономики принципиальных изменений оценок нет. Но при переходе на уровень общественной эффективности следует отметить, что значительная часть приобретаемого оборудования является импортной и облагается ввозными пошлинами (10% от таможенной стоимости). С учётом того, что для национальной экономики пошлины являются прямыми трансфертами, капитальные затраты общества в целом нужно учитывать в размере 37,1 млн. руб., что на 2 млн. руб. меньше, чем с позиции предпринимателя. Эти 2 млн. руб. холдинг перечисляет на счета российской таможни и с позиций национальной экономики РФ считать эту величину расходами нет смысла.

В состав затрат производителя комбикормов (стоимость премиксов), также входят ввозные таможенные пошлины. Учёт этого обстоятельства приводит к переоценке производственно-сбытовых затрат с позиции национальной экономики.

Пошлины на экспорт комбикорма приняты нулевыми в соответствии с действующим таможенным кодексом. Таким образом, оценки проекта с по-

зиции экономики страны (табл. 5.7, 5.8) заметно выше аналогичных показателей для холдинга, представленных ранее (табл. 5.5 и 5.6).

Таблица 5.7

**Расчёт показателей эффективности и реализуемости
(с позиции национальной экономики)**

	1	2	3	4	5	6	7	8
Инвестиционные затраты - всего	52,9	15,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
в т.ч. капитальные затраты	37,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
прирост рабочего капитала	15,9	15,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производственно-сбытовые затраты	0	224,5	318,0	374,1	374,1	374,1	374,1	374,1
Выручка	0	213,2	341,1	426,3	426,3	426,3	426,3	426,3
Чистые выгоды	-52,9	-27,1	23,1	52,3	52,3	52,3	52,3	52,3
Накопленное сальдо	-52,9	-80,1	-57,0	-4,7	47,5	99,8	152,0	204,3
Дисконтированные чистые выгоды	-51,9	-26,1	21,8	48,3	47,3	46,4	45,5	44,6
то же нарастающим итогом	-51,9	-78,0	-56,2	-7,9	39,4	85,8	131,3	175,9

Таблица 5.6

Оценки базисного сценария проекта

Показатели	Значение	Единицы измерения
Размер капитальных затрат	37,1	Млн. руб.
Размер инвестиционных затрат	68,8	Млн. руб.
Потребность в финансировании	80,1	Млн. руб.
NPV (ЧДД)	175,9	Млн. руб.
IRR (ВСД)	36,6	%
PI (ИДДИ)	3,62	-
DPР (срок окупаемости)	4,2	лет

Несколько изменилась и устойчивость оценок проекта к изменению обстоятельств экспорта. Эффект становится нулевым при снижении выручки на 7,3% (а не на 5,6% как для холдинга). Однако такой уровень риска вряд ли стоит считать приемлемым.

Общий вывод по данному проекту, предназначенному для повышения экспортного потенциала зернового холдинга, расположенного на Европейской территории России, таков:

- проект, который характеризуется достаточно высокими показателями эффективности в случае реализации базисного сценария, слишком чувствителен к изменению важнейших факторов (объём экспорта и цена при экспорте);

- хотя размер инвестиционных затрат на реализацию рассмотренного мероприятия по повышению экспортного потенциала вполне приемлем для многих зерновых холдингов, целесообразность его сомнительна из-за высокого уровня рисков, которыми характеризуется внешнеэкономическая деятельность на рынках зерна и продукции его переработки.

5.2. Проект организации производства пеллет из травяной муки и отходов деревообработки на экспорт

В связи с Правительственным решением о запрете экспорта круглого леса сельскохозяйственные товаропроизводители предпринимают шаги по организации экспорта. Важным обстоятельством является то, что для приготовления пеллет из травяной муки, предназначенной для кормления животных, используется такое же оборудование как для переработки отходов деревообрабатывающей промышленности.

В ситуации «без проекта» осуществляется экспорт круглого леса, прошедшего минимальную обработку (удаление коры). Мероприятием, направленным на повышение экспортного потенциала сельского товаропроизводителя, для которого продажа леса является побочным промыслом, является организация производства технологической древесины накупаемом оборудовании, которое частично используется также для приготовления гранул травяной муки в сезон заготовки кормов.

Перечень необходимого оборудования и его стоимость приведены в табл. 5.7.

Таблица 5.7

Перечень и стоимость закупаемого оборудования и техники

Показатели	Стоимость, тыс. руб.
Техника для полевых работ	8 508,2
Линия сортировки леса «Термит»	6 969,5
Пилорама "Барс-5"	2 934,4
Окорочный станок «ОС-Т»	667,0
Лесовозы, погрузчики, манипуляторы	8 632,0
Технологическая линия производства гранул	16 194,4
Шредер (измельчение отходов)	2 000
Итого	45 905,5

Производственно-сбытовые затраты складываются из стоимости сырья, упаковочных материалов, электроэнергии и оплаты труда, а также расходов на техническое обслуживание и ремонт и на транспортировку продукции и необработанной древесины. Размер этих затрат приведен в таблицах 5.8-5.14 для ситуации «с проектом».

Таблица 5.8

Расчёт стоимости сырья (при выходе на проектную мощность)

Затраты на сырьё	Ед. измер.	Производство		Цена, руб./ед.	Стоимость за год, тыс. руб.
		Производство за смену	за год		
Сырьё для производства травяных гранул	т	20	3720	1000	3 720
Древесина - сырьё - тонкомер (до 23 мм)	куб. м	73,33	63360	2000	126 720
Древесина - сырьё (для продукции 25 - 65 мм.)	куб. м	36,67	31680	3500	110 880
Итого	X	X	X	X	241 320

В табл. 5.9 представлен расчет затрат на упаковочные материалы. Для упаковки древесных гранул (пеллет) предполагается использование мешков типа Биг-бэг размером 75x75x125 см при плотности груза 1,1 т/м³.

Таблица 5.10

Расчет затрат на упаковочные материалы (при выходе на проектную мощность)

Тара	Емкость, кг/мешок	Вес (за год)	Число мешков	Цена, руб./мешок	Стоимость, тыс. руб.
Мешки Биг-Бэг (для травяных гранул)	50	1488	29760	150	4 464
Мешки Биг-Бэг (для древесных гранул)	780	5664	7262	450	3 268
Всего	X	X	37022	X	7 732

В табл. 5.11 представлены сведения о расходах на электроэнергию, размер которых зависит от объёмов производства. Расчёт учитывает мощность используемого оборудования и среднюю цену (6 руб. за 1 кВт.-час.). Общий размер затрат определён при выходе на проектную мощность (при 100% загрузке оборудования).

Таблица 5.12

Расчёт затрат на электроэнергию, необходимую для производства (при выходе на проектную мощность)

Вид оборудования	Расход электроэнергии, кВт.-час			Число смен за год	Затраты за год, тыс. руб.
	за час.	за смену	за год		
Линия «Гермит»	150	1200	1036800	864	6 221
Пилорама «Барс-5»	54	432	373248	864	2 239
Станок «ОС-600Т»	6	48	41472	864	249
Линия для производства травяных гранул	183	1464	272304	186	1 634
Линия для производства древесных гранул	183	1464	1036512	708	6 219
Шредер (измельчение отходов)	50	400	345600	864	2 074
Итого	X	X	3105936	x	18 636

При работе теплогенератора, входящего в состав линии по производству гранул, используются отходы производства. В связи с этим расходы на теплоснабжение не учитываются.

Расчет общего размера прямых материальных затрат выполнен с учётом приведенных выше данных о нормах расхода ресурсов, планируемых объемах производства и средних ценах на ресурсы (табл. 5.13).

Таблица 5.13

Расчёт прямых материальных затрат (при выходе на проектную мощность)

№	Вид затрат	Размер затрат, тыс. руб.
1	Сырьё	241 320
2	Упаковочные материалы (тара)	7 732
3	Электроэнергия	18 636
4	Прочие расходы (10% от суммы пп. 1, 2, 3)	26 769
	Итого	294 456

В табл. 5.14 приведены данные о расходах на оплату труда производственного персонала предприятия (при полной загрузке, при выходе на проектную мощность). Размер затрат определён исходя из средней ставки 250 руб. за 1 куб. м пиломатериалов и 32% начислений.

**Расчёт затрат на оплату труда производственного персонала
(при выходе на проектную мощность)**

Оплата труда рабочих на производстве	Работников в смене	Рабочих дней за год	Число человеко-смен за год	Всего оплата, тыс. руб.	Начисления на оплату труда, тыс. руб.	Всего расходы на оплату труда, тыс. руб.
Линия «Гермит»	5	288	1440	2160	691	2851,2
Пилорама «Барс-5»	3	288	864	1296	415	1710,72
Станок «ОС-600Т»	2	288	576	864	276	1140,48
Производство травяных гранул	3	62	186	279	89	368,28
Производство древесных гранул	3	236	708	1062	340	1401,84
Измельчение отходов (Шредер)	2	288	576	864	276	1140,48
Итого	X	X	X	6525	2088	8613,00

Информация для расчета административных и хозяйственных расходов (табл. 5.15) представлена для периода выхода на проектную мощность. Хотя размер этих расходов напрямую не связан с объёмом производства, в начальный период наблюдается поэтапное увеличение расходов, связанное с поэтапным увеличением численности персонала.

Калькуляция себестоимости продукции представлена в таблице 5.16.

Расчёт затрат на производство и переработку продукции проведён с учётом представленных выше данных о ценах на основные ресурсы и расходах на оплату труда.

Структура себестоимости продукции при выходе на проектную мощность представлена в табл. 5.16 и на рис. 5.1.

Наибольший удельный вес составляют затраты на сырьё. При этом основная часть этих затрат приходится на лесоматериалы (почти 80%). На втором месте находятся затраты на электроэнергию (более 6,2%).

Таблица 5.15

Расчет административно-хозяйственных расходов (при выходе на проектную мощность)

	Ед. измер.	Кол-во за год	Цена руб. / ед.	Стоимость тыс. руб. (за год)
Оплата труда				
Начальник службы охраны и экономической безопасности	чел.-мес.	12	35000	420
Охранники	чел.-мес.	48	15000	720
<i>Администрация</i>				
Директор	чел.-мес.	12	40000	480
Главный бухгалтер	чел.-мес.	12	30000	360
Кладовщики, учётчики, приемщики	чел.-мес.	24	15000	360
Начальник отдела сбыта	чел.-мес.	12	25000	300
Непредвиденные расходы на персонал	%	10	X	264
В с е г о (на оплату труда)	X	X	X	2640
Расходы на электроснабжение, видеонаблюдение и Интернет				
Освещение территории и помещений	квт-час	8760	6	52,56
Видеонаблюдение и Интернет	смена	1095	500	547,5
Непредвиденные расходы на техническое обслуживание	X	10%	x	60,0
В с е г о (на техническое обслуживание)				660,1
Прочие условно-постоянные затраты				
Расходы по маркетингу (% от выручки)	%	10	X	43 924,8
Расходные материалы для производственных и административных процессов (% от общего размера производственно-сбытовых затрат)	%	1,0%	X	2 684,4
Непредвиденные расходы (прочие)		10%		4 660,9
В с е г о (прочие расходы)				51270,1
Условно-постоянные расходы - ИТОГО				54 570,2

Таблица 5.16

Калькуляция себестоимости продукции (при выходе на проектную мощность)

Вид затрат	Размер затрат, тыс. руб.	Структура себестоимости (% к всего)
Сырьё	241320	65,3
Упаковочные материалы (тара)	7732	2,1
Электроэнергия	18636	5,0
Прочие расходы (10% от суммы пп. 1, 2, 3)	26769	7,2
Оплата труда производственных рабочих	8613	2,3
Административно-хозяйственные расходы	57947	15,7
Амортизационные отчисления	8661	2,3
Себестоимость - всего	369677	100,0

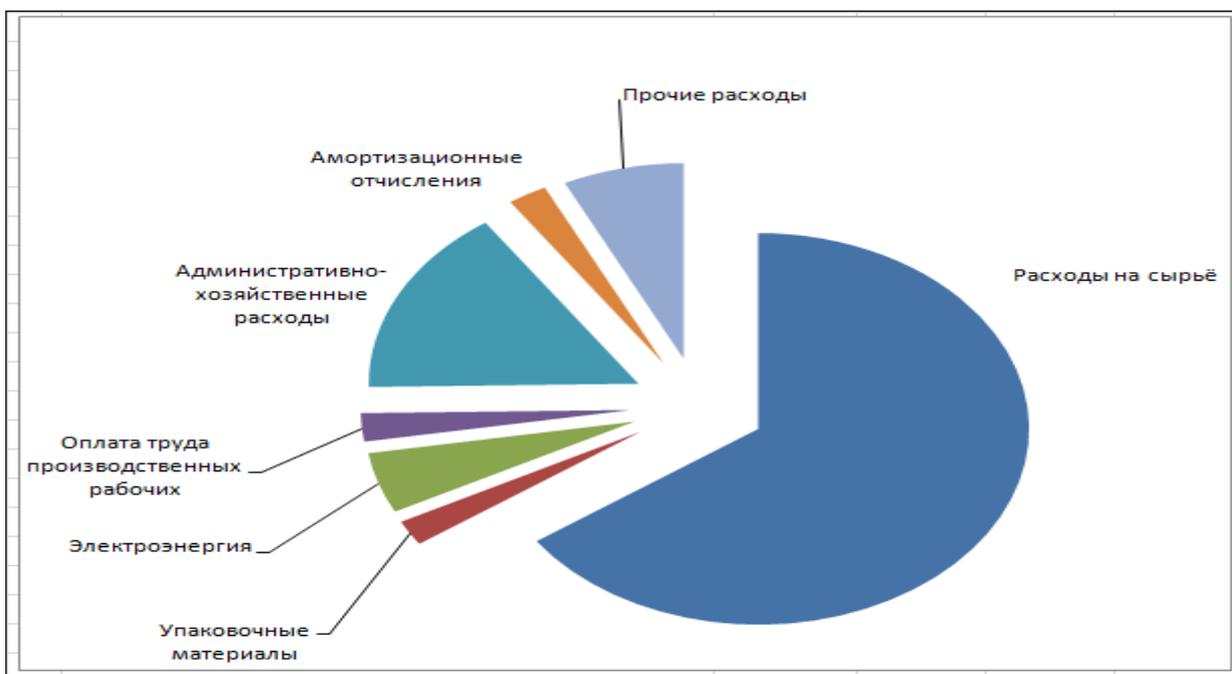


Рис.5.1. Структура себестоимости продукции, %

Данные о номенклатуре и ценах на продукцию предприятия при выходе на проектную мощность приведены в табл. 5.17. Значительных сезонных колебаний цен на продукцию (без учета инфляционных процессов) прогнозом не предусматривается.

Таблица 5.17

Номенклатура и цены продукции / услуг

Выручка	Единица измерения.	Цена (без НДС), руб.	Цена (с НДС), руб.
Травяные гранулы	т	25000	30000
Древесные гранулы	т	6000	7200
Пиломатериалы (до 23 мм.)	куб. м	8500	10200
Пиломатериалы (25-65 мм)	куб. м	9500	11400

При расчёте выручки использовались указанные данные об объёмах производства продукции и ценах реализации. В табл. 5.18 эти данные приведены данные в динамике за 4 квартала при выходе на проектную мощность. При этом учтена неравномерность производства гранул (июнь-август) и древесных гранул (январь-июнь и август-декабрь).

Выручка от реализации продукции

Вид продукции	Кварталы				Всего за год
	I	II	III	IV	
Травяные гранулы	0	9600	27600	0	37 200
Древесные гранулы	10368	8352	4896	10368	33 984
Пиломатериалы (до 23 мм.)	51840	51840	51840	51840	207 360
Пиломатериалы (25-65 мм)	31104	31104	31104	31104	124 416
Итого	93312	100896	115440	93312	402 960

В табл. 5.20 представлены данные о размере капитальных затрат по проекту и амортизационных отчислений при выходе на проектную мощность. Нормативный срок службы основных средств, приобретаемых по проекту, принят (в среднем) равным 8 годам. Этот срок учтён при определении продолжительности расчётного периода оценки мероприятия по повышению экспортного потенциала товаропроизводителя.

Таблица 5.20

Расчёт размера капитальных затрат и амортизационных отчислений (при выходе на проектную мощность)

Вид затрат	Стоимость тыс. руб.	Амортизационные отчисления (за год)
Техника для полевых работ	8508,2	1063,5
Подготовительные работы и ограждение	2599	324,9
Линия сортировки леса	6969,5	871,2
Пилорама "Барс-5"	2934,4	366,8
Станок «ОС-600Т»	667	83,4
Лесовозы, погрузчики, манипуляторы)	8632	1079,0
Земляные и бетонные работы, электрика и др.	6117,1	764,6
Ангар, трансформатор, шредер	10368	1296,0
Технологическая линия для производства гранул	16194,4	2024,3
Непредвиденные расходы (% от всего)	6299,0	787,4
ИТОГО	69288,6	8661,1

График инвестиционных затрат приведен в таблице 5.21.

Таблица 5.21

Инвестиционные издержки (в динамике по кварталам 2019 года)

Вид затрат	Всего	1-й год (кварталы)				2-й год, I кв.
		I	II	III	IV	
Капитальные затраты						
Техника для полевых работ - итого	8508,2	0,0	0,0	3403,3	3403,3	1701,6
Подготовительные работы, ограждение	2599,0	0,0	0,0	2599,0	0,0	0,0
Линия сортировки леса «Термит»	6969,5	0,0	0,0	3484,8	3484,8	0,0
Пилорама "Барс-5"	2934,4	0,0	0,0	1467,2	1467,2	0,0
Станок «ОС-600Т»	667,0	0,0	0,0	333,5	333,5	0,0
Лесовозы, погрузчики, манипуляторы	8632,0	0,0	0,0	4316,0	4316,0	0,0
Земляные, бетонные работы, электрика и др.	6117,1	0,0	0,0	3058,6	3058,6	0,0
Ангар, ангар, трансформатор, шредер	10368,0	0,0	0,0	5184,0	5184,0	0,0
Линия для производства гранул	16194,4	0,0	0,0	8097,2	8097,2	0,0
Непредвиденные расходы (% от всего)	3149,5	0,0	0,0	1597,2	1467,2	85,1
Капитальные затраты - всего	66139,1	0,0	0,0	33540,7	30811,7	1786,7
Формирование запаса оборотных средства						
Прирост рабочего капитала	37010,4	0,0	0,0	4654,0	30290,1	2066,4
Итого инвестиционных затрат	103149,5	0,0	0,0	38194,7	61101,8	3853,1

Далее приведены основные параметры (допущения) на момент оценки эффективности и реализуемости планируемого мероприятия (табл. 5.22).

Таблица 5.22

Условия и допущения, принятые для расчета

Наименование параметра	Значение	Комментарии
Ставка дисконта для предприятия - Rate (в расчете на год)	3,068%	
то же в расчёте на квартал	0,758%	
Расчёт Rate в соответствии с инструкцией Россельхозбанка		
Ключевая ставка ЦБ (на момент расчёта)	7,5%	
Прогноз инфляции (Минэкономразвития-2019)	4,3%	http://god-2018s.com/novosti/prognoz-inflyacii-v-rossii-na-2018-god
Курс руб./евро	70,50	на момент расчёта
Курс руб./долл.	62,77	на момент расчёта

Проект (в случае реализации рассмотренного базисного сценария) следует считать эффективным (см. табл. 5.23).

Общая разница между всеми поступлениями и всеми расходами за расчётный период составляет +79,5 млн. руб. В пересчёте к «сегодняшнему времени» с учётом принятой ставки дисконта это преимущество оценивается в 72,2 млн. руб.

Средний темп роста средств, вложенных в проект, составляет 59,7% годовых. Отдача на рубль вложений составляет 1,7 рубля. Срок окупаемости средств не превышает двух лет.

Проект следует считать финансово реализуемым при условии финансирования расходов на сумму 108,7 млн. руб., из которых 66,2 млн. руб. предназначены для финансирования капитальных затрат, а остальные – для финансирования первоначальных оборотных средств.

Особенностью данного мероприятия, направленного на повышение экспортного потенциала конкретного сельскохозяйственного товаропроизводителя является то, что в ситуации «до проекта» у него была возможность продавать необработанную древесину. В связи с этим прирост чистых выгод от реализации мероприятия был относительно малым. В ситуации «без проекта» денежный поток чистых выгод предприятия существенно сократился вследствие принятого запрета на продажу древесины без обработки.

Таблица 5.23

Экономическая эффективность проекта

Показатель	Значение	
	Проект в целом (без учёта налогообложения)	Проект (с учётом налогообложения)
Всего накоплено (NV), тыс. руб.	123 301	79 456
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	113 390	72 201
Внутренняя ставка доходности (IRR), %	94,3	59,7%
Индекс доходности дисконтированных инвестиций (PI)	2,11	1,70
Срок окупаемости (с учётом дисконтирования - DPP), лет	1,7	2,0

Намеченное мероприятие следует считать финансово реализуемым при условии финансирования расходов на сумму 108,7 млн. руб., из которых 66,2

млн. руб. предназначены для финансирования капитальных затрат, а остальные – для финансирования первоначальных оборотных средств.

При этом устойчивость показателей эффективности намеченных решений к изменению условий реализации следует считать достаточно высокой (табл. 5.24).

Таблица 5.24

Анализ чувствительности проекта к возможным изменениям параметров

№	Наименование параметра	Изменение NPV при изменении параметра на 1%	Пороговое значение коэффициента при параметре
1	Цены продукции (в среднем)	7,425	0,8653
	Цена травяных гранул	0,684	не существует
2	Цена древесных гранул	0,627	не существует
3	Цена пиломатериалов (до 25 мм)	3,822	0,4383
4	Цена пиломатериалов (25-65 мм)	2,293	0,5639
5	Затраты на производство травы	0,219	5,556
6	Цены на лес (тонкомер)	0,035	не существует
7	Цены на лес (25-65 мм)	0,031	не существует
8	Тариф на электроэнергию	0,382	3,616
9	Оплата труда (производство)	0,305	4,274
10	Размер инвестиционных затрат	0,645	2,550
11	Размер необходимого запаса оборотных средств	0,509	2,965

Мероприятие становится неэффективным при снижении средних цен на всю продукцию на 14%, в том числе при снижении цен на наиболее дорогостоящую продукцию (пиломатериалы) на 44-56%, что маловероятно. При падении цен на травяные и древесные гранулы до нуля проект остаётся эффективным. Влияние остальных возможных изменений также не существенно. Например, только повышение размера капитальных вложений в 2,5 раза приводит к тому, что инвестиции не окупаются за расчётный период (за три года). Можно считать, что практически любое повышение цен на сырьё не делает проект неэффективным.

Точка безубыточности составляет немногим менее 31% от объёма производства и продаж, планируемого при достижении проектной мощности, что свидетельствует о высоком уровне устойчивости проекта к изменению объёмов производства и реализации.

Достаточно высокая рентабельность производства при выходе на проектную мощность (более 37%) также показывает запас прочности показателей эффективности проекта к изменению соотношения: стоимость продукции к стоимости ресурсов (табл. 5.25).

Таблица 5.25

Показатели эффективности деятельности предприятия при выходе на проектную мощность

Показатель	Значение
Выручка, тыс. руб.	402 960
Условно-переменные затраты, тыс. руб.	233 541
Маржа, тыс. руб.	169 419
Условно-постоянные затраты, тыс. руб.	51 539
Чистые выгоды (до налогообложения), тыс. руб.	117 879
Амортизация, тыс. руб.	8 267
Себестоимость продукции, тыс. руб.	293 348
Прибыль, тыс. руб. (до налогообложения)	109 612
Налог на прибыль, тыс. руб.	21 922
Чистые выгоды (после налогообложения)	87 689
Рентабельность производства, % (прибыль / себестоимость)	37,37%

Важнейшим условием успешности данного мероприятия является сохранение запрета на экспорт сырой древесины.

5.3. Проект по организации производства сыра на экспорт

Сырое коровье молоко, производимое значительным числом сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств России, не является ни реально, ни потенциально экспортным товаром из-за своих физических свойств, включая ограниченные возможности транспортировки. В то же время продукция переработки молока вполне может быть потенциально экспортным товаром. Это относится как к сгущенному и концентрированному молоку, так и к творогу и сырам разных сортов.

Статистика отмечает, в частности, что в первом полугодии 2020 года российский экспорт сыров вырос на 12%. За первое полугодие 2020 года Россия экспортировала более 13 тыс. тонн сыров и творога на сумму 43 млн. долл. В физическом выражении отгрузки увеличились на 7,2%, в стоимост-

ном – на 12%, что свидетельствует о росте как реализованного экспортного потенциала в натуральном и стоимостном измерении, так и о существовании резервов роста экспортного потенциала России на рынке сыров, который оценивается более чем в 20 млн. тонн (21,4 млн. тонн в 2020 году). Стоимость глобального импорта сыров составляет 32 млрд. долл. Основными конкурентами на данном рынке считаются Новая Зеландия, США и страны ЕС (до 44% рынка).

Российский сыр экспортируется в 21 страну, преимущественно ближнего зарубежья, в частности в Казахстан. Впервые Китай импортировал из России 109 тонн российских сыров (преимущественно плавленых) на сумму 368 тыс. долл. В Монголию экспортировано 126 тонн российского сыра, 27 тонн – в США, 23 тонны – в Германию.

При этом отмечается, что ключевыми сегментами в структуре экспортных продаж являются молодые и плавленые сыры. Так, в январе-июне 2020 г. молодых сыров (недозрелых или невыдержанных, а также творога) на внешние рынки отгружено 7 тыс. тонн (+5,9% к аналогичному периоду 2019) стоимостью 19 млн. долл. (+11%). Экспорт плавленых сыров в первом полугодии 2020 г. увеличился на 12% до 4,4 тыс. тонн в физическом выражении и на 10% до 15 млн. долл. – в стоимостном. Прочих сыров за рубеж отправлено 1,7 тыс. тонн (+1,7%) на сумму 9 млн. долл. (+18%).

В структуре себестоимости сыров основной удельный вес принадлежит сырью (т. е. качественному сырному молоку) – до 30% или примерно 10 литров молока на килограмм сыра. Важными статьями затрат являются также производственные расходы, наценки, связанные с логистикой. До 20% себестоимости доходит удельный вес налогов. Около 12,5% себестоимости составляют затраты на аренду и административно-управленческие расходы.

Сущность мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей, занятых молочным скотоводством, сводится к организации такой переработки сырого молока, которая обеспечивала бы получение продукции, которая потенциально отно-

сится к внешнеторговой деятельности. Одним из таких мероприятий является организация производства сыров, пользующихся реальным спросом на внешнем рынке.

Рассмотрим реализацию подобных инвестиционных проектов с учётом их влияния на экспортный потенциал конкретного товаропроизводителя и региона, в котором такие проекты могут осуществляться.

В ситуации «без проекта» товаропроизводители, относящиеся к отрасли молочного скотоводства, заняты производством и реализацией молока и смежных видов продукции, используя для этого имеющиеся площади сельхозугодий в качестве основы кормовой базы. Если фермерское хозяйство содержит стадо типовой структуры, где число дойных коров составляет 100, а их продуктивность равна 6 т молока в год, то при средней цене 40 руб. за кг сырого молока предприниматель получает выручку в 24 млн. руб. в год при размере производственно-сбытовых затрат 19.2 млн. руб. Рентабельность такого производства зависит также от стоимости и структуры его основных средств, определяющих размер амортизационных отчислений и себестоимость. В наших расчётах эта величина принята на типичном для многих предприятий уровне 15%.

Если данное предприятие приобретет установку мини-сыроварню стоимостью 550 тыс. руб. и производительностью 500 кг сыра в смену (в пересчёте на сырое молоко), то оно сможет изготавливать по 50 кг твёрдых сыров в смену и получать выручку от их продажи в размере 36,5 млн. руб. в год.

Опыт предприятий, реализовавших такие проекты, показывает существенное повышение рентабельности производства, несмотря на дополнительные производственно-сытовые и инвестиционные затраты.

В пересчёте на год стабильного производственного режима при выходе на проектную мощность фермерское хозяйство существенно повышает показатели своей работы, распределяя общий объём производства молока на две части: 182,5 т – на переработку; 417,5 – на реализацию по действующим каналам сбыта сырого молока (табл. 5.26).

Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатель	Единица измерения	Ситуация «без проекта»	Ситуация «с проектом»
Объём производства молока	Тонн	600,0	600,0
Объём продаж (в пересчёте на молоко):	Тонн	600	600
сырого молока	Тонн		417,5
сыра	Тонн	-	182,5
Выручка от продаж - всего	Млн. руб.	24,00	199,20
в т.ч.: сырого молока	Млн. руб.	24,00	16,7
сыра	Млн. руб.	0	182,5
Производственно-сбытовые затраты, всего	Млн. руб.	19,2	60,0
Себестоимость производства	Млн. руб.	20,9	65,3
Прибыль	Млн. руб.	3,1	133,9
Рентабельность	%	15,0%	204,9%

Дальнейшие расчёты показывают, что прирост чистых выгод достаточно быстро обеспечивает окупаемость инвестиционных затрат. Типовой завод указанной мощности предлагается за 550 тыс. руб. С учётом прочих инвестиционных затрат, размер которых зависит от наличия помещений и коммуникаций в конкретном предприятии, прирост выручки (119.2 млн. руб. вместо привычных 24 млн. руб.) значительно перекрывает размер суммарных дополнительных затрат, что обеспечивает финансовую эффективность. Таким образом, ясна и заинтересованность фермера в реализации данного проекта, который одновременно является примером мероприятия, направленного на повышение экспортного потенциала. Расчёт показывает, что с позиции экономики региона и страны участие в проекте множества предприятий можно считать гарантированным, если обеспечить финансовую реализуемость такого участия (табл. 5.27).

Оценка эффективности и реализуемости проекта

Годы	1-й				2-й			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Кварталы	1	2	3	4	5	6	7	8
Ситуация "без проекта"								
Выручка	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Произв.-сбыт. затраты	1,92	5,76	8,64	2,88	1,92	5,76	8,64	2,88
Чистые выгоды	4,08	0,24	-2,64	3,12	4,08	0,24	-2,64	3,12
Ситуация "с проектом"								
Инвестиционные затраты	6,0							
Выручка	6,00	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	199,20	8,30
	1,92	15,97	18,85	13,09	12,13	15,97	18,85	13,09
Чистые выгоды	-1,92	0,73	-2,15	3,61	4,57	0,73	180,35	-4,79
Накопленное сальдо	-1,92	-1,19	-3,34	0,27	4,84	5,57	185,92	181,13
Прирост чистых выгод	-6,00	0,49	0,49	0,49	0,49	0,49	182,99	-7,91
Дисконтир. Прирост ЧВ	-5,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	93,9	-3,7
ДПЧВ нараст. Итогом	-5,5	-5,0	-4,7	-4,3	-4,0	-3,8	90,1	86,4
NPV =	86,4							
IRR =	79%							
PI =	15,4							
DPP =	7							
min HC =	-3,34							

Если учитывать относительную равномерность поступлений и существенную неравномерность распределения затрат в основной отрасли по периодам, а также то, что срок от закладки первой партии сыра на созревания до момента её продажи может составлять около 5 кварталов (до 14 месяцев в зависимости от сорта), то динамика изменений денежных потоков предприятия будет показывать, что моментом окупаемости инвестиций можно считать предпоследний квартал 2-го года проекта. При высоких значениях других показателей эффективности предприниматель должен учитывать такую задержку поступлений и формировать к началу реализации проекта достаточный запас средств, превышающий размер инвестиций. Расчёт накопленного сальдо свидетельствует о том, что, несмотря на достаточно осторожный переход к новому производству с сохранением значительной части денежных потоков от продажи сырого молока, наиболее сложным временем будет сезон заготовки кормов в 1-м году проекта. В этот момент предприятие уже лиши-

лось части поступлений от продажи молока, а выручка от сыроварни ещё не поступает.

Оценка общественной и региональной эффективности проекта требует, в первую очередь, исключения прямых трансфертов. В составе инвестиционных затрат пошлины не существенны, поскольку сыроварни выпускают отечественные предприятия (например, в г. Барнаул). В составе производственно-сбытовых затрат сыроварни налоги и кредитные операции составляют около 23%. Соответственно, как с позиции национальной экономики, так и региональной переход от финансовых цен к экономическим ценностям (в первом приближении) должен показать меньшие затраты страны и региона по сравнению с расходами предприятия.

Таким образом, данный вариант повышения экспортного потенциала можно считать экономически оправданным. Производство одного из товаров, который нельзя отнести к потенциально экспортным, заменяется и/или дополняется производством транспортабельного товара, который имеет шансы быть проданным на внешних для России рынках. Задача конкретных организаций в стране обеспечить его превращение из потенциально экспортного товара в реальный экспорт. Государственная поддержка таких мероприятий оправдывается достигаемым экономическим (т. е. общественным эффектом или выгодностью с позиций национальной экономики).

Заключение

Проведённое исследование показывает, что вопросы эффективности деятельности АПК России, а также её продовольственной безопасности тесно связаны и переплетаются с вопросами организации внешнеэкономической деятельности, в т. ч. экспорта сельскохозяйственной продукции. Процессы, происходящие в данном секторе экономики сложны и неоднозначны.

С одной стороны, экспорт многих видов продукции АПК почти непрерывно растёт, последние годы и занимает всё больший удельный вес во внешнеторговом товарообороте. С другой стороны, во-первых, речь идёт преимущественно об экспорте не переработанной продукции с низкой добавленной стоимостью, а во-вторых, этот процесс сопровождается усилением технологической зависимости страны от импорта техники, оборудования и различного вида комплектующих.

В выполненном исследовании экспортный потенциал рассматривается с учётом первоочередного решения задач обеспечения внутренних потребностей. При этом все вопросы представлены как с позиций национальной экономики, так и с позиции конкретных товаропроизводителей, а также интересов экономики регионов.

Предложена система показателей экспортного потенциала и оценки мероприятий по его повышению на всех уровнях с выделением существующих производственных возможностей (потенциала) и реализованного потенциала на фактически достигнутом уровне.

Относительно мероприятий, направленных на повышение экспортного потенциала, предусматривается ориентация на критерии не сиюминутных улучшений, а формирование позитивной динамики в течение продолжительных периодов времени. При этом любое мероприятие характеризуется показателями реализуемости, эффективности и рисков.

Рассмотренные примеры дают представление о том, что применённый подход позволяет выделить мероприятия, которые на первый взгляд представлялись рациональными, но более глубокий анализ выявил неустойчи-

вость их характеристик к вероятным изменениям условий внешнеэкономической деятельности. При этом с позиции национальной и/или региональной экономики реализуемость планируемых мероприятий оценивается степенью заинтересованности в их реализации конкретных исполнителей, включая субъекты малого и среднего предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Учебно-методические материалы

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во финн. РФ, ГК РФ по стр-ву, архит. И жил. Политике. М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
2. Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации (утверждено постановлением Правительства РФ 22.10.1997 № 1470).
3. Методическое пособие по разработке бизнес-плана инвестиционного проекта. М.: Россельхозбанк, 2007.
4. Алексанов Д.С., Кошелев В.М., Чекмарева Н.В. Анализ инвестиционных проектов в АПК: Учебник. – М.: ООО «Реарт», 2017. – 452 с.
5. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика, в 2 т.: Т. II: Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2008.-XXVIII, 514 с.
7. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебное пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ПолиПринтСервис, 2015. – 1300 с.

Диссертации

8. Гнидченко А.А. Динамика отраслевой структуры российского экспорта: оценка перспектив по критерию конкурентоспособности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 и 08.00.01 / Гнидченко Андрей Андреевич. – М., 2015. – 186 с.

9. Леонова Я.В. Государственная поддержка экспорта продукции растениеводства (на материалах Новосибирской области): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Леонова Яна Владимировна. – Новосибирск., 2020. – 123 с.
10. Куканина К.С. Оценка экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран (на примере Демократической Республики Конго): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Куканина Кикади Серж. – Иваново., 2014. – 174 с.
11. Перунов С.Ю. Формирование и развитие экспортного потенциала региона (на примере Ростовской области): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Перунов Сергей Юрьевич. – Ростов-на-Дону., 2015. – 148 с.
12. Пономарев Д.А. Внешнеэкономические интересы России на рынках сжижаемого природного газа: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Пономарев Дмитрий Александрович – М., 2018. – 183 с.
13. Фокина Д.А. Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Фокина Дарья Александровна – Красноярск., 2015. – 163 с.
14. Цатуров Л.Э. Реализация экспортного потенциала Российской Федерации в условиях международной экономической интеграции: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Цатуров Левон Эрнестович. – М., 2015. – 201 с.

Научные обзоры

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

Научные статьи

16. Адельгейм Е.Е., Родина Т.Е. Система показателей оценки экспортного потенциала региона / Е.Е. Адельгейм, Т.Е. Родина // Экспортный по-

- тенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.182-183.
- 17.Алексанов Д.С., Матвейчева Т.Н., Сухарникова М.А. Оценка устойчивости эффекта мероприятий по повышению экспортного потенциала АПК / Д.С. Алексанов, Т.Н. Матвейчева, М.А. Сухарникова // Доклады ТСХА, Москва, 02–04 декабря 2020 года. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2021. – с. 79-82.
- 18.Алексанов Д.С., Кошелев В.М., Чекмарева Н.В. Эффективность и риски инвестиционных проектов развития экспорта сельхозпродукции (статья) / Д.С. Алексанов, В.М. Кошелев, Н.В. Чекмарева // Материалы I Международной научно-практической конференции по проблемам развития аграрной экономики. 2020, с. 151-156.
- 19.Воробьева Н.В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) / Н.В. Воробьева // Вестник АПК Ставрополя – 2012. - №3(7). – с.66-69.
- 20.Кошелев В.М., Шарапова А.В. Проблемы оценки экспортного потенциала отечественными учеными / В.М. Кошелев, А.В. Шарапова // Доклады ТСХА, Москва, 02–04 декабря 2020 года. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2021. – с. 99-102.
- 21.Мосейко В.О., Азмина Ю.М. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона. / В.О. Мосейко., Ю.М. Азмина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2012. №2(21). с. 63-71.
- 22.Романюк М.А. Современное состояние и проблемы развития сельскохозяйственного производства и агропродовольственного рынка России / Р.Р. Мухаметзянов, С.В. Гузий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2018. - №6. - с. 18-23.

23. Романюк М.А., Акканина Н.В. Актуальные проблемы развития российского экспорта сельскохозяйственного сырья и экспорта / М.А. Романюк, Н.В. Акканина // Экономика сельского хозяйства России. - 2017. - №2. - с. 74-80.
24. Романюк М.А., Маковецкий В.В., Шарапова А.В. Экспортный потенциал сельскохозяйственной продукции в России / М.А. Романюк, В.В. Маковецкий, А.В. Шарапова // Материалы I Международной научно-практической конференции по проблемам развития аграрной экономики. 2020, с. 178-182.
25. Романюк М.А., Маковецкий В.В. Реализация Федерального проекта "Экспорт продукции АПК" / М.А. Романюк, В.В. Маковецкий // Доклады ТСХА, Москва, 02–04 декабря 2020 года. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2021. – с. 114-117.
26. Романюк М.А., Сухарникова М.А., Чекмарева Н.В. Перспективы развития экспорта продукции АПК в условиях кризиса / М.А. Романюк, М.А. Сухарникова, Н.В. Чекмарева // Образование и право. 2020. № 11. С. 443-448.
27. Романюк М.А., Чекмарева Н.В. Анализ структуры экспорта продукции аПК по классификации несырьевых товаров. / М.А. Романюк, Н.В. Чекмарева // Доклады ТСХА, Москва, 02–04 декабря 2020 года. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2021. – с. 117-120.
28. Савинов Ю.А., Орешкин В.А., Лебедев А.А. Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий / Ю.А. Савинов, В.А. Орешкин, А.А. Лебедев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - №6. – с. 28-40.
29. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методики оценки экспортного потенциала предприятия. Российский опыт / Д.Г. Сухих, В.М. Кац // Вестник науки Сибири. - 2015. - №2 (17). - с. 62-75.

30. Сычев М.С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия / М.С. Сычев // Инновационное развитие экономики. – 2012. - №4 (10). – с. 72-77.
31. Дешевых А.А., Глазго В.И., Косовский Г.Ю. Экспортный потенциал молочной отрасли / А.А. Дешевых, В.И. Глазго, Г.Ю. Косовский // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.176-177.
32. Киселев С.В. Факторы роста и обеспечения устойчивой динамики экспорта продукции АПК / С.В. Киселев // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.231-232.
33. Лобанова О.В., Кашин А.А. Оценка экспортного потенциала побочной продукции отрасли оленеводства Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района / О.В. Лобанова, А.А. Кашин // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.220-223.
34. Чекмарева Н.В., Шарапова А.В. Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного экспорта. / Н.В. Чекмарева, А.В. Шарапова // Доклады ТСХА, Москва, 02–04 декабря 2020 года. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2021. – с. 127-130.
35. Щетинина И.В. Экспортный потенциал АПК России: основные проблемы и перспективы развития / И.В. Щетинина // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.126-128.

Другие источники

36. Лобачева Т.И. Экспорт продовольствия – стратегическая задача страны / Т.И. Лобачева // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.123-126.

37. Алтухов А.И. Экспорт российского зерна: проблемы и пути их решения / А.И. Алтухов // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.134-136.
38. Раевская А.В., Каширина Н.А., Бабьяк М.А. История и перспективы экспорта зерна из России / А.В. Раевская, Н.А. Каширина, М.А. Бабьяк // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.136-138.
39. Иванченко И.С., Пахольчук Е.О. Экспортные возможности зернопродуктовой цепочки / И.С. Иванченко, Е.О. Пахольчук // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.139-141.
40. Томилина И.А. Экспортный потенциал зерновой отрасли АПК России / И.А. Томилина // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.141-143.
41. Зяблицева Я.Ю. Экспорт зерновых культур: потенциал и основные тенденции развития / Я.Ю. Зяблицева // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.144-147.
42. Генералова И.Г., Суслов С.А. Место Российской Федерации в мировом экспорте зерна / И.Г. Генералова, С.А. Суслов // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.147-148.
43. Шеламова Н.А. Развитие экспортного потенциала масложировой отрасли России / Н.А. Шеламова // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.148-151.
44. Ущাপовский И.В. Льняной комплекс как потенциальная экспортноориентированная отрасль АПК России / И.В. Ущাপовский // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.151-154.

45. Минаков И.А. Экспорт и импорт овощей и фруктов в России / И.А. Минаков // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.154-156.
46. Родионова И.В. Экспортный потенциал мясопродуктового подкомплекса АПК России / И.В. Родионова // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.161-163.
47. Чинаров А.В. Экспортный потенциал мясного животноводства России: желания и возможности / А.В. Чинаров // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.163-166.
48. Тихомиров А.И. Экспортный потенциал отечественного свиноводства: современное состояние и перспективы развития / А.И. Тихомиров // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.167-169.
49. Соколов Н.А., Бабьяк М.А., Грищенко В.П. Артельно-крестьянское масло-сыроделие в России: становление и экспорт продукции / Н.А. Соколов, М.А. Бабьяк, В.П. Грищенко // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.179-182.
50. Бандурин Р.А. Анализ экспортного потенциала агропромышленного комплекса Брянской области / Р.А. Бандурин // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.184-186.
51. Коростелева О.Н., Севрюкова С.В., Рыбикова А.А. Анализ экспортного потенциала агропромышленного комплекса Брянской области / О.Н. Коростелева, С.В. Севрюкова, А.А. Рыбикова // Экспортный потенциал производства крупного рогатого скота на мясо в Брянской области. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.186-188.

52. Дементьева А.А. Состояние и развитие экспорта сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае / А.А. Дементьева // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.194-196.
53. Байбакова Т.В. Молочно-продуктовый подкомплекс Кировской области: состояние и тенденции развития / Т.В. Байбакова // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.201-204.
54. Трофимова В.И. Экспортный потенциал зерна Саратовской области / В.И. Трофимова // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.204-206.
55. Воробьева Е.Г. Роль региона в формировании экспортного потенциала аграрной сферы России (на примере Мордовии) / Воробьева Е.Г. // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.208-210.
56. Гусманов Р.У., Стомба Е.В. Формирование и развитие экспортного потенциала республики Башкортостан в условиях импортозамещения / Р.У. Гусманов, Е.В. Стомба // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.210-213.

Приложения

Приложение 1. Условные обозначения

t – индекс шага расчётного периода (отрезка времени t), на котором проводится оценка

i – индекс производителя (экспортёра) товара

j – индекс потребителя товара

k – индекс товара (вида продукции), *потенциально* относящегося к внешне-торговому обороту страны

$T_{t,i,k}^+$ – объём производства товара k на шаге t производителем i (в количественном измерении)

$T_{t,j,k}^-$ – объём потребления товара k на шаге t потребителем j (в количественном измерении)

$T_{t,i,k}^{+вто}$ – объём производства товара k на шаге t производителем i , если товар потенциально относится к внешнеторговому обороту

$T_{t,j,k}^{-вто}$ – объём потребления товара k на шаге t потребителем j , если товар потенциально относится к внешнеторговому обороту

$ЭП_{i,t,k}^н$ – экспортный потенциал производителя i на шаге t по товару k (в натуральном выражении, т.е. в количественном измерении)

$ЭП_{i,k}^н$ – экспортный потенциал производителя i по товару k за расчётный период в целом (в натуральном выражении)

$ЭП_{t,k}^н$ – экспортный потенциал страны на шаге t по товару k (в натуральном выражении)

$ЭП_k^н$ – экспортный потенциал страны за расчётный период в целом по товару k (в натуральном выражении)

$РЦЭ_{i,t,k}$ – расчётная цена единицы потенциально экспортного товара k производителя i на шаге t

$ТС_{i,t,k}$ – цена реального экспорта (таможенная стоимость) единицы товара k производителя (экспортёра) i на шаге t

Выв_{i,t,k} – размер вывозной таможенной пошлины за единицу товаров при экспорте производителем *i* на шаге *t*

Дост_{i,t,k} – затраты на доставку единицы товаров от «ворот предприятия-производителя» *i* до таможенной границы РФ на шаге *t*

Проч_{i,t,k} – размер прочих затрат, необходимых при экспорте товара *k* производителем (экспортёром) *i* на шаге *t* в расчёте на единицу товара

СС_{i,t,k} – себестоимость производства единицы товара *k* на предприятии-производителе *i* на шаге *t*

РЭП^н_{i,t,k} – реализованный экспортный потенциал производителя *i* на шаге *t* по товару (виду продукции) *k* (в количественном измерении)

РЭП^н_{t,k} – реализованный экспортный потенциал экономики страны на шаге *t* по виду продукции *k* в натуральном измерении

РЭП^н_{i,k} – реализованный экспортный потенциал производителя *i* по виду продукции *k* в целом за расчётный период в натуральном измерении

РЭП^н_k – реализованный экспортный потенциал экономики страны за весь расчётный период по виду продукции *k* в натуральном измерении

ЭП^д_{i,t,k} – экспортный потенциал производителя *i* на шаге *t* по товару *k* (в денежном выражении, т.е. в стоимостном измерении)

ЭП^д_{i,k} – экспортный потенциал производителя *i* по товару *k* за расчётный период в целом (в денежном выражении)

ЭП^д_{t,k} – экспортный потенциал страны на шаге *t* по товару *k* (в денежном выражении)

ЭП^д_{i,t} – экспортный потенциал производителя *i* на шаге *t* по всем видам выпускаемой продукции (в денежном выражении)

ЭП^д_k – экспортный потенциал страны за расчётный период в целом по товару *k* (в денежном выражении)

ЭП^д_i – экспортный потенциал производителя *i* за расчётный период в целом по всем товарам (в денежном выражении)

ЭП^д_t – экспортный потенциал страны за шаг расчётного периода по всем товарам (в денежном выражении)

$\text{ЭП}^{\text{д}}$ – экспортный потенциал страны за расчётный период в целом по всем товарам (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_{i,t,k}^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i на шаге t по товару k (в денежном выражении, т.е. в стоимостном измерении)

$\text{РЭП}_{i,k}^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i по товару k за расчётный период в целом (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_{t,k}^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал страны на шаге t по товару k (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_{i,t}^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i на шаге t по всем видам выпускаемой продукции (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_k^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал страны за расчётный период в целом по товару k (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_i^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал производителя i за расчётный период в целом по всем товарам (в денежном выражении)

$\text{РЭП}_t^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал страны за шаг расчётного периода по всем товарам (в денежном выражении)

$\text{РЭП}^{\text{д}}$ – реализованный экспортный потенциал страны за расчётный период в целом по всем товарам (в денежном выражении)

Приложение 2. Выдержки из источников

8. Гнидченко А.А. Динамика отраслевой структуры российского экспорта: оценка перспектив по критерию конкурентоспособности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 и 08.00.01 / Гнидченко Андрей Андреевич. – М., 2015. – 186 с.

В новой методике используется концепция «близости» товаров, которая является исходным пунктом для оценки потенциала экспорта в оригинальном подходе. При этом процедура оценки экспортного потенциала не учитывает подушевой ВВП и, таким образом, избегает неточных ассоциаций (таких как связь специализации по нефтяному газу с высоким подушевым ВВП).

Третья глава диссертации посвящена анализу и модификации подхода Хаусманна-Клингера к оценке перспектив изменения отраслевой структуры экспорта. В первом разделе главы акцентируются недостатки подхода, а во втором разделе приводятся две модификации оригинального подхода.

Суть *подхода Хаусманна-Клингера* состоит в том, что набор товаров, экспортируемых страной со сравнительным преимуществом (корзина ее экспортной специализации), влияет на темпы и структуру роста экспорта в перспективе. Р. Хаусманн и Б. Клингер ввели в научный оборот концепцию «продуктового пространства» (матрицы «вероятностей» одновременной специализации стран на различных товарах), которая является основным инструментом оценки перспектив наращивания экспорта в диссертации.

Основа подхода – расчет «близости» товаров, которую Р. Хаусманн и Б. Клингер еще называют «условной вероятностью» специализации страны на производстве товара в будущем – при условии, что она специализируется на производстве другого товара (рис. А.1).



Рис. А.1. Порядок расчетов в оригинальном подходе Хаусманна-Клингера

В диссертационной работе методика Хаусманна-Клингера подвергается тщательной проверке. Выявляется ряд недостатков, не описанных другими авторами: неоптимальность способа выявления сравнительных преимуществ (индекс Балассы), искажения, связанные с формулой определения плотности и показателя *PRODY*.

Модификация учитывает прирост экспорта, необходимый для перехода к специализации, а оригинальный подход игнорирует его, концентрируясь на среднем уровне душевого ВВП в странах, специализирующихся на товаре.

Результатом расчетов является перечень товаров и отраслей, наиболее перспективных с точки зрения роста экспорта...

9. Леонова Я.В. Государственная поддержка экспорта продукции растениеводства (на материалах Новосибирской области): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Леонова Яна Владимировна. – Новосибирск., 2020. – 123 с.

Экспортный потенциал продукции растениеводства - способность АПК региона производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам.

Экспортный потенциал будем рассчитывать, как отношение прибыли от реализации продукции внутри страны к прибыли от реализации за рубежом.

$$П_э = (Цв - С) / (Цэ - С) \quad (A.1)$$

где Цв - внутренняя цена за 1 ц продукции;

Цэ - экспортная цена за 1 ц продукции;

С - себестоимость реализованного 1 ц продукции.

Чем ниже значение данного показателя, тем экспортный потенциал культуры выше. Если значение показателя больше 1, культура не обладает экспортным потенциалом и ее выгоднее реализовывать внутри страны.

Увеличение производства продукции растениеводства в расчете на экспорт имеет весьма важное экономическое и политическое значение. Рост поставок на внешний рынок ведет к оздоровлению экономической и социальной ситуации в АПК и в смежных с ним отраслях. Увеличение производства и переработки продукции растениеводства позволяет создавать новые рабочие места, повышать покупательную способность внутри страны, расширять налогооблагаемую базу.

10. Куканина К.С. Оценка экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран (на примере Демократической Республики Конго): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Куканина Кикади Серж. – Иваново., 2014. – 174 с.

Предложен методический подход к управлению экспортноориентированной стратегией развития промышленного предприятия, в рамках которого разработан алгоритм оценки локального экспортного потенциала.

Алгоритм оценки локального экспортного потенциала представлен на рис. 2 и начинается с исследования внутренней среды работы предприятия, опыта работы на внешнем и внутреннем рынках и факторов локального рынка сбыта (рис. А.2).



Рис. А.2. Алгоритм оценки локального экспортного потенциала

На основании обработки результатов экспериментального социологического опроса, автором была предложена формула интегрального показателя локального экспортного потенциала ЛЭП промышленного предприятия:

$$\text{ЛЭП} = 0,4\text{ВПП} + 0,27\text{УП} + 0,33\text{ПЛР}, \quad (\text{А.2})$$

где ЛЭП – интегральное значение локального экспортного потенциала;

ВПП – внутренний потенциал промышленного предприятия, в баллах;

УП – успешность предприятия на рынке, в баллах;

ПЛР – потенциал локального рынка, в баллах.

Предложены составляющие элементы внутреннего потенциала предприятия, успешности предприятия на рынке и потенциала локального рынка, и, на основе статистической обработки результатов анкетирования, проведена балльная оценка факторов, оказывающих влияние на локальный экспортный потенциал (табл. А.1).

Таблица А.1

Шкала балльной оценки компонент интегрального индикатора локального экспортного потенциала предприятия

Показатели оценки локального потенциала промышленного	Баллы
1. Факторы внутренней среды работы предприятия	
1.1. Производственно-инновационные факторы	
качество продукции	Высокое- 1 балл, низкое - 0 баллов
соответствие продукции международным техническим, санитарным и экологическим стандартам	Да-1 балл, нет - 0 баллов
использование современных технологий	Да-1 балл, нет - 0 баллов
наличие достаточных производственных мощностей	Да-1 балл, нет - 0 баллов
уровень инновационности предприятия (интенсивность совершенствования)	Высокая -1 балл, низкая - 0 баллов
1.2. Финансовые факторы	

Показатели оценки локального потенциала промышленного	Баллы
наличие собственных финансовых ресурсов для изучения рынков и продвижения продукции	Да-1 балл, нет - 0 баллов
наличие определенных источников для привлечения финансово устойчивое положение предприятия (высокий уровень платежеспособности и ликвидности)	Да-1 балл, нет - 0 баллов
1.3. Трудовые факторы	
высокая квалификация персонала	Да-1 балл, нет - 0 баллов
низкий уровень текучести рабочей силы	Да-1 балл, нет - 0 баллов
высокая производительность труда	Да-1 балл, нет - 0 баллов
2. Рыночные факторы	
2.1. Факторы, успешности предприятия на внутреннем рынке	
емкость охваченного внутреннего рынка (интенсивность роста на внутреннем рынке)	Высокая - 2 балла, средняя -1 балл, низкая -0.
рентабельность деятельности на внутреннем рынке	Высокая - 2 балла, средняя -1 балл, низкая -0.
репутация предприятия на внутреннем рынке (бренд-овость)	Отличная -1 балл, низкая или безызвестность - 0 баллов
2.2. Опыт работы на внешнем рынке	
емкость охваченного внешнего рынка	Высокая - 2 балла, средняя -1 балл, низкая (отсутствует) -0.
рентабельность экспортной деятельности	Высокая - 2 балла, средняя -1 балл, низкая -0.
удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера	Высокий - 2 балла, средний -1 балл, низкий -0.
наличие экспортного отдела	Да-1 балл, нет -0 баллов
наличие четко проработанной стратегии выхода и продвижения на внешнем рынке	Да -2 балла, нет-0 баллов
владение сотрудниками отделов маркетинга и экспортного отдела инструментами международного маркетинга	Да - 1 балл, нет-0 баллов
наличие у управляющего персонала образования в вопросах внешнеэкономической деятельности	Да-1 балл, нет - 0 баллов

В результате анализа деятельности конголезских промышленных предприятий, экспортирующих продукцию на внешние рынки, были просчитаны интервалы для определения интегрального значения локального экспортного потенциала.

Расчетное значение интегрального показателя локального экспортного потенциала ≥ 12.4 считается высоким. В этом случае предприятие обладает оптимальным потенциалом для внешнеэкономической деятельности и им правильно подобран рынок сбыта. Если расчетное значение интегрального показателя локального экспортного потенциала от 9, то 12.3, он оценивается как средний. Рекомендуется еще раз пересмотреть составляющие локального экспортного потенциала, чтобы устранить слабые места в работе предприятия и предупредить негативные последствия при экспортной деятельности. Если расчетное значение интегрального показателя локального экспортного потенциала от 6.6 до 8.9, он оценивается как низкий. Менеджерам предприятия рекомендуется устранить слабые места в работе предприятия и возможно подобрать новый рынок сбыта. В случае, если расчетное значение локального экспортного потенциала ≤ 6.5 , промышленному предприятию не рекомендуется заниматься экспортной деятельностью. Она будет убыточной и грозит банкротством предприятия. Для того чтобы сделать процесс выбора стратегии экспортной деятельности и способов ее реализации экономически обоснованным, автором предлагается зависимость между расчетным значением экспортного потенциала предприятия и рекомендуемой стратегией экспортной деятельности, предложенная на рис. А.3.

- экспорт продукции, произведенной на территории Ростовской области, региональными структурами;
- экспорт услуг, оказываемых резидентами, локализованными в регионе Ростовской области, иностранным гражданам или организациям.

Данные составляющие экспортного потенциала региона представлены на рисунке А.5.

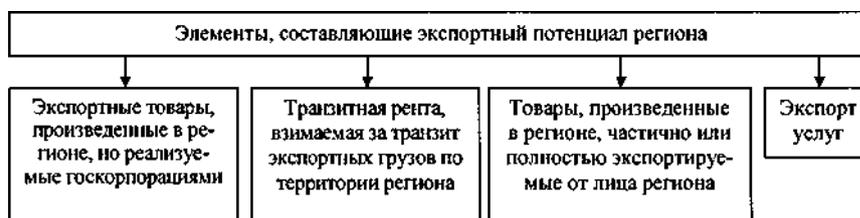


Рис. А.5. Суммарный экспортный потенциал региона

В работе подчеркивается, что реальное определение экспортного потенциала Ростовской области возможно осуществить только при выявлении стоимостных параметров элементов, формирующих собой этот экспортный потенциал региона на единой критериальной основе.

Усовершенствован оценочный показатель экспортного потенциала региона (который ранее основывался только на учете общего объема товаров и услуг, произведенных в регионе на экспорт) за счет включения в него ряда постоянных составляющих.

В исследовании подчеркивается, что общим показателем, позволяющим в методическом плане позволить полноценно рассчитывать экспортный потенциал региона, будет следующий:

$$P_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^4 D_i \quad (\text{А.3})$$

где P_1 - экспорт товаров, произведенных в регионе, но реализуемых надрегиональными организациями;

P_2 - транзитная рента, взимаемая за транзит экспортных грузов по территории региона;

P_3 - экспорт товаров, произведенных в регионе, частично или полностью реализуемых от лица региона;

P_4 - экспорт услуг региона.

В диссертации аргументировано, что в приведенном виде данный показатель характеризует количество экспорта из региона, структурированное по четырем приведенным позициям. Для сравнения регионов между собой он не может использоваться, поскольку не является интенсивным показателем. Для того чтобы проявился критерий сравнимости регионов по данному показателю, $P_{\text{общ}}$ следует разделить на показатель общей численности населения региона, что и применяется в настоящее время в различных оценках, не учитывающих структурных составляющих $P_{\text{общ}}$.

При введении демографического показателя в формулу расчета интенсивного экспортного показателя вводится коэффициент, характеризующий (по сути) густоту населения региона (то есть соотношение численности населения на 1 км кв. площади региона). Если численность населения региона менее 100 чел. на км кв., то данный коэффициент должен будет иметь понижающий характер, например в два раза. Если численность населения региона находится в интервале от 100 до 500 чел. на км кв., то есть средний показатель по России, то данный коэффициент будет равен 1. В случае, когда данный показатель превышает 500 чел. на км кв., данный коэффициент повышается в два раза. В этом случае формульное отображение экспортного потенциала региона будет смотреться следующим образом:

$$P_{\text{общ}} = (P_1 + P_2 + P_3 + P_4) / N_{\text{общ}} * k \quad (\text{А.4})$$

где $P_{\text{общ}}$ - количественный показатель, характеризующий совокупный объем экспорта региона;

P_1 - количественный показатель, характеризующий объем экспорта товаров, произведенных в регионе, но реализуемых надрегиональными организациями;

P_2 - количественный показатель, характеризующий объем транзитной ренты, взимаемой за транзит экспортных грузов по территории региона;

P_3 - количественный показатель, характеризующий объем экспорта товаров, произведенных в регионе, частично или полностью реализуемых от лица региона;

P_4 - количественный показатель, характеризующий объем экспорта услуг региона;

$N_{\text{общ}}$ - общая численность населения региона;

k - коэффициент, характеризующий густоту населения региона (плотность) в трех возможных вариантах:

- менее 100 чел. на км кв. - уменьшает показатель в два раза;
- от 100 до 500 чел. на км кв. - не изменяет показателя;
- более 500 чел. на км кв. - увеличивает показатель в два раза.

Также необходимо учитывать в данном показателе «удельный вес» каждой составляющей экспортного потенциала в соответствии с предлагаемой нами схемой, то есть каждый показатель P_1, P_2, P_3, P_4 должен иметь значение, тяготеющее к минимальному (min), среднему (med) или максимальному (max). Например, $P_1(\text{min}) + P_2(\text{med}) + P_3(\text{max}) + P_4(\text{min})$. Возможно любое сочетание данных значений для каждого характеризуемого региона по этому параметру исходя из составленной схемы.

Конечный вид предлагаемого нами интенсивного показателя экспортной активности региона будет иметь следующий вид:

$$P_{\text{общ}} = P_1(\text{min}) + P_2(\text{med}) + P_3(\text{max}) + P_4(\text{min}) / N_{\text{общ}} * k \quad (\text{A.5})$$

В таком виде предлагаемый нами показатель экспортной активности региона может использоваться на практике для более объективного сравнения регионов между собой и для правильного выстраивания экспортной политики между федеральным центром и регионом.

12. Пономарев Д.А. Внешнеэкономические интересы России на рынках сжижаемого природного газа: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Пономарев Дмитрий Александрович – М., 2018. – 183 с.

Уточнена методика оценки экспортного потенциала страны по добываемому энергоресурсу с учетом его годового внутреннего производства и потребления, открытия новых и введения в строй ранее открытых месторождений, роста эффективности эксплуатации месторождений. Выполненные на основе этой методики оценки показали, что мировые позиции страны по запасам энергоресурса могут не соответствовать ее месту по значению экспортного потенциала.

Термин экспортный потенциал нами определяется как количество энергоресурса, которое страна способна поставить на внешний рынок с учетом имеющихся технически извлекаемых запасов, годового внутреннего производства и потребления, а также уровня применяемых производственных технологий.

В работе рассмотрены случаи эксплуатации одного месторождения, при отсутствии других запасов энергоресурса, эксплуатации нескольких месторождений энергоресурсов с вводом в течение расчетного года в эксплуатацию части ранее разведанных месторождений, а также с учетом фактического приращения запасов ископаемого энергоресурса за счет повышения уровня энергосбережения, которое выражается в снижении внутреннего потребления энергоресурса, внедрения новых технологий, способствующих снижению потерь при добыче, и более полному извлечению запасов энергоресурса из месторождения.

В результате нами получено выражение для оценки экспортного потенциала по добываемому энергоресурсу на конец расчетного года:

$$S^n = \left(unexpl_R^n + \sum_{i=1}^{N^n} R_i^n - P_i^n + \Delta tech_i^n + \sum_{i=1}^{new_N^n} new_R_i^0 - new_P_i \right) \quad (A.6)$$

N^n - количество экспл. месторождений энергоресурса на начало года, new_N^n - количество новых месторождений энергоресурса, введенных в строй в расчетном году, R_i^n - объем «i»-го месторождения энергоресурса на начало года, $new_R_i^n$ - исходный объем введенного в эксплуатацию нового «i»-го месторождения энергоресурса в расчетном году, P_i^n - годовой уровень производства энергоресурса на «i»-ом месторождении, $new_P_i^n$ - годовой уровень производства энергоресурса на введенном в эксплуатацию новом «i»-ом месторождении в расчетном году, $\Delta tech_i^n$ - приращение объема «b»-го месторождения за счет внедрения новых технологий добычи в расчетном году, $new_ \Delta tech_i^n$ - приращение объема введенного в эксплуатацию нового «i»-го месторождения за счет внедрения новых технологий добычи в расчетном году, S^n - оценка экспортного потенциала на конец расчетного года.

Приведем выражение (A.6) к более удобному виду для расчета значения экспортного потенциала и на конец расчетного года «и» получим:

$$S^n = ((R^n - P^n) / P^n) * (P^n - C^n) \quad (A.7)$$

Полученное выражение (A.7) позволяет провести расчеты, как текущего экспортного потенциала, так и его прогнозируемых значений, используя статистику, публикуемую в годовых отчетах, например, ИнЭИ РАН, ВР, IEАи др. (таб. А.2).

Таблица А.2

Оценки экспортного потенциала стран, обладающих наибольшими запасами традиционного природного газа

место в мире по запасам	экспорт. потенц.	страна	экспортный потенциал, трлн.м3						запасы трлн.м3, 2015г.
			1990	1995	2000	2005	2010	2015	
3	1	Катар	0,0	0,0	4.8	15.2	19,2	18.1	24,5
1	2	Россия	14.5	14,7	15.0	15.1	14.0	15.0	47,8
6	3	Туркменистан	2,5	2,1	2,0	1,4	3,5	3,9	7,5
9	4	Нигерия	0.0	0,0	1.2	2,8	3,7	3,7	5.1
8	5	Венесуэла	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	5,6
2	6	Иран	1.1	0,0	0.0	0,0	0.0	0,2	34,0
4	7	США	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4
5	8	Саудовская Аравия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,5
7	9	ОАЭ	0,9	1,2	1,1	0,7	0.0	0.0	6,1
10	10	Китай	0,0	0,0	0,1	0.1	0,0	0,0	5,0

Источник: Рассчитано автором по: BP statistical review 2015 BP Energy Outlook 2035:

February 2016, International Energy Outlook 2016 with Projections to 2040, U.S. Energy Information Administration, May 2016.

Оценка экспортного потенциала страны по добываемому энергоресурсу может служить базой для планирования национальными производителями поставок на внешние рынки, а импортерам позволяет судить о возможной длительности заключаемых долгосрочных контрактов, то есть оценить период возможных стабильных закупок энергоресурса, что в значительной степени определяет уровень энергетической безопасности страны.

13. Фокина Д.А. Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Фокина Дарья Александровна – Красноярск., 2015. – 163 с.

В диссертационном исследовании выявлено, что экспортный потенциал машиностроительного предприятия формируют следующие, тесно взаимосвязаны друг с другом элементы (рис. А.6).



Рис. А.6. Структура экспортного потенциала машиностроительного предприятия

Проведенное исследование позволило выделить следующие виды экспортного потенциала машиностроительных предприятий: "упущенный потенциал" - объёмы продукции, экспортированной в течении предыдущих периодов, которая в настоящем периоде не экспортируется; "резервный потенциал" - неиспользованная ранее возможность экспортировать продукцию.

Для расчета экспортного потенциала машиностроительного предприятия экспертным методом были выбраны показатели, объективно характеризующие каждый из элементов формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия (табл. А.3). Показатели для расчета рыночного потенциала рассчитываются для локального рынка, т.е. зависят от особенностей рынка каждой страны отдельно, тогда как остальные показатели характеризуют элементы экспортного потенциала машиностроительного предприятия на всем международном рынке промышленной продукции.

Таблица А.3

Система показателей экспортного потенциала машиностроительного предприятия

Элементы экспортного потенциала предприятия	Наименование показателей, характеризующих элементы экспортного потенциала предприятия
Производственный потенциал	Эффективность использования производственных мощностей
	Доля современного технологического оборудования
	Доля внедренных в производство новых технологий
Кадровый потенциал	Удельный вес высококвалифицированных работников
	Производительность труда
	Соотношение участвующих в НИОКР работников к общему количеству
Интеллектуальный потенциал	Соотношение расходов на НИОКР с общими расходами
	Доля инновационной продукции
	Удельный вес нематериальных активов на балансе
Финансовый потенциал	Финансовая устойчивость и платежеспособность - коэффициент автономии
	Ликвидность - коэффициент текущей ликвидности
	Инвестиционная активность - коэффициент инвестиционной активности
Рыночный потенциал (локального рынка)	Соответствие продукции тех. стандартам локального рынка
	Вовлеченность в технологические цепочки добавленной стоимости локального рынка
	Конкурентоспособности продукции (цена, качество, узнаваемость бренда, уровень издержек) на локальном рынке

Предложенная система показателей позволяет провести комплексный расчет уровня экспортного потенциала машиностроительного предприятия для дальнейшего управления его развитием.

Выявлены факторы, воздействующие на элементы формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия.

14. Цатуров Л.Э. Реализация экспортного потенциала Российской Федерации в условиях международной экономической интеграции: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Цатуров Левон Эрнестович. – М., 2015. – 201 с.

Проведенный в исследовании экономико-статистический анализ динамики и отраслевой структуры экономики России за период с 1990 по 2014гг. подтвердил тезис о деиндустриализации страны и перекосе ее структуры в сторону добывающих отраслей при одновременной «деградации» промышленного комплекса, в первую очередь машиностроения и обрабатывающих производств. Отмечено, что в сфере машиностроения в России сложилась особенно драматическая ситуация, связанная с падением в разы производства многих видов машин и оборудования, полным прекращением выпуска некоторых видов продукции. В 2013 г. индекс промышленного производства составил 88,7% от уровня 1992г. Отмеченная общая деградация промышленности и недостаточный объем инвестиций в обновление основного капитала обусловили высокую степень износа производственных фондов - 47,7% в среднем.

В диссертации подчеркивается, что в России сложилась низкая диверсификация экспорта, в структуре которого преобладают базовые сырьевые товары (Таблица А.4).

В работе отмечается, что поступления от экспорта являются важнейшей статьей бюджета и основой формирования золотовалютных резервов, резервного фонда и фонда национального благосостояния (ФНБ). Доля доходов от внешнеэкономической деятельности в бюджете составила в 2014г. 37,7%, в ВВП - 7,0%. Слабо диверсифицированная структура экспорта, чрезвычайно чувствительная к ценовой ситуации на нестабильных мировых рынках минерально-сырьевых товаров, подвергает риску общее состояние платежного баланса РФ, в котором за последние годы большая часть доходов от экспорта (65-66%) приходилось на долю нефтегазового сектора.

Таблица А.4

Изменения товарной структуры экспорта РФ в страны дальнего зарубежья с 1995 по 2014гг, в %

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт - всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:										
Продовольственные товары и с/х сырье	1,5	1,0	1,1	1,2	2,5	1,8	2,1	2,8	2,5	3,2
Минеральное сырье	40,4	54,5	67,7	73,6	70,2	71,5	73,8	74,0	75,3	74,1
Продукция химической промышленности	9,9	6,7	5,5	6,0	5,7	5,8	5,8	5,6	5,1	5,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	6,1	4,5	3,4	2,3	2,6	2,3	2,0	1,8	1,8	2,1
Металлы и драгоценные камни	30,7	23,5	17,5	13,2	13,2	13,3	11,6	11,4	10,4	10,5
Машины, оборудование и транспортные средства	8,3	7,5	3,6	2,8	4,6	4,3	3,6	3,5	3,6	3,7
Прочие товары	3,1	2,3	1,2	0,9	1,2	1,0	U	0,9	1,3	1,4

Источник: составлено автором на основе данных Росстата

По мнению автора, диверсификация и модернизация российского экспорта должна представлять собой комплексный процесс, одним из главных направлений которого является повышение технологического уровня экспортируемых товаров в первую очередь за счет высокотехнологичных товаров. В этой области Россия значительно отстает от других стран, отечественный экспорт высоких технологий составляет всего лишь 1,2 % от экспорта Китая, 3,7 % от экспорта США, 4,3 % от экспорта Японии. Экспорт высокотехнологичной продукции в 2013г. составил 18,6 млрд. долл. США, или 3,6% от всего объема экспорта.

Указано, что главная задача в этой области — повышение конкурентоспособности российского экспорта за счет поставок продуктов глубокой переработки сырья, современных материалов и готовой продукции улучшенных технических характеристик.

В работе особенно подчеркнуто, что Россия, по-прежнему, сохраняет значительный экономический потенциал, но требуется четкая и последовательная политика государства по модернизации экономики с целью развития ее промышленного сектора. Необходимо провести, так называемую, реиндустриализацию страны — новую индустриализацию на основе инноваций и нового технологического уклада.

15. Мишуров Н.П., Кондратьева О.В., Войтюк В.А. Совершенствование организации экспортной деятельности аграрных предприятий: науч. анализ. обзор. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019 – 164 с.

Экспортный потенциал аграрного предприятия - это совокупность имеющихся внутренних ресурсов для производства конкурентной продукции, внешних - по ее реализации на зарубежных рынках, причем не только в краткосрочном, но и долгосрочном периодах. *Внутренний потенциал* экспортной деятельности аграрного предприятия включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства конкурентной продукции. К ним относятся природные (земли сельскохозяйственного назначения, кормовые, семеноводческие и племенные ресурсы и др.), материальные (основные фонды), кадровые (адаптированный к экспортной деятельности персонал высшего и среднего звена), финансовые (инвестиционно-кредитные), информационные (программирование, цифровизация) ресурсы. Чтобы успешно осуществлять экспортную деятельность, аграрным предприятиям необходимо перевести свое производство на инновационный путь развития. Это будет определять конкурентные преимущества производимой на экспорт продукции (рис. А.7).

Анализ экспортного потенциала аграрного предприятия и выявление потенциалов развития этой деятельности осуществляются исходя из выражения: *экспортный потенциал аграрного предприятия = фактический экспортный потенциал + нереализованный (резервный) экспортный потенциал*. Анализ экспортного потенциала базируется на принципах: *системности*, предполагающей рассмотрение экспортного потенциала аграрного предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющей хозяйственной деятельности во взаимосвязи и взаимозависимости; *комплексности*, требующей всестороннего изучения процессов, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортной деятельности аграрного предприятия; *адаптивности*, заключающейся в смене экспортной деятельности аграрного предприятия в соответствии с изменениями факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим она должна быть устойчивой в динамике; *обратной связи*, основанной на постоянном контроле результатов управления экспортным потенциалом аграрного предприятия (наличие обратной связи имеет большое значение, потому что в процессе его реализации возникают различные отклонения от запланированных в программе действий, которые требуют постоянного изучения необходимой информации для принятия своевременных решений); *конкретности*, приводящий к практической полезности, значимости, оперативности анализа экспортного потенциала как неотъемлемой функции развития экспортной деятельности аграрного предприятия.

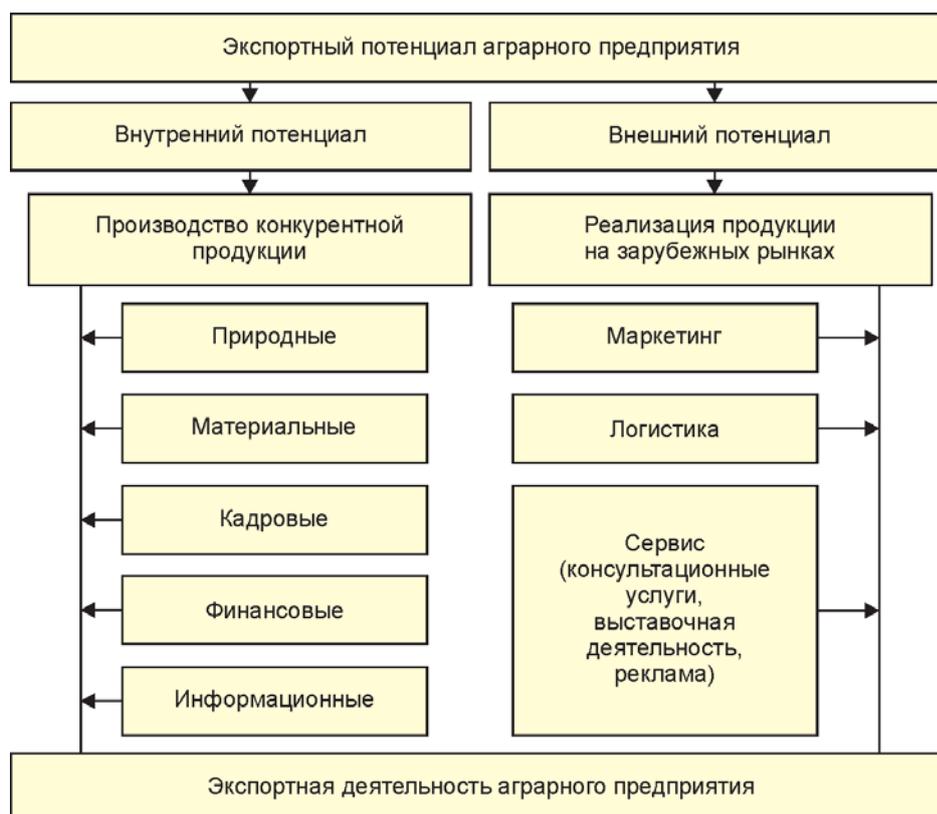


Рис. А.7. Системная основа экспортного потенциала экспортной деятельности аграрного предприятия

Проведенные исследования экспортного потенциала аграрного предприятия позволяют представить *подход к анализу экспортного потенциала аграрного предприятия* (рис. А.8). Среди *методов анализа* выделяются: *системный, процессный, ситуационный*, позволяющие получить необходимую информацию об экспортном потенциале и резервах развития.

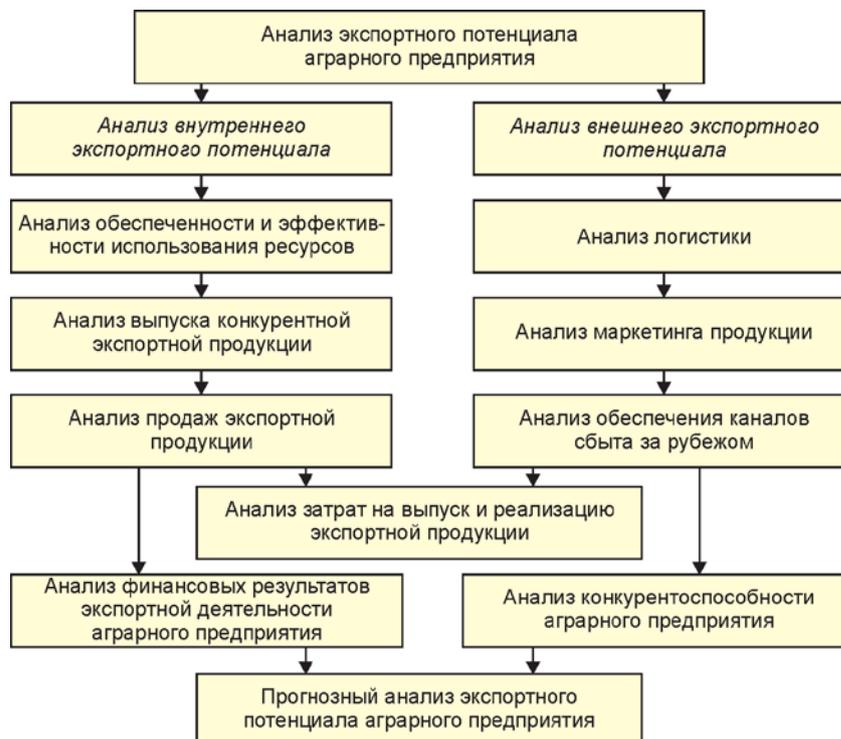


Рис. А.8. Методологический подход к анализу экспортного потенциала аграрного предприятия

Каждое направление анализа производится с использованием показателей, позволяющих дать количественные, качественные и структурные оценки управления развитием экспортной деятельности аграрного предприятия. Показатели как модели соответственного уровня адекватно измеряют состояние и динамику процессов, тенденций и перспектив развития исследуемого объекта.

Под *количественными показателями* понимают те, которые выражают количественную определенность явлений и могут быть получены путем непосредственного учета. Они используются для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объем производства и реализации продукции, его структуру и другие стороны работы предприятия. Количественные показатели могут выражаться как в стоимостном, так и натуральном эквиваленте. Качественные показатели определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых явлений.

Качественные показатели используют для оценки выпущенной продукции с точки зрения ее соответствия установленным требованиям (ГОСТам, стандартам, техническим условиям), для оценки экономической эффективности трудовых и материальных затрат, а также финансовых вложений.

Показатели структуры показывают относительную долю составного элемента в общей сумме.

Анализ обеспеченности и эффективности использования ресурсов. При анализе использования экспортных ресурсов аграрного предприятия по каждому из видов деятельности определяются используемые ресурсы, которые группируются следующим образом: внеоборотные и оборотные активы; человеческие ресурсы; финансовые ресурсы. При оценке использования ресурсов аграрного предприятия исходят из того, что ресурсный потенциал выступает как система хозяйствования, в которой ресурсы тесно взаимодействуют друг с другом, что обеспечивает эффективное производство. В анализе ресурсного потенциала весомое значение имеют обобщающие (результативные) и частные (факторные) показатели [18]. С помощью обобщающих показателей формируются сводные характеристики финансово-хозяйственной деятельности организации, уровня использования имеющихся ресурсов, эффективности функционирования. Частные показатели позволяют выявить и измерить влияние факторов, характеризующих величину обобщающего показателя. Следует отметить, что для проведения анализа экспортного потенциала необходима система показателей, позволяющая полно исследовать и оценить степень эффективности использования этих ресурсов (табл. А.5).

Таблица А.5

Основные показатели использования ресурсов экспортной деятельности аграрного предприятия

<u>Показатели</u>	<u>Экономическая интерпретация показателей</u>
Количественные показатели	
<u>Среднегодовая стоимость основных средств, среднегодовая стоимость оборотных средств, численность персонала, чистая прибыль, прибыль от экспорта</u>	<u>Отражают размер, величину хозяйственных процессов и количественные изменения, происходящие в них</u>
Качественные показатели	
<u>Показатели емкости ресурсов: фондоемкость, материалоемкость, трудоемкость</u>	<u>Отражают величину затрат ресурса, приходящихся на один рубль выпущенной продукции на экспорт</u>
<u>Показатели отдачи ресурсов: фондоотдача, материалоемкость, производительность труда</u>	<u>Характеризуют выход экспортной продукции с каждого рубля потребленных ресурсов</u>
Показатели структуры	
<u>Удельный вес продукции: амортизации, материальных затрат, заработной платы</u>	<u>Отражают структуру производства экспортной продукции (фондоемкое, материалоемкое, трудоемкое)</u>

Доля оборудования, занятого в производстве экспортной продукции в составе основных средств. Доля рабочих, занятых в производстве экспортной продукции, в общей их численности и рабочих, прошедших обучение по экспорту	Отражают долю ресурсов, занятых в производстве экспортной продукции
--	---

Приведенная система показателей охватывает ресурсную часть экспортного потенциала и позволяет выделять целевые показатели- индикаторы развития экспортного потенциала аграрного предприятия.

16. Адельгейм Е.Е., Родина Т.Е. Система показателей оценки экспортного потенциала региона / Е.Е. Адельгейм, Т.Е. Родина // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.182-183.

Основной производственной функцией региона является удовлетворение потребностей народного хозяйства в определенных видах продукции. В качестве показателя эффективности регионального хозяйства предлагается учитывать ввоз и вывоз продукции. Ввоз продукции рассматривается как затраты, а вывоз - как результат функционирования региона.

Показатель эффективности экспорта и импорта основан на соотношении составляющих продукции АПК. Эффективность АПК региона определена с учетом стоимости экспортируемой и импортируемой продукции, а также удовлетворения потребностей народного хозяйства в определенных видах продукции (табл.А.13).

Таблица А.13

Динамика экспорта и импорта Брянской области

Показатели	2013	2014	2015
Стоимость продукции, вывозимой из региона, млн долл. США	28,6	22,4	18,5
Стоимость продукции, ввозимой в регион, млн долл. США	380,9	291,7	336,9
Среднедушевое потребление в регионе, кг	951	991,5	949,6
Среднедушевое потребление в стране, кг	912,2	904,3	902,3

Продукция сельского хозяйства области не удовлетворяет потребности населения. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объемы экспорта. В результате импортозамещения снижается экспорт продукции сельского хозяйства.

Для увеличения показателя эффективности АПК региона, необходимо больше производить продукции, чтобы была возможность как удовлетворить потребности населения области, так и увеличить экспорт.

19. Воробьева Н.В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) / Н.В. Воробьева // Вестник АПК Ставрополя – 2012. - №3(7). – с.66-69.

Экспортный потенциал можно определить как совокупную способность инновационной экспортноориентированной системы, призванной создавать и производить конкурентоспособную продукцию и услуги на экспорт, продвигать их на внешнем рынке, выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.

Кроме того, понятие «экспортный потенциал», на наш взгляд, должно сочетать толкование следующих экономических категорий: финансовый потенциал, промышленные ресурсы, маркетинговый потенциал, конкурентоспособность (рис.А.9).



Рис.А.9. Структура экспортного потенциала региона

Следует предположить, что данная категория является более сложной, включающей в себя как природно-сырьевую базу, так и состояние экономики региона, которые обеспечивают научно-техническое, технологическое, промышленное, социальное и культурное развитие, позволяющее достичь устойчивых темпов экспортного производства и высокого уровня жизни населения с учетом существующих и прогнозируемых рыночных условий.

Для характеристики экспортного потенциала аграрной территории следует учесть следующие моменты:

- обеспечение устойчивого и эффективного развития экономической системы региона и определение приоритетов развития экспортного комплекса территории для ускорения развития региональной экономики;
- проведение анализа межрегиональных, внешнеэкономических связей с возможностями экспортного производства;
- определение макроэкономической эффективности функционирования экспортоориентированных производств на уровне хозяйственного комплекса и выделение приоритетных направлений их повышения;
- оценка возможных изменений уровня экономической безопасности территорий в процессе развития ее внешнеэкономической деятельности.

Исследование экспортного потенциала позволяет оценить степень взаимовлияния основного социально-экономического показателя регионального развития - валового регионального продукта (ВРП) и объемов экспорта субъекта РФ. При значительной роли экспорта в экономике региона, а именно в ВРП, темпы их развития будут сопровождать друг друга в тенденции, т. е. предполагается, что экспорт и ВРП - категории эластичные.

Исходя из этого понимания, предлагается следующая категория оценки динамики развития экспортного потенциала региональной экономики - коэффициент эластичности экспорта (КЭЭ), который позволяет определить темпы роста регионального экспорта и ВРП во взаимовлиянии: где Э - объемы экспорта в точках начала (1) и окончания (n) анализируемого периода; ВРП - валовой региональный продукт в точках начала (1) и окончания (n) анализируемого периода.

$$КЭЭ = \frac{n-1 \sqrt{\frac{\text{Э}_n}{\text{Э}_1}}}{n-1 \sqrt{\frac{\text{ВРП}_n}{\text{ВРП}_1}}} \quad (\text{А.8})$$

21. Мосейко В.О., Азмина Ю.М. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона. / В.О. Мосейко., Ю.М. Азмина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2012. №2(21). с. 63-71.

Предлагаемая многофакторная оценка экспортного потенциала включает такие этапы, как:

- Экспертная оценка возможностей выхода предприятия на внешние рынки на основе соответствующей системы показателей и результатов анкетирования.
- Аналитическая оценка экспортного потенциала предприятий на базе концептуально-логических моделей предметной области.
- Формирование информационно-аналитической системы оценки экспортного потенциала для принятия управленческих решений.
- Сопоставление результатов исследования предприятий и мнений группы экспертов при анализе экспортного потенциала региона.

Экспортный потенциал предприятия целесообразно определять по следующей формуле:

$$I_{\text{эп}} = \sqrt[2]{\frac{\sum_{i=1}^8 k_i a_i}{n}} \quad (\text{A.9})$$

где k_i - весовые коэффициенты, для критериальных показателей;

a_i - частные показатели экспортного потенциала (приведены в таблице А.6).

Представленные показатели поддаются количественному и числовому измерению, что делает их учет и анализ доступным и повышает достоверность и объективность оценки. Кроме того, они позволяют оценить влияние на экспортный потенциал как эндогенных, так и экзогенных факторов социально-экономического развития региона.

Таблица А.6

Система показателей для оценки экспортного потенциала малых и средних предприятий

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
Эффективность производства экспортной продукции	$Э_{\text{пр}} = \frac{Ц_{\text{э}}}{C_{\text{э}}}$ где $Ц_{\text{э}}$ - стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; $C_{\text{э}}$ - себестоимость экспортной продукции	Характеризует эффективность производства продукции для предприятия-экспортера; чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции
Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера	$У_{\text{двэ}} = \frac{O_{\text{э}}}{O_{\text{р}}}$ где $O_{\text{э}}$ - объем экспорта продукции; $O_{\text{р}}$ - общий объем реализации продукции	Характеризует экспортную ориентированность производства предприятия; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера
Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера	$У_{\text{пэ}} = \frac{\Pi_{\text{э}}}{\Pi_{\text{о}}}$ где $\Pi_{\text{э}}$ - прибыль от экспорта продукции; $\Pi_{\text{о}}$ - общая величина прибыли предприятия-экспортера	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции предприятия-экспортера; чем выше $У_{\text{пэ}}$, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для предприятия
Рентабельность экспортных продаж	$Р_{\text{э}} = \frac{\Pi_{\text{э}}}{B_{\text{э}}}$ где $\Pi_{\text{э}}$ - прибыль от экспорта продукции; $B_{\text{э}}$ - выручка от	Показывает рентабельность экспортной продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее предприятию экс-

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
	реализации продукции на экспорт	порт данного вида продукции
Доля инновационной продукции	$D_{инн} = \frac{П_{ин}}{П_{о}}$ где $П_{ин}$ - количество инновационной продукции; $П_{о}$ - общее количество продукции	Определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции и характеризуют долю продукции, которую можно вывести на внешний рынок
Коэффициент автономии	$K_a = \frac{C_c}{B_o}$ где C_c - собственные средства; B_o - баланс общий (в валюте)	Определяет долю собственных средств в валюте баланса (нормальное ограничение больше либо равно 50 %)
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{ОбА}{КДО}$ где ОбА - оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса; КДО - краткосрочные долговые обязательства	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств (нормальное ограничение 80 %)
Эффективность продаж экспортной продукции	$Э_{п} = \frac{П_{пэ}}{З_{прэ}}$ где $П_{пэ}$ - прибыль от продажи экспортной продукции; $З_{прэ}$ - затраты на производство экспортной продукции	Характеризует эффективность продаж экспортной продукции; чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт

28. Савинов Ю.А., Орешкин В.А., Лебедев А.А. Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий / Ю.А. Савинов, В.А. Орешкин, А.А. Лебедев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - №6. – с. 28-40.

Разные авторы дают различные определения экспортного потенциала. Существующие определения экспортного потенциала имеют несколько ограниченную трактовку, в частности приравнивают его к производственному потенциалу и не учитывают потенциал реализации произведенной конкурентоспособной продукции. Поэтому определение экспортного потенциала на уровне отрасли требует уточнения, поскольку, в данном случае, этот термин должен характеризовать не столько производственные возможности, а интегрированную способность максимально удовлетворять потребности потребителей, рационально используя при этом ресурсы, учитывая интересы государства и торговых партнеров.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сам по себе термин «экспортный потенциал» возможно анализировать как в масштабе отдельного предприятия, так и в масштабе национальной экономики как неотъемлемой составляющей, выраженной в объемах продаж (не поставок, как было в годы централизованного планирования экономики, а именно продаж) на внешний рынок товаров и услуг.

В отношении предприятий, занятых производством и сбытом информационно-коммуникационных технологий, спецификой является возможность поставки на экспорт как готовых товаров (оборудования обработки и передачи информации), так и услуг по

использованию этих технологий. При этом для развития экспорта обязательно нужна транспортная инфраструктура. Например, строительство оптоволоконного кабеля, соединившего государство Чад с другими странами, дало возможность передачи трафика в дальние страны и дает возможность подключения к подводному кабелю международной связи.



Рис.А.10. Экспортный потенциал предприятия

Грамотное использование экспортного потенциала имеет целью повышение объемов экспорта предприятия. Это достигается путем повышения поставок на внешние рынки товаров и услуг; увеличения цен на продукцию, вывозимую из страны за счет увеличения качества; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ

По мнению отдельных экономистов, «экспортный потенциал - один из основополагающих факторов роста стоимости бизнеса экспортно-ориентированных компаний», заинтересованных в экспорте. Изучение его составляющих становится приоритетной задачей управления многими отраслями, прежде всего отраслями с высокой добавленной стоимостью. Мы не совсем согласны с мнением, что это действительно приоритетная задача управления. По-видимому, основной задачей является внутреннее производство, поставки на внутренний рынок, а поставки на внешний рынок приоритетны для предприятий. Поэтому возникает необходимость конкретизации дефиниции и дифференциации отдельных ее составляющих для отработки возможных управленческих решений по максимизации экспортной составляющей развития предприятия.



Рис. А.11. Экспортный потенциал страны

Экспортный потенциал страны, по мнению В. В. Швыдкого, можно определить как динамично меняющуюся составляющую экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учетом воздействия факторов внешней среды и внутреннего состояния, обеспечивает стабильные объемы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья.

Структура экспортного потенциала. Экспортный потенциал страны является со-

ставной частью ее экономического потенциала, который также включает в себя производственный, научно-технический, трудовой, инвестиционный, информационный потенциалы, а также потенциал по обеспечению продаж, то есть сбытовой. При оценке реализации экспортного потенциала необходимо учитывать его структуру, которая определяет действенность использования инструментов его реализации. На наш взгляд, при данном подходе экспортный потенциал может быть определён как взвешенная сумма частных потенциалов.

Таблица А.7

Структурные элементы экспортного потенциала

Структура экспортного потенциала	
Наличие и качество ресурсов	Инновационный характер разработок (инновационный потенциал)
Наличие и характеристика производственных мощностей (производственный потенциал)	Производственные и коммерческие связи (наличие кооперационных соглашений с зарубежными партнерами, наличие каналов сбыта продукции)
Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, то есть наличие «конкурентного потенциала», то есть потенциал конкурентоспособности	Наличие возможностей предоставления услуг по обеспечению функционирования поставленных товаров
Наличие и уровень квалификации персонала	Влияние государственного регулирования
Наличие финансовых ресурсов для финансирования производственных и коммерческих операций (финансовый потенциал)	Характеристика влияния потребителей на исследования и разработки предприятия
Наличие каналов устойчивого сбыта продукции за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)	Наличие коммерческого присутствия за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)

Под конкурентным потенциалом понимается совокупность экономических, технических и эксплуатационных параметров предприятия, которая позволяет выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами на рынке. Довольно часто экспортный потенциал определяют через понятие конкурентоспособности, т.е. экспортный потенциал таким образом приравнивается к конкурентоспособности. Некоторые авторы говорят о том, что предприятию необходимо выявлять свои возможности, но при этом экспортный потенциал заменяют понятием конкурентоспособности фирмы, несколько его расширяя и добавляя такие факторы, как: внешняя торговля, торговая концепция, внешняя политика, приравнивая эти показатели. Однако данное определение фактически игнорирует производственные, сбытовые и другие возможности предприятия. Кроме того, на наш взгляд, для подобного равенства нет оснований.

На основе когнитивного анализа можно выделить факторы, обеспечивающие эффективность использования инструментов экспортного потенциала предприятий, занятых разработкой и сбытом информационно-коммуникационных технологий, включающие внешние и внутренние их составляющие при безусловном приоритете последних.

Внешние факторы:

- государственная политика по развитию в стране научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ,
- государственное налоговое регулирование,
- государственное валютное регулирование,
- формирование фирменной цепочки регулярных поставок с зарубежными партнерами,
- заключение фирменных договоров о международной кооперации с зарубеж-

ными партнерами (производственная и сбытовая кооперация, аутсорсинг),

Внутренние факторы:

- уровень инновационности продуктов,
- уровень конкурентоспособности продукции,
- наличие персонала высокой квалификации,
- возможность снижения издержек производства и сбыта.

Приведенная структура экспортного потенциала, отражает как возможность, так и реализацию возможности выхода на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

Измерение экспортного потенциала. В современных условиях хозяйствования можно выделить два метода измерения экспортного потенциала. Первое направление связано с определением объемов реализации товаров на экспорт. В условиях централизованно планируемой экономики довольно часто использовался инерционный подход: экспорт планировалось увеличить на 5-10% по сравнению с уровнем предшествующего года. Часто такой подход и сейчас используют некоторые предприятия. Второй подход основывается на выявлении и вовлечении элементов нереализованного экспортного потенциала на основе разработки отдельных проектов. Его размер можно определить как вычисление незаполненной доли страны на мировом рынке. Практически его измерение связано с утвержденной задачей - занять, например, более высокую долю на рынке. Разница, между имеющейся на дату утверждения, и планируемой может быть определена как возможность реализации использования инструментов экспортного потенциала.

В экономической литературе существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента.

29. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методики оценки экспортного потенциала предприятия. Российский опыт / Д.Г. Сухих, В.М. Кац // Вестник науки Сибири. - 2015. - №2 (17). - с. 62-75.

Проанализировав наиболее часто используемые методики оценки экспортного потенциала, разработаем собственную методику, сочетающую математические показатели и экспертную оценку их значимости. Преимущество разработанной методики заключается в доступности необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия.

Предлагается учитывать следующие показатели:

1. рентабельность экспортных продаж;
2. доля маркетинговых затрат на экспортную продукцию;
3. доля прибыли от экспорта в общей прибыли;
4. рентабельность производственных активов;
5. рентабельность экспортной продукции.

Формула расчета разработана с учетом экспертной оценки значимости каждого показателя:

$$\mathcal{E}_{\Pi} = \sqrt{r_1 * (1 - a_1)^2 + r_2 * (1 - a_2)^2 + \dots + r_n * (1 - a_n)^2} \quad (\text{A.10})$$

где r - экспертная оценка значимости данного показателя; a - значение математического показателя; n - число показателей.

30. Сычев М.С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия / М.С. Сычев // Инновационное развитие экономики. – 2012. - №4 (10). – с. 72-77.

Экспортный потенциал включает в себя внутренний и внешний экспортный потенциал. Внутренний экспортный потенциал включает «ресурсную» составляющую, необхо-

димую для производства конкурентоспособной продукции. Внешний экспортный потенциал предприятия связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью предприятия.

Анализ ресурсного потенциала (внутренних возможностей) предприятия является первым ключевым этапом анализа экспортного потенциала. Анализируя ресурсы, как в совокупности, так и предметно, определяется возможность предприятия к проведению экспортных операций. Только при соответствующем внутреннем потенциале предприятия можно вести речь о возможности реализации внешнего экспортного потенциала.

Анализ внутреннего экспортного потенциала предприятия предлагается проводить по следующей схеме:

- оценка обеспеченности и анализ использования ресурсов;
- анализ конкурентоспособности продукции;
- анализ эффективности деятельности предприятия;

Каждое направление анализа производится при помощи показателей. Экономические показатели позволяют дать количественные, качественные и структурные оценки управлению предприятием. Показатели как модели соответствующего уровня адекватно измеряют состояние и динамику процессов, тенденций и перспектив развития экспортного потенциала.

Оценка обеспеченности и анализ использования ресурсов. При анализе использования ресурсов предприятия по каждому из основных и вспомогательных видов деятельности определяются используемые ресурсы, которые группируются следующим образом:

- внеоборотные и оборотные активы;
- человеческие ресурсы;
- финансовые ресурсы.

При оценке использования ресурсов предприятия исходят из того, что ресурсный потенциал предприятия выступает как система хозяйствования, в которой ресурсы тесно взаимодействуют друг с другом, что обеспечивает эффективное производство. Для проведения анализа ресурсного потенциала необходима система показателей, позволяющая полно исследовать и оценить степень эффективности использования ресурсов (табл. А.8).

Таблица А.8

Основные показатели использования ресурсов предприятия

<u>Показатели Экономическая интерпретация показателя</u>	
<u>1. Количественные показатели</u>	
<u>Среднегодовая стоимость основных средств</u> <u>Среднегодовая стоимость оборотных средств</u> <u>Численность персонала</u> <u>Чистая прибыль</u> <u>Прибыль от экспорта</u>	<u>Отражают размер, величину хозяйственных процессов и количественные изменения, происходящие в них</u>
<u>2. Качественные показатели</u>	
<u>Показатели емкости ресурсов:</u> 1. <u>фондоёмкость;</u> 2. <u>материалоёмкость;</u> 3. <u>трудоёмкость.</u>	<u>Отражают величину затрат ресурса, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции</u>
<u>Показатели отдачи ресурсов:</u> - <u>фондоотдача;</u> - <u>материалоотдача;</u> - <u>производительность труда.</u>	<u>Характеризуют выход продукции с каждого рубля потребленных ресурсов</u>

Показатели Экономическая интерпретация показателя	
3. Показатели структуры	
<u>Удельный вес в себестоимости продукции:</u>	<u>Отражают структуру производства продукции (фондоемкое, материалоемкое, трудоемкое)</u>
1. <u>амортизации;</u>	
2. <u>материальных затрат;</u>	
3. <u>заработной платы.</u>	
<u>Доля оборудования, занятого в производстве экспортной продукции в структуре основных средств</u>	<u>Отражают долю ресурсов, занятых в производстве экспортной продукции</u>
<u>Доля рабочих, занятых в производстве экспортной продукции, в общей численности рабочих</u>	
<u>Доля рабочих, прошедших обучение</u>	

Приведенная система показателей охватывает ресурсную часть экспортного потенциала и позволяет выделять целевые показатели- индикаторы развития экспортного потенциала предприятия.

Анализ конкурентоспособности продукции. Конкурентоспособность продукции определяется совокупностью ее потребительских свойств, отличных от товаров-конкурентов по степени соответствия общественным потребностям, с учетом затрат на их удовлетворение и получаемых доходов. Важнейшими показателями конкурентоспособности продукции являются: технический уровень и качество, ресурсоемкость и цена.

По техническим показателям можно судить о назначении товара, его принадлежности к определенному виду продукции. Это также характеристики, отражающие технико-конструкторские решения. Сюда относятся стандарты, нормы, правила, определяющие границы изменения технических параметров. Это также эргономические показатели, отражающие, насколько товар соответствует свойствам человеческого организма и его психики (удобство работы, скорость утомления, степень стыковки человека с машиной). Качественные показатели конкурентоспособности продукции являются самым большим и хорошо интерпретируемым классом показателей.

Конкурентоспособность как показатель, характеризующий продукцию и позволяющий сопоставлять его с продукцией конкурентов, прежде всего, определяется ресурсами, которыми предприятие располагает. Данный аспект вопроса был рассмотрен выше. В таблице А.9 представлены показатели, которые позволяют получить информацию о затратах и цене экспортной продукции, а также структурные показатели, определяющие качество экспортной продукции.

Конкурентоспособность продукции оказывает заметное влияние на величину спроса, объем продаж и уровень доходов предприятия.

Анализ эффективности деятельности предприятия. Экономическая эффективность отражает связь между результатом деятельности и затратами (ресурсами), произведенными (примененными) для получения этого результата. Всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия возможен на основе использования системы показателей эффективности, которая позволяет объективно оценить эффективность деятельности предприятия в целом, отдельных видов производственных ресурсов и т.п.

Таблица А.9

Показатели конкурентоспособности экспортной продукции

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<u>1. Количественные показатели</u>	
<u>Себестоимость экспортной продукции</u>	Отражают общие затраты на выпуск и реализацию экспортной продукции и ее цену
<u>Цена единицы экспортной продукции</u>	
<u>2. Показатели структуры</u>	
<u>Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам</u> <u>Удельный вес инновационной продукции</u> <u>Удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза</u> <u>Удельный вес импортных высококачественных компонентов и комплектующих в экспортной продукции</u> <u>Доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции</u>	Отражают показатели качества экспортной продукции

При экспорте товаров предприятием может быть получен как прямой экономический эффект от улучшения финансовых результатов предприятия, так и косвенный экономический эффект от повышения конкурентоспособности производства. Количественно прямой экономический эффект от экспортируемой деятельности выражается через показатели экономической эффективности экспорта (табл. А.10).

Таблица А.10

Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
<u>1. Количественные показатели</u>	
<u>Объем продаж по экспорту</u>	Отражают общие размеры выручки и прибыли от экспортной продукции
<u>Объем прибыли по экспорту</u>	
<u>2. Качественные показатели</u>	
<u>Рентабельность производственных активов</u>	Отражает сумму прибыли, приходящуюся на единицу стоимости основных средств, нематериальных активов, а также запасов, и характеризует эффективность использования совокупности производственных активов
<u>Рентабельность экспортной продукции</u>	Отражает величину прибыли, приходящуюся на единицу полных затрат, и характеризует эффективность текущих затрат ресурсов на производство и продажу экспортной продукции
<u>Рентабельность экспортных продаж</u>	Отражает величину финансового результата, приходящуюся на единицу объема экспортных продаж, и характеризует уровень прибыльности продаж
<u>Затраты на один рубль экспортной продукции</u>	Отражает общую затратноемкость экспортной продукции, т.е. величину затрат на каждый рубль продаж

Показатели	Экономическая интерпретация показателя
Коэффициент оборачиваемости активов	Отражает объем выручки, приходящейся на единицу капитала, авансированного в активы, и характеризует интенсивность их использования
Коэффициент валютной самокупаемости	Отражает соотношение поступления валюты от экспортных операций к ее расходу
3. Структурные показатели	
Доля экспорта в реализации порта в прибыли	Отражают величину затрат, выручки и прибыли от экспортных операций в общем объеме затрат, выручки и прибыли предприятия
Доля себестоимости экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции	

Прибыль от реализации экспортной продукции является составной частью прибыли предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность. При исследовании причин невыполнения плана по прибыли от реализации экспортной продукции или ее отрицательной динамики целесообразно использовать факторные модели, которые позволят проследить влияние на прибыль объема реализации, структуры реализованной экспортной продукции и ее себестоимости.

Анализ внешнего экспортного потенциала целесообразно проводить по следующей схеме:

- анализ внешнеэкономических факторов, оказывающих влияние на формирование и использование экспортного потенциала предприятия;
- анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках;
- анализ логистической деятельности и каналов распределения сбыта экспортной продукции.

Анализ внешнеэкономических факторов. Макросреда характеризует факторы и силы, внешние по отношению к предприятию, которые влияют на возможности поддержки успешного сотрудничества с потребителями. Эта среда включает в свой состав природные, экономико-финансовые, политико-правовые, научно-технические, социально-культурные факторы. Эти факторы не могут быть управляемы со стороны предприятия.

Для повышения конкурентоспособности необходимо сделать отбор наиболее важных для предприятия факторов макросреды. В процессе изучения макросреды проводится мониторинг, оценка и анализ информации о макроэкономическом окружении предприятия. Это позволит предприятию своевременно реагировать на изменения внешней среды.

Все макроэкономические факторы в совокупности формируют регулярные колебания цен, процентных ставок по кредитам, уровня безработицы, что объединяет их в одном выражении - *экономический цикл*. Под экономическим циклом понимают "тип колебаний в совокупной экономической активности наций, организующих свою деятельность преимущественно в форме деловых предприятий; цикл состоит из периода подъема, наблюдаемого одновременно во многих видах экономической деятельности, который сменяется также общим для всей экономики периодом спада, сокращением производства с последующим оживлением, переходящим в фазу подъема следующего цикла; такая смена фаз цикла является повторяющейся, но не обязательно периодической; продолжительность экономических циклов колеблется от одного года до 10 - 12 лет, при этом нельзя выделить из них более короткие циклы сходного типа и равной амплитуды".

В международной практике исследований циклических колебаний наиболее подходящим показателем для измерения общей экономической активности признается *индекс промышленного производства (ИПП)*. Данный показатель используется для определения поворотных точек цикла во многих странах. Выбор данного показателя в качестве базисного ряда обусловлен в первую очередь тем, что он доступен на ежемесячной основе в большинстве стран, поэтому индекс промышленного производства в наилучшей степени

отражает циклический характер всей экономической системы любой страны.

В настоящее время сложились системы показателей, отражающие ту или иную фазу цикла деловой активности в состоянии национальной экономики, - *системы циклических индикаторов*. Циклические индикаторы подразделяются на три группы показателей:

- опережающие (leading indicators);
- совпадающие (coincident indicators);
- запаздывающие (lagging indicators).

Важным, с точки зрения анализа, является подбор опережающих индикаторов. Тот или иной показатель может оказаться опережающим, если он раньше, чем экономика в целом, реагирует на изменения экономической активности и зарекомендовал себя в качестве такового в других странах.

В таблице 4 представлены основные опережающие индикаторы, используемые в различных странах по методологии исследований циклических колебаний OECD и Centre for International Business Cycle Research (CIBCR).

Данные таблицы показывают, что наиболее значимыми опережающими индикаторами являются фондовый индекс, индексы цен, строительство жилья и величина запасов.

Таким образом, учет внешнеэкономических факторов можно проводить, наблюдая за траекторией опережающих показателей, которые заранее покажут изменение экономической конъюнктуры и возможности усиления или снижения экспортной деятельности предприятия.

Анализ внешнего потенциала не исчерпывается оценкой макроэкономических факторов. При проведении анализа необходимо получить информацию, с помощью каких товаропроводящих и сбытовых сетей следует выводить товар на зарубежные рынки, как формировать спрос на него и стимулировать сбыт, обеспечивать сервисное обслуживание проданного товара.

Таблица А.11

Система опережающих индикаторов по методологии исследований OECD и CIBCR

Наименование индикатора	Число стран, использующих данный индикатор	
	OECD	CIBCR
Запасы	6	7
Строительство жилья	9	10
Продолжительность рабочего дня	2	8
Прибыли предприятий	2	6
Индексы цен	5	8
Фондовый индекс	12	11

Анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках. Маркетинговая деятельность на внутреннем и международном рынках не имеют принципиальных отличий. Экспортная маркетинговая деятельность не предполагает использования каких-либо новых функций маркетинга. Постановка маркетинговых задач, выбор целевых рынков, позиционирование продукции, разработка комплекса маркетинга и проведение контроля маркетинговой деятельности - все эти фундаментальные требования сохраняют актуальность и в работе предприятия за рубежом.

Продвигая свои товары на внешние рынки, а затем, усиливая на них свои позиции, предприятия испытывают потребность в том, чтобы оперативно реагировать на конъюнктурные колебания на мировых рынках. Благодаря такой адаптации, предприятие может длительно присутствовать на зарубежном рынке. В то же время отсутствие в деятельности предприятия экспортного маркетинга может привести к потере позиций в конкурентной борьбе с иностранными компаниями.

Основные показатели, характеризующие маркетинговую деятельность на внешних рынках, приведены в таблице А.12.

Основные показатели, характеризующие маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия

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

Отметим, что маркетинговую и сбытовую деятельность характеризует большое количество показателей. В таблице 5 представлены те показатели, которые отражены в отчетности предприятия, что делает возможным проведение экономического анализа экспортного потенциала.

При оценке влияния показателей использования предприятия целесообразно проводить поэтапную работу по формированию резервов развития предприятия. Таким образом, резервы использования экспортного потенциала выступают в качестве объективных неиспользованных возможностей, которые выявляются в ходе анализа влияния на него соответствующих факторов.

31. Дешевых А.А., Глазго В.И., Косовский Г.Ю. Экспортный потенциал молочной отрасли / А.А. Дешевых, В.И. Глазго, Г.Ю. Косовский // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.176-177.

Предлагается методология совершенствования экспортного потенциала молочной отрасли, основанная на селекционной стратегии, учитывающей породные отличия и регионы разведения крупного рогатого скота.

Проведенный анализ показал, что доминирующая позиция заводчиков по использованию импортируемого высокопродуктивного скота не является гарантией экономической и финансовой успешности, не говоря уже об экспортном потенциале. Результаты выполненных исследований свидетельствуют о необходимости изучения региональных особенностей экономической эффективности молочного производства с целью выявления самой благоприятной породы к разведению, а также повышению благосостояния региона и его экспортного потенциала.

Покрытие потребности населения путем подбора самой благоприятной породы для использования, предлагается обеспечить на основе следующей системы уравнений, учитывающей потребность в продукте, а также территорию, предназначенную для обеспечения молочной продукцией, что имеет особую актуальность для регионов с высокой плотностью населения:

$$\begin{cases} \frac{S \cdot P \cdot N}{A} \leq K \\ \frac{S_x}{Z} \geq K \end{cases} \quad (\text{A.11})$$

(K) - количество коров, которые будут содержаться на предполагаемой территории (K);

(S) — площадь территории, которую необходимо обеспечить;

(P) - средняя плотность населения на территории;

N- норма потребления человеком молока в год (N);

(A) - надой с одной головы;

(Sx) - площадь, выделенная под молочное хозяйство;

(Z) - коэффициент использования площадей одной дойной коровой.

Данная система уравнений справедлива как для мелких фермеров, так и для хозяйств, содержащих тысячи голов крупного рогатого скота; учитывает плотность населения региона, который необходимо обеспечить молочной продукцией, то есть, выводит на первое место потребность населения в качественном и дешевом продукте.

Вероятно, что, основываясь на пригодности пород скота к разведению в конкретных региональных условиях, для экспорта будет целесообразней создавать отдельные молочные хозяйства, вместо того чтобы проектировать хозяйство, на производственные мощности которого будет возложена дополнительная нагрузка с целью создания продукции для продажи на международном рынке.

Таким образом, в регионах с низкой плотностью целесообразно создавать небольшие фермы, для покрытия потребности местного населения, но в большом количестве, с целью избежать логистических издержек, которые влекут за собой рост цен на конечный продукт.

32. Киселев С.В. Факторы роста и обеспечения устойчивой динамики экспорта продукции АПК / С.В. Киселев // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.231-232.

Как показывает статистика, сальдо внешней торговли улучшается в направлении сокращения превышения импорта над экспортом.

Сопоставление динамики импорта и валютного курса рубля показывает очень высокую степень корреляции. Коэффициент множественной корреляции составляет 0,96, а коэффициент детерминации - 0,92. По нашим расчетам, на основании уравнения регрессии можно сказать, что девальвация рубля на 1% приводит к сокращению импорта на 1,18%. Сопоставление динамики экспорта и валютного курса рубля уже не показывает такой высокой корреляции. Более того, девальвация рубля не всегда сопровождается приростом экспорта. А ревальвация рубля иногда сопровождается приростом экспорта.

Следовательно, не валютный курс определяет основную составляющую динамики экспорта агропродовольственной продукции. Основным фактором остается конкурентоспособность продукции, которая возрастает при высоких объемах производства. Они в свою очередь в значительной степени зависят от природно-климатических условий.

В целом, расширение экспорта ограничено объемами спроса на мировом рынке, уровнем цен на нем. В настоящее время, например, экспорт зерна из России, в основном пшеницы, достиг уровня 35 млн тонн. Дальнейшее увеличение будет ограничиваться не только объемами производства, но и возможностями экспортного рынка, на котором существует довольно жесткая конкуренция. К 2050 г., как показывают расчеты на модели

ИМРАСТ, экспорт пшеницы может достичь 70 млнт. Однако это предполагает благоприятные изменения климата на территории России. К тому же условия рынка изменчивы.

Кроме того, возможности экспорта также ограничены возможностью возникновения перебоев с продовольственным обеспечением внутри страны. Подобная ситуация возникла, например, в связи с засухой 2010 года.

Таким образом, только при последовательном повышении конкурентоспособности сельскохозяйственного производства, адаптации к изменениям климата можно говорить об обеспечении устойчивого роста российского аграрного экспорта.

33. Лобанова О.В., Кашин А.А. Оценка экспортного потенциала побочной продукции отрасли оленеводства Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района / О.В. Лобанова, А.А. Кашин // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.220-223.

Основной целью исследования является определение возможности дальнейшего развития на территории района побочной продукции отрасли через установление динамики экспортного потенциала отрасли домашнего оленеводства. Наши исследования опираются на анализ хозяйственной отчетности оленеводческих хозяйств территории, статистической отчетности муниципальных администраций и данные местной государственной ветеринарной службы (по формам 2 и 4).

Необходимо отметить, что направление и оценка экспортного потенциала побочной продукции определяет эффективное развитие отрасли оленеводства на территории муниципального района, а также природными ресурсами и технологическими возможностями по его освоению и диверсификацией производства. Вследствие недостаточно высокого уровня организации отрасли на территории, отсутствия пунктов переработки, хранения продукции, а также, отлаженных схем транспортировки, возможности используются их не в полной мере, всё это сказывается на использовании побочной продукции и формировании специфического рынка на территории — непосредственно влияет на перспективу эффективности развития отрасли. Но специфика территории такова, что отрасль традиционного природопользования занимает, и будет занимать ведущее место в экономике хозяйств и продовольственном обеспечении района Арктики.

35. Щетинина И.В. Экспортный потенциал АПК России: основные проблемы и перспективы развития / И.В. Щетинина // Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2017. – с.126-128.

Однако вопросы экспорта продукции в России должны быть увязаны с проблемами обеспечения продовольственной безопасности и повышения эффективности аграрно-промышленного производства.

Данная ситуация не может считаться положительной, так как, в первую очередь, должно выполняться требование сохранения продовольственной безопасности страны и обеспечения собственного населения достаточным количеством продуктов питания. Только после этого можно вести речь об экспорте излишков продукции. Для этого целесообразно устанавливать экспортные квоты на сельскохозяйственное сырьё и продовольствие, не допуская вывоз продукции, по которой не достигнуты пороговые уровни самообеспечения, соблюдая следующее требование на уровне страны, региона и т.д.:

$$U_{fco} = V_{fi} : V_{pi} * 100\% \geq N_i, \quad (A.12)$$

где U_{fco} - фактический уровень самообеспечения страны (региона и т.д.) i -м видом продукции (сырья, продовольствия), %; V_{fi} - фактический объем производства i -го вида продукции; V_{pi} - необходимый объем i -го вида продуктов для обеспечения полноценного питания населения в соответствии с установленными медицинскими нормами и с

учетом запасов в размере 15-20% от общей потребности; N_i - нормативный пороговый уровень самообеспечения i -м видом продукции, %.

Исходя из этого, если по установленным Минздравом России в 2016 г. рациональным нормам потребления с учетом численности населения производство молока и молочных продуктов (в пересчете на молоко) в стране должно быть не менее 47,5 млн. т., а фактически произведено в 2014-2015 гг. только 30,8 млн т, то квота на вывоз молока и молочных продуктов за пределы страны в соответствующий период с учетом срока годности продукции выдаваться не должна.

В целом к решению проблем повышения экспортного потенциала АПК России необходимо подходить комплексно с учетом специфики регионов. Особое внимание целесообразно обратить на качество продукции; изучать и использовать с учетом современных реалий опыт АПК России 1985-1990 годов, передовых организаций, лучшей зарубежной практики; применять наиболее подходящие методы реиндустриализации и ускоренного инновационного развития аграрно-промышленного производства, используя постоянное и активное взаимодействие специалистов АПК с научными и образовательными учреждениями, стимулирование освоения научных разработок в агропромышленном секторе экономики; активнее применять кластерные принципы и подходы, экономическими методами стимулируя формирование и укрепление производственно-хозяйственных связей по всей цепочке – от производства сырья до реализации продукции конечному потребителю.

Научное издание

Кошелев Валерий Михайлович
Алексанов Дмитрий Семенович
Чекмарева Наталья Вячеславовна
Романюк Мария Александровна
Платоновский Николай Геннадьевич
Сухарникова Мария Анатольевна
Кресова Лариса Евгеньевна
Шарапова Анджелика Владимировна

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК РОССИИ

Монография

Подписано для размещений в Электронно-библиотечной системе

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева 16.02.2022 г.

Оригинал-макет подготовлен издательством РГАУ-МСХА

127550, Москва, Тимирязевская ул., 44

Тел. 8 (499) 977-40-64